

НОО "ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА"

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА

монография

Глущенко В.М., Грейбо С.В., Звягина А.В., Круть А.А., Купряжкин Д.О.,  
Луковцева А.К., Мишурова А.Ю., Мишурова И.В., Набиева А.Р.,  
Новиков А.Н., Пронькин Н.Н., Привалова В.В., Родионов А.В.,  
Сафина Е.А., Ушхо А.У., Тутаришева Ф.С., Яненко Е.Н.

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Теоретические и концептуальные  
исследования в области экономики и  
бизнеса**

Монография

УДК 33  
ББК 65  
Т33

**Главный редактор:** Краснова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука»

**Технический редактор:** Канаева Ю.О.

**Рецензенты:** Гурнович Татьяна Генриховна, д.э.н, профессор, кафедра организации производства и инновационной деятельности. ФГБОУ ВО "Кубанский ГАУ"

Суглобов Александр Евгеньевич, д.э.н., профессор, советник председателя Совета Центросоюза Российской Федерации по науке и образованию, профессор Финансового университета при правительстве Российской Федерации

### **Авторы:**

Глущенко В.М., Грейбо С.В., Звягина А.В., Круть А.А., Купряжкин Д.О., Луковцева А.К., Мишурова А.Ю., Мишурова И.В., Набиева А.Р., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н., Привалова В.В., Родионов А.В., Сафина Е.А., Ушко А.У., Тутаришева Ф.С., Яненко Е.Н.

Теоретические и концептуальные исследования в области экономики и бизнеса [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 191 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2020. – Режим доступа: [http://scipro.ru/conf/monographecon\\_250320.pdf](http://scipro.ru/conf/monographecon_250320.pdf). Сист. требования: Adobe Reader; экран 10'.

ISBN 978-5-907072-99-2

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам предприятий, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik, Canva.

ISBN 978-5-907072-99-2



© Авторский коллектив, 2020 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука, 2020 г.

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: КОНЦЕПЦИИ И ПАРАДИГМЫ .....	10
1.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	10
1.2. КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ .....	35
ГЛАВА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: НОВЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ .....	43
2.1. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ.....	43
2.2. ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	62
2.3. ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА.....	94
ГЛАВА 3. ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ...117	
3.1. САМОРАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	117
3.2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ .....	128
3.3. ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ .....	159
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	174
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	175
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ .....	187

## Введение

В настоящее время во всем мире, независимо от политического устройства и уровня экономического развития того или иного государства, финансы вступили в очередной период своего развития, связанный с многозвенностью финансовых систем, высокой степенью их воздействия на экономику и большим разнообразием финансовых отношений.

На сегодня финансовая система страны находится в современной фазе рыночной трансформации, характеризуются глубокими изменениями ее содержания, внутреннего строения, целевой, критериальной направленности, институционального регулирования.

Современная финансовая система характеризуется следующими показателями, достижениями и проблемами:

- совершенствование налоговой системы выразилось в развитии электронных сервисов, предоставлении налоговой отчетности в электронной форме, а также внедрении ряда изменений, направленных на сближение бухгалтерского и налогового учетов

- сохранение суверенных кредитных рейтингов России от международных рейтинговых агентств на стабильно низком уровне,

- разработка государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»

- рост государственного внешнего долга Российской Федерации в рублевом эквиваленте в связи со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю

- увеличение объема расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации, связанным со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю.

- истощение Резервного фонда и активное использование средств ФНБ на покрытие дефицита федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации

- рост ликвидности в российской банковской системе

- низкая инвестиционная активность финансовых институтов, вызванная текущей макроэкономической ситуацией в стране, ограничениями, которые затронули многосторонние банки развития с участием Российской Федерации.

Монография состоит из 3-х глав и подглав.

В главе 1.1. «**Экономическая безопасность**» раскрывается сущность экономической безопасности агропромышленного комплекса на примере самостоятельно разработанной модели, описывается цель экономической безопасности АПК и его основные критерии обеспечения. Анализируются основные проблемы и приводится статистика обанкротившихся сельскохозяйственных организаций. В заключении статьи даются рекомендации по улучшению экономической безопасности сельскохозяйственных организаций в целях предотвращения их дальнейшего банкротства.

В главе 1.2. «**Концепция экономической безопасности современной России**» изложены концепция и структура, а также концептуальная модель экономической безопасности.

В главе 2.1. «**Государственно-частное партнерство: теоретико-методические основы и российская практика реализации проектов**» представлены результаты анализа, систематизации и обобщения теоретико-методических основ разработки и реализации проектов государственно-частного партнерства. Осуществлено аналитическое исследование практики реализации проектов государственно-частного партнерства в России. Исследована нормативно-правовая основа реализации проектов государственно-частного партнерства. Выявлены особенности реализации исследуемых процедур в социальной, коммунально-энергетической и транспортной сферах экономики России.

В главе 2.2. «**Инструментальные средства разработки системы инфраструктурного обеспечения поддержки предпринимательства на муниципальном уровне**» рассмотрен вопрос поддержки предпринимательства. Совершенствование инфраструктурного обеспечения поддержки малого и среднего предпринимательства на всех уровнях является одним из приоритетных направлений национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Одним из важных объектов данной системы служат агентства поддержки предпринимательства, как правило, организуемые в виде некоммерческих партнерств и нуждающиеся в наличии маркетинговой и финансовой стратегии своей деятельности. В исследовании рассматривается комплекс управленческого инструментария, обеспечивающий разработку вектора развития и эффективность деятельности агентств поддержки малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне, в том числе: организационная диагностика, матрица Эйзенхауэра, регламент бизнес-процесса ранжирования клиентов, управление проектами.

В главе 2.3. «**Выбор маркетинговой стратегии компании на основе проектного подхода**» рассматривается вопрос маркетинговых стратегий компании. Стратегию продвижения товара или услуги можно рассматривать как важнейшую составную часть маркетинговой стратегии любого предприятия. Традиционный инструментарий принятия решений по выбору маркетинговой стратегии, как правило, не включает методы стратегической диагностики и проектного менеджмента. Предлагается технология выбора маркетинговой стратегии, с использованием таких инструментов, как анализ рынка, построение конкурентного профиля анализируемой компании, рассмотрение составных частей стратегии и комплекса продвижения, SWOT-анализа проекта, квадрат прояснения задач, расчеты экономической результативности проекта продвижения продукта.

В главе 3.1. «**Саморазвитие регионов как способ реализации экономического потенциала**» рассматривается вопрос саморазвития регионов, оно содействует активизации применения их экономического потенциала, обретения ими необходимых экономических и финансовых ресурсов, формированию условий для перехода экономики региона к системе финансовой самостоятельности на основе оптимального использования находящихся в их распоряжении, фактических ресурсов. Благодаря таким критериям, как природные и климатические условия, географическое положение, отраслевая структура, ряд регионов имеет явное превосходство в реализации идеи самовоспроизводства. Вместе с тем, не каждый регион обладает склонностью к саморазвитию, учитывая какими экономическими ресурсами он наделен.

В главе 3.2. «**Социально-экономическая значимость и государственная поддержка развития сельских территорий**» рассматривается вопрос значимости поддержки развития сельских территорий. Актуальность, новизна и социально-экономическая значимость государственной поддержки устойчивого развития сельской территории обосновывается государственной значимостью эффективного использования природного и экономического потенциала России. В работе анализируется роль господдержки в укреплении социально-экономической инфраструктуры сельских территорий Республики Татарстан, библиотек, школ, культурных объектов, в формировании продовольственных ресурсов. Проанализировано обеспечение сельской территории производственными и социальными объектами, тенденции проведения природоохранных мероприятий в сельской территории. Определена структура распределения земель по формам собственности, применение органических и минеральных удобрений для повышения

плодородия почвы, тенденции производства продукции сельского хозяйства, а также деятельности организаций, осуществляющих дошкольное образование, присмотр и уход за детьми в сельской территории, работа школ продленного дня. Аргументируется необходимость принятия мер по использованию потенциала водных ресурсов, увеличению производства сельскохозяйственной продукции, повышению эффективности работы мелкого аграрного бизнеса и конкурентоспособности производителей, роль строительства комфортного жилья в сельской территории.

В главе 3.3. «Инструменты государственно-частного партнерства и поддержки предпринимательских структур в системе обеспечения регионального инновационного развития» представлены результаты анализа современного состояния и перспективных вариантов развития предпринимательских структур, осуществляющих инновационную деятельность в регионах Российской Федерации. Обозначены основные параметры малого инновационного предпринимательства. Исследованы ключевые индикаторы деятельности предпринимательских структур в сфере инновационной деятельности. Сформулированы главные проблемные вопросы, определяющие низкий уровень динамики роста экономических показателей малого инновационного предпринимательства в отдельных регионах Российской Федерации. Разработаны основы экономической политики отдельных регионов по функциональным направлениям, изученным в работе.

### **Авторский коллектив:**

#### **Глава 1. Экономическая безопасность России: концепции и парадигмы**

1.1. Экономическая безопасность (Яненко Е.Н., Купряжкин Д. О., Привалова В.В., Сафина Е.А.)

1.2. Концепция экономической безопасности современной России (Глущенко В.М., Грейбо С.В., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н.)

#### **Глава 2. Предпринимательство: новые векторы развития**

2.1. Государственно-частное партнерство: теоретико-методические основы и российская практика реализации проектов (Звягина А.В., Круть А.А., Родионов А.В.)

2.2. Инструментальные средства разработки системы инфраструктурного обеспечения поддержки предпринимательства на муниципальном уровне (Мишурова И.В.)



2.3. Выбор маркетинговой стратегии компании на основе проектного подхода (Мишурова А.Ю.)

### **Глава 3. Инструменты формирования и развития экономического потенциала предпринимательских структур на уровне регионов и сельских территорий**

3.1. Саморазвитие регионов как способ реализации экономического потенциала (Ушхо А.У., Тутаришева Ф.С.)

3.2. Социально-экономическая значимость и государственная поддержка развития сельских территорий (Набиева А.Р.)

3.3. Инструменты государственно-частного партнерства и поддержки предпринимательских структур в системе обеспечения регионального инновационного развития (Родионов А.В., Луковцева А.К.)

## Глава 1. Экономическая безопасность России: концепции и парадигмы

### 1.1. Экономическая безопасность

Безопасность одна из базовых потребностей всех жителей планеты, неважно идет ли речь о флоре, фауне или человеку и его жизнедеятельности. Экономическая безопасность — неотъемлемая часть современных реалий, поскольку включает в себя многие аспекты жизни человека.

В современном понимании термин «экономическая безопасность» впервые начал употребляться в послании к нации президента США Ф. Рузвельта в Программе государственного регулирования национальной экономики в целях вывода страны из кризиса. Контроль за ее выполнением осуществлял специальный правительственный орган – Федеральный орган экономической безопасности, образованный в июне 1934 г. Созданный Ф. Рузвельтом комитет занимался экономической безопасностью отдельных лиц и в первую очередь борьбой с безработицей. Экономическая безопасность как самостоятельная категория является понятием достаточно новым и малоприменяемым в экономической теории и практике управления и стала предметом рассмотрения после становления и развития рыночных отношений <sup>1</sup>.

В макроэкономике экономическая безопасность – такое состояние, или уровень развития средств производства в стране, при которых процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечивается, практически, независимо от наличия и действия внешних факторов.

В первые годы становления Российской Федерации как самостоятельного государства был принят закон Российской Федерации «О безопасности». Данный закон определил безопасность как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Безопасность достигается проведением единой государственной политики в области обеспечения

---

<sup>1</sup> Ивановский Б.Г. Стратегия безопасности национальной экономики: понятие, критерии, угрозы // ЭСПР. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-bezopasnosti-natsionalnoy-ekonomiki-ponyatie-kriterii-ugrozy> (дата обращения: 10.03.2020).

безопасности, системой мер экономического, политического, организационного и иного характера, адекватных угрозам жизненно важным интересам личности, общества и государства. Следующим шагом в определении круга задач для обеспечения национальной безопасности России стала разработка Стратегии экономической безопасности Российской Федерации. Государственная стратегия экономической безопасности была разработана в целях обеспечения национальных интересов в области экономики и поддержания экономической безопасности страны.

В стратегии национальной безопасности Российской Федерации, принятой Указом Президента России (№ 683 от 31. 12. 2015), определяется формат современной государственной политики в сфере обеспечения национальной безопасности страны. В ней сформулирован ряд определений, уточняющих понятийный аппарат, в частности таких как: - национальная безопасность – «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при которой обеспечивается реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойное качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость государства и территориальная целостность, устойчивое социальное экономическое развитие Российской Федерации»; - угроза национальной безопасности – «совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам»; - обеспечение национальной безопасности – «реализация органами государственной власти и органами местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества политических, военных, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер, направленных на противодействие угрозам национальной безопасности и удовлетворения национальных интересов»; - система обеспечения национальной безопасности – «совокупность осуществляемых реализацию государственной политики в сфере обеспечения национальной безопасности органов государственной власти и органов местного самоуправления и находящихся в их распоряжении инструментов». Здесь же уточнен и состав национальной безопасности, который включает в себя все виды безопасности, предусмотренные Конституцией РФ и законодательством РФ. Это такие виды как оборона, государственная, общественная, информационная, экологическая, экономическая, транспортная, энергетическая безопасность и безопасность личности. Среди этих видов решающее

значение имеет экономическая безопасность, поскольку от неё зависит жизнеспособность общества и государства (а, следовательно, и личности), стабильность социально-экономического развития страны<sup>2</sup>.

Экономическая безопасность – это способность экономики эффективно реагировать на потребности населения на национальном и международном уровнях.

В последние годы проблемы экономической безопасности обострилась в связи с усилением воздействия внешне политических факторов на все аспекты социально-экономической жизни страны, что в комплексе с другими порождает новые вызовы и угрозы национальному суверенитету страны. В стратегии национальной безопасности Российской Федерации, принятой Указом Президента России № 683 от 31. 12. 2015 года, отмечается «возрастающее влияние политических факторов на экономические процессы, а также попытки применения отдельными государствами методов, инструментов финансовой, торговой, инвестиционной и технологической политики для решения своих геополитических задач, ослабляют устойчивость международных экономических отношений на фоне структуры дисбаланса в мировой экономике и финансовой системе, растущей суверенной задолженности, волатильности рынка энергоресурсов сохраняют высокий риск повторения масштабных финансово-экономических кризисов».

Проблемы управления всеми видами рисков являются актуальными для современной российской экономической науки и практики. Уровень разработки этих проблем и степень внедрения методов риск-менеджмента непосредственно влияют на обеспечение активности предпринимательской деятельности и рост национальной экономики. Именно поэтому мы решили подробнее остановиться в своей работе на вопросах современного состояния риск-менеджмента в Российской Федерации, как одним из аспектов, обеспечивающих экономическую безопасность деятельности хозяйствующих субъектов.

### **Риск-менеджмент в современных условиях Российской Федерации**

В отличие от западных стран, с развитой экономикой и непрерывным капиталистическим развитием, где риск-менеджмент был известен уже во

---

<sup>2</sup> Алиев А.Т., Коннов О.Ю., Титов А.В. Национальная экономическая безопасность и глобализация: угрозы и проблемы // Проблемы экономики и юридической практики. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-ekonomicheskaya-bezopasnost-i-globalizatsiya-ugrozy-i-problemy> (дата обращения: 10.03.2020).

второй половине XX века, понятие риск-менеджмент в Российской Федерации относительно молодое.

В экономической науке нашей страны понятие риск-менеджмента в том современном и привычном виде появилось только с момента перехода всех хозяйственных элементов страны к рыночной экономике. При этом на практике риск-менеджмент в Российской Федерации появился только в начале 2000-х. Обусловлено это было созданием таких крупных организаций как АО «Роснефть» и расширения таких организаций как АО «Газпром», АО «Транснефть».

Обеспечение экономической безопасности на сегодня признается одним из наиболее востребованных стратегических элементов способствующих эффективной организации деятельности современных организаций. С учетом сложившейся конъюнктуры рынка, уменьшения количества лиц, занимающихся производственной и предпринимательской деятельностью, осложнению оформления и удорожанию банковских и финансовых операций, а также получения разрешительных документов на осуществление значительного количества видов предпринимательской деятельности, росту косвенных налогов, монетаристской политики государства, не справляющейся с многолетними тенденциями по увеличению оттока капитала и уменьшению денежной массы среди резидентов, существенно возрастают экономические риски, при работе с клиентами и контрагентами. Наличие указанных причин, как следствие, приводит к уменьшению общей покупательской способности потребителей, а также к увеличению вероятности невыплаты денежных средств или неисполнения обязательств в натуре со стороны контрагентов предприятия.

В итоге российское предпринимательское сообщество обратило свое внимание на специалистов и на имеющуюся теоретическую базу в сфере риск-менеджмента. В связи со всем этим потребность в минимизации экономических рисков привела к увеличению востребованности риск-менеджмента.

Высококонкурентная среда порождает сложные условия для органичного функционирования компаний, а также создает необходимость в комплексных подходах. Управление рисками способствует наличию возможностей по достижению планируемых показателей и обеспечивает эффективное функционирование.

По мнению Гончаренко Л. П. под экономической безопасностью предприятия понимается<sup>3</sup>: «...состояние защищенности его жизненно важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития предприятия в соответствии с его уставными целями».

Такое определение понятия является правильным, однако оно не предусматривает влияния рисков на состояние предприятия. Понятие риска экономической безопасности зафиксировано в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года и определено как «возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере в связи с реализацией угрозы экономической безопасности»<sup>4</sup>.

Что касается идентификации риска на уровне хозяйствующих субъектов, то риск экономической безопасности предприятия возможно обозначить как вероятность возникновения нескольких вариантов события, которое может оказать отрицательное или негативное влияние на достижение прогнозируемых показателей, а также на финансово-хозяйственную деятельность в целом. Приоритетной целью любой организации является достижение и сохранение высокого уровня финансовой устойчивости, укрепление и проработка защитных механизмов от влияния различных угроз и рисков на его хозяйственную деятельность, а также сохранение или увеличение его активов. Достижению данной цели может способствовать система комплексного обеспечения экономической безопасности, включающей в себя управление рисками. По мнению Зубачева Д. Н.<sup>5</sup>: «...риск-менеджмент представляет собой процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые направлены на уменьшение степени вероятности возникновения результата неблагоприятного характера и минимизацию возможных потерь, которые вызваны его реализацией».

<sup>3</sup> Коновалов А.А., Лепетикова И.Ю. Риск-менеджмент в системе экономической безопасности // Ростовский научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rostjournal.ru/?p=922>

<sup>4</sup> Махнач Д.А., Фахрисламова Е.И. Роль риск-менеджмента в обеспечении экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kemerovorea.ru/upload/iblock/167/%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BD%D0%B0%D1%87%20%D0%94.pdf>

<sup>5</sup> Управление рисками на примере ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://refleader.ru/jgebewqasrnayfs.htm>

В России многие риски минимизируются за счет улучшения деятельности риск-менеджмента при помощи современных информационных ресурсов и конкретизации нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности.

Теперь проверка контрагента облегчается наличием таких интернет-ресурсов, как Картотека арбитражных дел, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, ЕГРЮЛ и ЕГРН.

В современном мире присутствует большая вариативность угроз безопасности экономического характера для организации (предприятия). С практической точки зрения сложно организовать безопасность по всем направлениям обобщенно. Для оптимизации работы в сфере защиты наиболее ключевых активов и процессов хозяйствующего субъекта, необходимо выявить максимально уязвимые точки компании, которые предполагают самый высокий уровень риска. Появление такого рода рисков является неотъемлемой частью деятельности организаций, и, поэтому, встает вопрос разработки конкретных методов и приемов выявления этих рисков и принятия управленческих решений по их ликвидации.

Основной целью разработки любой модели управления является успешное функционирование организации, особенно если это происходит в условиях риска и неопределенности. Для этого разрабатывают определенный комплекс задач, таких как:

- выявления возможных экономических рисков;
- снижения финансовых потерь, связанных с экономическими рисками.

При этом очень важно следовать принципам управления рисками на предприятии:

1) риск-менеджмент - это непрерывный процесс, охватывающий деятельность предприятия не исключительно целостно, а и по отдельным частям тоже;

2) стратегические, операционные, соблюдение законодательства, подготовка отчетности – это все цели, направленные непосредственно на функционирование предприятия, которые должны достигаться путем управления рисками;

3) все работники организации независимо от занимаемыми ими должностями, осуществляют работу по риск-менеджменту;

4) управление рисками должно происходить в пределах границ показателей риск-аппетита компании;

5) управление рисками фиксируется в стратегическом плане компании и является неотъемлемой частью стратегии.

Риск-менеджмент как инструмент обеспечения экономической безопасности, в правильном и органичном функционировании внутри организации, является одним из наиболее эффективных и действенных методов. Должное управление рисками на предприятии обеспечивает:

- своевременную идентификацию факторов, влияющих на определенный вид риска;
- корректный анализ существующих рисков;
- оценку степени риска для экономической безопасности организации;
- разработку и совершенствование методов по минимизации финансовых потерь;
- осуществление программы по уменьшению степени риска, путем проведения комплекса специально разработанных мер;
- систематичное проведение мероприятий, в том числе и профилактического характера по управлению рисками и последующий анализ результатов.

Применение риск-ориентированного подхода происходит не только в теории, но и на практике, так, уже сегодня в России многие компании международного уровня занимаются внедрением и усовершенствованием данного направления. Например, ПАО Сбербанк.

В Сбербанке применили модель присутствия обособленной службы риск-менеджмента в организации. Этот отдел осуществляет свою работу путем сохранения независимости от фронт-офисных подразделений, мотивированных на результативность бизнеса. Особенность данной службы заключается в том, что на базе управления рисками происходит обеспечение внутренней сбалансированности бизнеса банка по каждому виду работы, а также обеспечивается дальнейшая безопасность экономических показателей.

Следует отметить, что приоритетная цель риск-менеджмента для экономической безопасности предприятия состоит в идентификации самых уязвимых аспектов предприятия.

Степень актуальности проблемы влияния риск-менеджмента на обеспечение экономической безопасности очень велика. Риск-ориентированный подход можно характеризовать наличием задач, затрагивающие вопросы безопасности. Применение специальных методов и технологий риск-менеджмента является главным аспектом. Риск



ориентированные действия способствуют, минимизации проблемы возникновения рисков, путем выявления источников и типов риска, компоновкой информации и формированию рекомендаций по совершенствованию безопасности организации.

Второй, очень немаловажный аспект, который мы хотим осветить в данной работе – это агропромышленный комплекс Российской Федерации.

Введя в отношении США и Европы продовольственные антисанкции, Россия скорее ударила по себе, чем по Европе, поскольку на антисанкционные страны приходится около половины продовольственного импорта страны. Импорт продовольствия в Россию составляет около 36% его розничного товарооборота, а на импорт из стран, попавших под антисанкции, – около 18%. Устойчивое развитие аграрной сферы экономики и обеспечение продовольственной безопасности может быть достигнуто лишь на базе новой парадигмы научно-технического развития, основанной на инновационной и социально ориентированной экономике. Даже с учетом крупномасштабного импорта продовольствия и сельхозсырья потребление населением пищевых веществ остается ниже рациональной нормы потребления. Рассмотрим подробнее состояние дел сельскохозяйственных организаций.

**Экономическая безопасность агропромышленного комплекса Российской Федерации.** В течении последних двух десятков лет в Российской Федерации происходит становление собственного производства в различных отраслях и агропромышленный комплекс (АПК) является не исключением. В связи с распадом Союза Советских Социалистических Республик (СССР) большое количество крупных производственных организаций, совместно с весомой частью ресурсов, остались на территории бывших союзных республик, в связи с чем Россия была вынуждена наращивать собственные мощности и импортировать товары из стран ближнего зарубежья.

Для каждого государства АПК играет очень важную роль, так как именно рост производства агропромышленного комплекса способствует развитию множества других отраслей экономики. Темпы развития отраслей агропромышленного производства и их уровни дают возможность обеспечению их расширенного воспроизводства, определяют продовольственные ресурсы страны и способность её обеспечивать себя продовольствием.

Одним из важных факторов политической стабильности в странах с развитой экономикой является производство и переработка

сельскохозяйственной продукции, так как именно этот показатель характеризует национальную независимость страны и регулируется соответствующим образом.

Стабильная деятельность сельскохозяйственных организаций является важнейшим условием развития как агропромышленного комплекса страны, так и экономической безопасности в целом.

Экономическая безопасность агропромышленного комплекса – это система взаимоотношений между сферами АПК, при которой достигается высокий уровень конкурентоспособности и защищенности организаций АПК от внешних и внутренних угроз, а также обеспечивается продовольственная безопасность муниципальных образований, регионов и в целом страны (рисунок 1).

В самостоятельно разработанной схеме можно наглядно увидеть, что экономическая безопасность агропромышленного комплекса складывается из взаимосвязи (алгоритма) сфер АПК, его конкурентоспособности, защищенности и продовольственной безопасности, а также внешних и внутренних угроз.

Важно выделить, что главной целью экономической безопасности АПК должно быть обеспечение такого уровня развития производственно - экономических отношений в системе, при котором создались бы оптимальные условия для жизни и развития личности на сельских территориях, обеспечения конкурентоспособности агропромышленного комплекса и сельского хозяйства, социально-экономической, а также военно-политической стабильности общества в целом.

Принято выделять шесть основных критерий обеспечения экономической безопасности агропромышленного комплекса (рисунок 1.1.2)<sup>6</sup>.

В условиях импортозамещения сельское хозяйство в России нуждается в стабильном развитии, так как это стратегически значимая отрасль, отвечающая за продовольственную безопасность государства. Вступление России во Всемирную торговую организацию, создание Таможенного союза и Евразийского сообщества обязывает сельскохозяйственных товаропроизводителей конкурировать на мировом продовольственном рынке.

---

<sup>6</sup> Экономическая безопасность в агропромышленном комплексе: угрозы и возможности. Сахчинская Н.С., Каменнова Ю.О. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://elibrary.ru>.

В агропромышленном комплексе возникла такая ситуация как: постоянный рост цен на горюче-смазочные материалы, недостаточное финансирование сельского хозяйства, нестабильность экономической и политической ситуации. Таким образом, создаются угрозы для сельскохозяйственных организаций в форме потери прибыли и финансовой независимости.

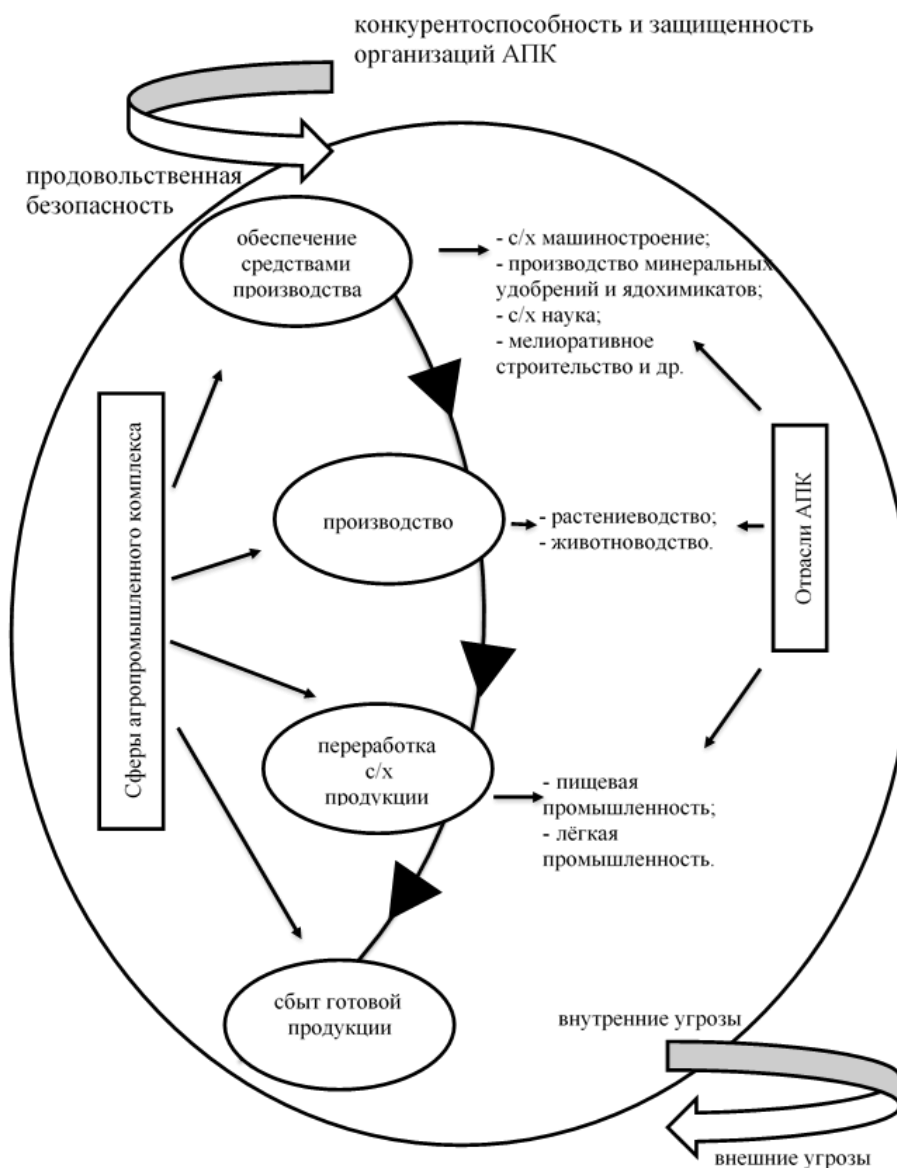


Рисунок 1.1.1. Модель экономической безопасности агропромышленного комплекса

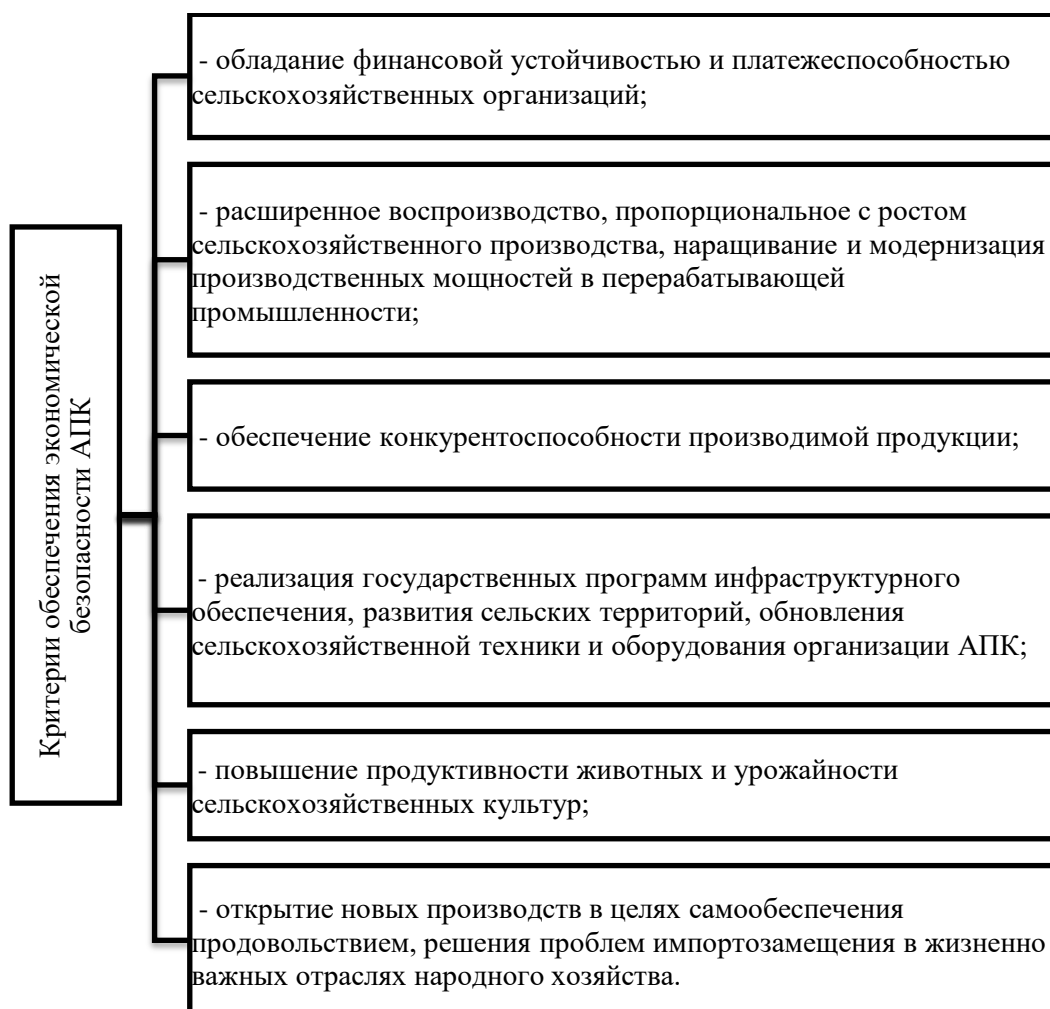


Рисунок 1.1.2. Критерии обеспечения экономической безопасности агропромышленного комплекса

Прирост средних потребительских цен на дизельное топливо в целом по РФ в 2018 году составил 14,6%, что практически в два раза превышает аналогичный показатель 2017 года. Если же рассматривать 2015-2016 годы, то прирост средних цен не превышал даже 3,4% (2015 год – 3,4%, 2016 год – 2,6%) (таблица 1.1.1) <sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Официальный сайт транспортной компании ООО «Лидер Спец Транс». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lider1.ru>.

Таблица 1.1.1

Средние потребительские цены на дизельное топливо по регионам

Регион	Годы					
	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	янв. 2019г.
РФ	33,56	34,70	35,60	38,16	43,75	47,15
ЦФО	32,83	34,25	34,83	37,59	42,85	46,31
СЗФО	33,80	35,12	36,50	39,42	44,61	48,53
ЮФО	31,84	33,20	34,31	37,45	42,78	45,94
ПФО	33,04	34,35	34,99	37,91	42,99	46,75
УФО	34,39	35,17	36,40	39,24	44,21	48,50
Санкт-Петербург	33,65	34,76	35,78	38,89	44,27	48,21
Москва	33,80	34,91	35,53	38,26	43,09	46,91

Таким образом, из данной таблицы видно, что средние потребительские цены на дизельное топливо в РФ каждый год имеют тенденцию к увеличению, что приводит к удорожанию сельскохозяйственной продукции за счёт роста её себестоимости. А это в условиях закредитованности сельскохозяйственных организаций является недопустимым с точки зрения соблюдения экономической безопасности.

Кроме этого, проблемными вопросами сельского хозяйства остаются слабый приток инвестиций в отрасль, недостаточность государственной поддержки и большая убыточность.

Рассмотрим статистику поступивших заявлений о банкротстве российских сельскохозяйственных организаций (рисунок 1.1.3)<sup>8</sup>.

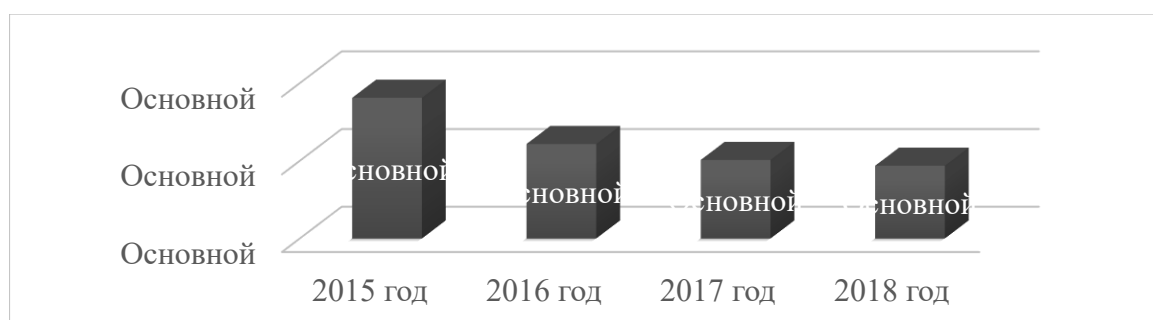


Рисунок 1.1.3. Количество поступивших заявлений от сельскохозяйственных организаций о несостоятельности

<sup>8</sup> Зубачев Д. Н. Особенности управления рисками на предприятии // Молодой ученый. — 2018. — № 14. — С. 181–184

По данным статистический бюллетени ЕФРСБ видно, что с каждым годом количество поданных заявлений от сельскохозяйственных организаций сокращается, но несмотря на это в настоящее время около 70% хозяйств в сельскохозяйственном секторе экономики убыточны, более половины имеют просроченную кредиторскую задолженность.

Самым ярким примером обанкротившейся организации 2018 года является группа компаний Ростовской области - «Евродон». Данная компания была крупным поставщиком мяса индейки для российского рынка. Однако, в связи с нарастающими проблемами - накопление неподъемных долгов, корпоративные конфликты привели к плачевным последствиям. Также, компании не удалось договориться об очередной реструктуризации долгов с основным кредитором, в лице Внешэкономбанка, что послужило стремительному банкротству.

Еще одним громким банкротством 2018 года в птицеводстве стал крах холдинга «Белая птица», который пару лет назад контролировал около 5% российского рынка мяса бройлеров. Закрытие данного холдинга стали проблемы у основного кредитора - Промсвязьбанка.

Среди крупнейших обанкротившихся компаний с выручкой в миллиарды рублей в 2019 году можно выделить ООО «Белая птица-Курск» (производство и реализация продукции из мяса птицы), ООО «Юг Сибири» (производство масел и жиров), АО «БКХП» (производство кормов для животных).

Рассмотрим основные причины возникновения банкротства у сельскохозяйственных организаций, представив их в виде схемы (рисунок 1.1.4)<sup>9</sup>.

Каждая из вышеуказанных причин является очень важной для экономической безопасности сельскохозяйственных организаций, но особо выделить из всех необходимо кадровую безопасность.

---

<sup>9</sup> Причины банкротства сельскохозяйственных организаций в России/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tv-bis.ru>.

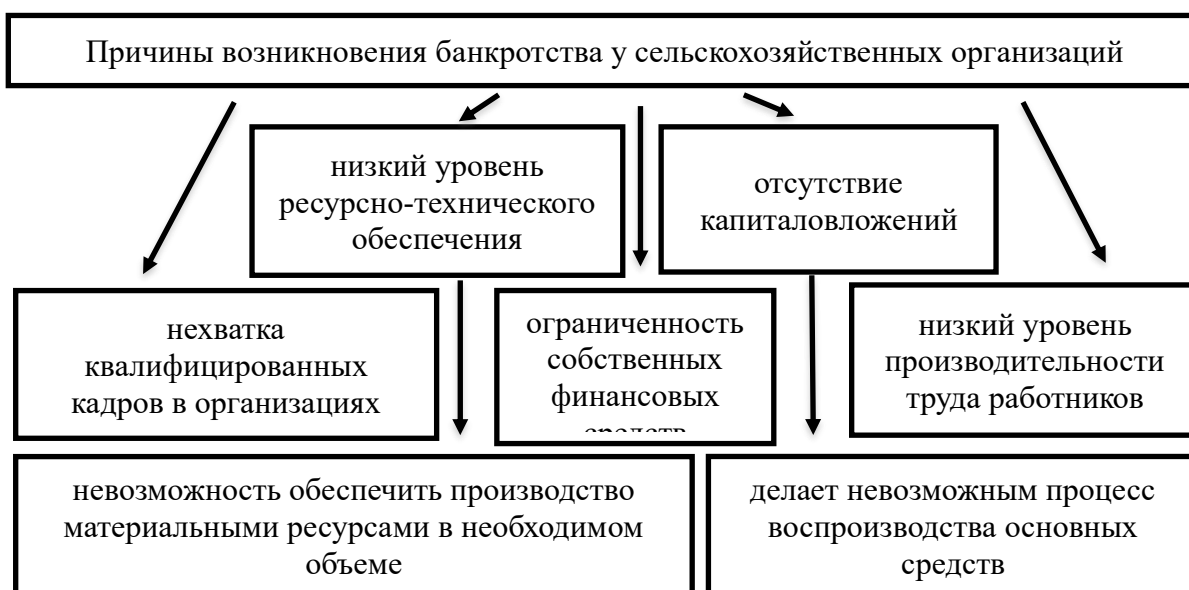


Рисунок 1.1.4. Основные причины возникновения банкротства у сельскохозяйственных организаций

Основной задачей кадровой безопасности является устранение негативных воздействий, которые связаны с угрозами, исходящими от персонала компании. Основное количество убытков для компаний причиняют именно ее сотрудники, поэтому необходимо уделять особое внимание обеспечению кадровой безопасности организации. Кадровая защищенность компании позволит исключить внешние и внутренние угрозы, что стоит принимать во внимание менеджерам по работе с персоналом и вовремя проводить пересмотр действующих программ найма, адаптации, обучения, и мотивации.

На различных форумах и конференциях по экономической безопасности АПК руководители сельскохозяйственных организаций отмечают низкий уровень профессиональной подготовки специалистов сельского хозяйства.

Были выделены следующие причины некомпетентности специалистов в области сельского хозяйства:

- сложившиеся культурные традиции;
- психологические особенности сельского населения;
- ограниченный доступ к получению качественного образования у сельского жителя;
- низкая среднемесячная заработная плата, уровень которой не превышает 50% среднего заработка по России.

Для решения данной проблемы предлагаю:

- сельскохозяйственным организациям заключать договор с выпускниками средних общеобразовательных школ на предмет оплаты обучения студента в высшем учебном заведении со стороны организации и отработки со стороны выпускника вуза;
- развивать инновационный потенциал организации;
- повышать уровень заработной платы в АПК;
- развивать инфраструктуру села.

Для обеспечения инвестиционного развития агропромышленного комплекса можно предложить привлекать иностранные инвестиции (передача земельных участков иностранным компаниям в долгосрочную аренду для строительства на них перерабатывающих организациях и агропромышленных комплексов с полным циклом).

Также, очень важно организовать слаженную работу с банками по вопросам предоставления необходимых денежных ресурсов для осуществления бесперебойного процесса производства с помощью налаженного с ними контакта или найти возможности по сокращению зависимости собственной деятельности от внешних источников финансирования.

Для обеспечения финансовой безопасности сельскохозяйственной организации и возможности предсказания рисков, должна существовать система органов управления финансовой безопасностью, которые в свою очередь должны проводить на постоянной основе диагностирование и мониторинг состояния организации, прогнозирование возможных угроз.

Таким образом, можно сказать, что экономическая безопасность сельскохозяйственной организации заключается в том, чтобы в полной мере задействовать все ресурсы организации для того, чтобы снизить риски, которые неблагоприятно влияют на ее деятельность. При этом немаловажным будет поддержка на уровне государства данной отрасли в целом, поскольку до сих пор риски сельского хозяйства носят высокую степень вероятности, поскольку относятся к разряду малопредсказуемых. Зима 2019-2020 гг. 13. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Правительство России. - Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/> (дата обращения: 10.02.2020).

не стала исключением, лишив снежного покрова огромную территорию страны до уральских гор и, наоборот, засыпав снегом остальную часть России.



Однако, развитие современных технологий, а в следствие этого и процесс цифровизации экономик всего мира быстро растет. Это глобальная стратегия развития стран и регионов. В условиях цифровой экономики происходят изменения. Трансформация, связанная с цифровой экономикой, меняет социально-экономическую теорию жизни. Прежде всего, это основа развития систем государственного управления, экономики, экономики, социальной сферы и общества в целом. Далее рассмотрим, как обстоят дела в данном секторе экономики Российской Федерации.

**Цифровизация Российской Федерации и экономическая безопасность.** Актуальность данного блока исследования основана на том, что государству необходимо обеспечение экономической безопасности страны. Осуществление экономической безопасности с помощью органов государственной власти посредством правовых, социально-экономических, информационных, организационных и иных мер, направлены на защиту национальных интересов государства в экономической сфере и решение проблем и угроз безопасности.

В современных условиях без цифровой экономики невозможно обеспечить экономическую безопасность на любом уровне управления, будь то регион, или страна.

Цифровая экономика — это экономика, которая характеризуется максимальным удовлетворением потребностей всех ее участников за счет использования информации, в том числе личной информации.

Экономическая безопасность – это способность экономики эффективно реагировать на потребности населения на национальном и международном уровнях.

Для российской экономики тенденция цифровизации связана с серьезными проблемами, поскольку формирование цифровой экономики становится для Российской Федерации вопросом ее национальной безопасности, а также конкурентоспособности на мировом рынке. Немаловажны также и вопросы качества и уровня жизни населения.

Среди очевидных проблем и угроз, которые характеризуют цифровизацию в России, программа цифровой экономики Российской Федерации перечисляет следующие проблемы<sup>10</sup>:

- обеспечение прав человека в цифровом мире,

---

<sup>10</sup> Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Правительство России. - Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/> (дата обращения: 10.02.2020).

- обеспечение безопасности данных для цифровых пользователей,
  - обеспечение доверия граждан в цифровой среде, угрозы людям, компаниям, государству и созданию внешних информационных опций и технических воздействий на информационную инфраструктуру.

Возрастает рост компьютерной преступности, в том числе международной, задержка в развитии конкурентоспособных информационных технологий в основных зарубежных странах, зависимость социально-экономического развития от экспортной политики зарубежных стран, неэффективное научное исследование. Это связано с созданием передовых информационных технологий, низким уровнем развития страны, недостаточным уровнем кадрового обеспечения в сфере информационной безопасности.

Характерными чертами цифровой экономики в современном состоянии развития государства являются <sup>11</sup>:

1. Интеллектуальный капитал в цифровой экономике начинает доминировать над финансовым капиталом. Он становится одним из основных мощных инструментов как на уровне государства, так и на уровне предприятий.

2. Повышенный интерес инвесторов, как иностранных, так и отечественных, к новым технологиям, новым решениям, ноу-хау по сравнению с реальными инвестициями, что объясняет в сто раз большую долю прибыли от успешных новых технологий.

3. Преобладание обмена информацией над реальным обменом во всех сферах государственной экономики, что делает необходимым повышение уровня информационной безопасности как на уровне государства, так и компании. Обеспечение информационной безопасности становится важной составляющей экономической безопасности государства.

4. Интернет становится основным средством общения и обмена информацией. Телефоны в настоящее время являются неотъемлемой частью работы всех без исключения работников практически во всех сферах экономики государства. Обмен информацией через Интернет, а

---

<sup>11</sup> Велицкая, С. В. Анализ рынка PLM - систем / С. В. Велицкая, Т. В. Голубева // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч. 1 - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. - 314 с.

также деловая переписка являются сегодня более быстрым и эффективным средством делового общения.

5. Малый бизнес более адаптированы к изменяющимся условиям рынка, более эффективны, более чувствительны к факторам внешней и внутренней среды. Многие крупные компании пытаются снизить иерархические уровни, для эффективности и гибкости организационной структуры.

6. Малые и средние организации более гибки и эффективны в современных условиях экономического развития, поэтому на государственном уровне происходит дробление крупных компаний.

7. Обмен информацией меняется с регионального и государственного уровня на глобальный или глобальный. Поэтому компании, которые имеют доступ к информации на глобальном уровне, являются более сложными и эффективными.

Учитывая перечисленные особенности цифровой экономики в современных условиях развития государства, можно обеспечить экономическую безопасность Российской Федерации. Цифровизация может считаться тенденцией в эффективном развитии мира, только если цифровое преобразование информации отвечает следующим требованиям: оно охватывает все - бизнес, наука, социальная сфера и обычная жизнь граждан будут сопровождаться эффективным использованием.

Для обеспечения экономической безопасности Российской Федерации необходимы компетентные, своевременные и эффективные правительственные меры и действия на всех уровнях государственного управления, а также разработка мер по предотвращению и снижению воздействия угроз. внешняя и внутренняя государственная экономическая безопасность в будущем.

Рассмотрим положительные последствия цифровизации экономики. Мы согласны с мнением, что, если рассматривать на уровне общества в целом, то к таковым можно отнести следующие <sup>12</sup>:

- появление экономического и социального воздействия цифровых технологий на бизнес и общество;
- улучшение качества жизни, прежде всего за счет повышения удовлетворенности конкретные уже известные и новые потребности людей;

---

<sup>12</sup> Халимон, Е. А. Роль России в международных проектах в сфере образования // Вестник университета. - 2016. - № 10. - С. 249-253.

- повысить производительность всех социальных работников за счет их увеличения на уровень отдельных отраслей и компаний;
- появление новых экономических моделей и новых форм бизнеса, способных повысить прибыльность и конкурентоспособность деятельности;
- повысить прозрачность экономических операций и предложить возможности их продолжение;

Безопасность цифровых систем является насущной проблемой для экономики и общества в целом и одной из ключевых областей управления цифровыми технологиями и требует соответствующих гарантий для всех участников. Во многих странах стратегия цифровой безопасности была принята как всеобъемлющий документ, связанный с национальной безопасностью. В то же время всем известно, что масштаб угроз и рисков выходит за рамки отдельных стран и становится глобальным. Осознание этого факта способствовало созданию рядом стран специализированных организаций для координации сетевой и информационной безопасности на национальном и международном уровнях.

Типичные цели стратегии цифровой безопасности:

- обнаружение и реагирование на кибератаки;
- предотвращение рисков, поддержка и развитие надежных продуктов и услуг для государственных органов и хозяйствующих субъектов;
- поддержка со стороны государственных органов и операторов инфраструктуры;
- продвижение цифрового образования

Следовательно, цифровые угрозы и вызовы, которые существенно влияют на экономическую безопасность, могут быть систематизированы и представленные проблемы могут быть решены предложенными способами.

К проблемам экономической безопасности в условиях цифрового общества можно отнести:

Первая проблема, которую рассмотрим это системная она охватывает ряд вопросов экономики и ее элементов частей к ней можно отнести цифровое неравенство.

К структурным проблемам связанные с цифровизацией можно отнести рост безработицы и изменения на рынке труда. Отраслевая проблема возникает, так как нет отдельных отраслей для какой-либо отрасли. Цифровизация экономики порождает кражу корпоративных баз данных, а также промышленных шпионаж, из-за недостаточной защищенности цифровых данных и профессиональных кадров в данной области. Зачастую происходит хищение и манипулирование персональными данными граждан.

В контексте цифровой экономики интерпретация этой концепции расширяется, в то время как компетенции в области цифровых технологий играют более важную роль. Увеличение качества человеческого капитала, привлечение все большего числа людей к образовательным действиям, развитие способностей и полномочий в области цифровых технологий являются основой для формирования цифровой экономики и действенного использования цифровых технологий в различных сферах деятельности.

Основным фактором развития общества нового типа и его внутренней экономики является доминирующая роль высококвалифицированного творческого труда. Экономическая эффективность определяется в меньшей степени количественными показателями рабочей силы, чем наличием специалистов, которые разрабатывают новый продукт или услугу, находят новый тип организации производства и, следовательно, могут реагировать на изменения рыночных условий. Возникают новые формы человеческой деятельности, динамично формируется человеческий капитал, что выражается в постоянно обновляемых знаниях и умениях. Образование и повышение квалификации на постоянной основе становятся и к социальному успеху и стабильному доходу.

Таким образом, можно предложить рекомендации в условиях цифровой экономики по обеспечению информационной и экономической безопасности <sup>13</sup>:

1. Прежде всего это инновационное развитие отрасли информационных технологий, а также расширение участия этой отрасли ВВП и в структуре экспорта страны;
2. Устранение зависимости отечественной промышленности от зарубежных информационных технологий и обеспечить информационную безопасность путем создания, развития и внедрения разработок, а также производства продуктов и предоставления услуг на их основе;
3. Повысить уровень конкурентоспособности российских компаний, работающих в сфере информационных технологий и электронной промышленности;
4. Развитие национальной конкурентной базы электронных компонентов и технологий для производства электронных компонентов,

---

<sup>13</sup> Халимон, Е. А. Роль России в международных проектах в сфере образования // Вестник университета. - 2016. - № 10. - С. 249-253.

отвечающих потребностям внутреннего рынка в таких продуктах и их выходе на мировой рынок.

Выше предложенный комплекс мер системы по обеспечению экономической безопасности в цифровой экономике является основной задачей развития цифровой экономики. Углубленное изучение каждого из поставленных вопросов даст возможность перейти на новый уровень решения актуальных проблем экономической безопасности в условиях цифровизации.

Цифровая трансформация в России немыслима без участия регионов. Это глобальная стратегия регионального развития. Основная задача правительства заключается в более тесном вовлечении регионов в реализацию проекта национальной цифровой экономики и обеспечении учета их реальных возможностей и интересов. Большинство регионов связывают развитие цифровой экономики с информационным обществом как единым блоком, основанным на информационной и телекоммуникационной инфраструктуре.

Перечислим факторы, которые влияют на темпы развития цифровизации экономики в субъектах Российской Федерации<sup>14</sup>:

1. Нехватка квалифицированных кадров и необходимость адаптации образовательных программ.

2. Недостаток финансирования. Особенно трудно выделить средства для цифровизации экономики субъектам Российской Федерации, у которых недостаточно средств для решения текущих экономических проблем.

3. Существование цифрового неравенства. Без доступа к Интернету невозможно пользоваться общественными услугами или услугами «Умных городов».

4. Постепенное создание новой нормативно-правовой среды, которая предлагает благоприятную правовую систему для появления и развития цифровых технологий. Этот процесс все еще продолжается в большинстве регионов.

В 2018 году десятка лидирующих регионов в условиях цифровой экономики в порядке мест в рейтинге была следующей: Москва заняла первое место по цифровизации, на втором месте Республика Татарстан, далее следуют город Санкт-Петербург, Московская область, Тюменская область, ХМАО – Югра, Ямало-Ненецкий АО, Республика Башкортостан,

---

<sup>14</sup> Халимон, Е. А. Условия и факторы успешного сотрудничества вузов России и зарубежных стран // Вестник университета. - 2017. - № 9. - С. 52-60.

Ленинградская область, Новосибирская область. Заметим, что представленные регионы отличаются высокой плотностью населения, помимо наличия современных производств и образовательной инфраструктуры.

Отстающими регионами в 2018 году стали следующие субъекты РФ: Псковская область, Республика Бурятия, Республика Адыгея, Республика Северная Осетия–Алания, Чукотский автономный округ, Республика Калмыкия, Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика, Еврейская автономная область, Республика Тыва.

Вышеуказанные данные показывают неравномерное развития цифровой экономики в регионах Российской Федерации. Москва с большим отрывом опережает все остальные регионы (индекс развития цифровой экономики 0,77). Москва традиционно возглавляет большинство экономических рейтингов, и рейтинг развития цифровой экономики не является исключением. Москва является не только ядром крупнейшей агломерации страны, но и столицей, поэтому на ее развитие влияют два фактора: агломерация и институциональный, то есть статус столицы<sup>15</sup>.

Эффект агломерации достигает наилучших результатов благодаря инфраструктурным преимуществам, высококвалифицированным трудовым ресурсам, снижает затраты для предприятий и потребителей. Затем следует Санкт-Петербург (0,65), также в значительной степени благодаря преимуществам агломерации, Республики Татарстан (0,59) и Тюменской области (0,56). Худшая цифровая экономика сложилась в Республике Крым (0,08).

Согласно данным из открытых источников, главными факторами, которые способствующими неравномерному развитию цифровой экономики в регионах, являются:

- нехватка квалифицированных кадров;
- отсутствие финансирования;
- наличие цифрового неравенства.

Считаем, что существует необходимость создания новой нормативно-правовой среды, которая предложила бы благоприятную правовую систему для появления и развития цифровых технологий. Согласно рейтингу Digital Society Index 2017, Россия занимает десятое место по уровню развития

---

<sup>15</sup> Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: материалы 1-й Международной научно-практической конференции. Вып. 4 / Государственный университет управления. - М.: Издательский дом ГУУ, 2017. — 335 с.

цифровой экономики: седьмое - по обязательствам (доступ к инфраструктуре, профессиям и рабочим местам в цифровую эпоху).

Регионы, которые сильно отстают по показателям инфраструктуры, как правило, занимают роль аутсайдеров, поскольку не хватает ресурсов на развитие данной отрасли экономики. Обращаем внимание, что ИТ-сектор традиционно хорошо развивался в Крыму, из-за санкций многие компании, сотрудничающие с иностранными клиентами, были вынуждены перенести свои офисы и сотрудников в другие регионы, что привело к снижению оценки человеческого капитала. Помимо Республики Крым, уровень развития цифровой экономики низок в регионах с высокой долей сельского населения и институциональных барьеров - в Республике Дагестан (0,99) и Республике Ингушетия (0,13)<sup>16</sup>.

Можно сделать вывод, что цифровая экономика — это новая современная область современной экономической жизни, полностью меняющая существующие связи и существующие системные модели, и методы управления экономической деятельностью. Необходимость сталкиваться с новыми вызовами времени обусловлена проводимой политикой оцифровки мировой экономики и планированием повышения эффективности глобальной телекоммуникационной инфраструктуры, расширения возможностей экспортного сектора и создания конкурентной среды.

Влияние цифровизации можно проследить по следующим показателям, например, снижение роста безработицы, увеличение производительности труда, повышение экономических показателей, а также развитие новых отраслей. Сегодня министерства и ведомства, научное и образовательное общество и бизнес-эксперты занимаются развитием этой сферы. Контроль за соблюдением данного сектора находится под руководством правительства, поскольку никто, кроме государства, не сможет разрабатывать и финансировать проекты по развитию экономики страны и грамотно координировать всю работу по программе цифровизации из-за высоких первоначальных затрат в данный сектор.

Исходя из исследований, представленных в работе, согласимся с тем, что отличительной чертой кризисных ситуаций в Российской Федерации, усиливающей совокупность внутренних угроз, является неравномерность

---

<sup>16</sup> Аптекман, А. Цифровая Россия: новая реальность [Электронный ресурс] / А. Аптекман, В. Калабин, В. Клинецов, Е. Кузнецова, В. Кулагин, И. Ясеновец // Отчет McKinsey. - 2017. - Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf> (дата обращения: 10.02.2020)



распределения кризисной нагрузки на экономику по регионам. Таким образом, экономическая безопасность региона заключается в последовательном формировании предпосылок для улучшения качества жизни его населения, в противостоянии как внутренним, так и внешним угрозам, а также в обеспечении его социально-экономической и социально-политической стабильности. Анализ основных элементов, составляющих экономическую безопасность Российской Федерации, показывает, что уже сейчас ее пороговые значения во многих случаях превысили минимально допустимые нормы. Угрозы и опасности охватили ведущие отрасли экономики, затронули фундаментальные основы обеспечения жизнедеятельности человека и государства. В кратчайшие сроки требуется разработать эффективную стратегию обеспечения экономической безопасности России, включающую комплекс мер по переводу экономики на траекторию быстрого и устойчивого роста на основе опережающего развития нового технологического уклада и полномасштабного использования научно-производственного потенциала. В таких условиях особого внимания и развития заслуживают такие показатели, как:

- защита прав собственности инвесторов,
- снижение торговых барьеров,
- борьба с коррупцией,
- развитие агропромышленного комплекса,
- повсеместное внедрение систем риск-менеджмента в производственных компаниях, осуществляющих деятельность в стране,
- развитие цифровизации повсеместно, а не только в крупных агломерациях,
- создание условий для здоровой конкуренции и повышения качества продукции, а также активизация усилий по интеграции в мировую экономику.

В заключении раздела хочется отметить, что мы рассмотрели позицию создания экономической безопасности Российской Федерации, включающую всего три аспекта:

- 1) внедрение или встраивание риск-менеджмента в систему менеджмента действующих организаций (предприятий);

- 2) развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации с точки зрения экономической безопасности страны;
- 3) внедрение и реализации цифровой экономики в повседневную жизнь.

Выбор наш был обусловлен тем, что данные меры уже сейчас активно внедряются в жизнедеятельность крупных организаций и не станут существенным бременем для любого хозяйствующего субъекта, а увеличение экономических показателей агропромышленного комплекса, несомненно станет толчком развития всей экономики в целом, поскольку сделает страну не столь чувствительной к санкциям, применяемым извне. Это в свою очередь, позволит перенаправить ресурсы и внедрит цифровизацию, что позволит действовать многим отраслям более скоординированно и потребует меньших затрат времени на решение того или иного вопроса.

## 1.2. Концепция экономической безопасности современной России

Концепция – сложившиеся взгляды на те или иные явления действительности или подходы к их рассмотрению. Поэтому концепцию экономической безопасности следует рассматривать как совокупность официальных взглядов на защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз в экономической сфере.

Концепция экономической безопасности как самостоятельный программный документ пока еще в нашей стране не принималась. Однако предполагается наполнение ее содержания такими составляющими элементами, как национальные интересы и цели, принципы и подходы в использовании имеющихся инструментов (дипломатические, военные, экономические, специальные и др.), влияющие на обеспечение экономической безопасности. В этих целях прежде всего должны быть созданы эффективные механизмы, обеспечивающие своевременное реагирование на возникновение угроз экономической безопасности. Поэтому концепция должна включать в себя следующие положения:

- заключение о месте и роли экономической безопасности России, где одновременно будет раскрываться значение российской экономики в общей экономической системе и тенденции ее дальнейшего развития;
- системное изложение жизненно важных интересов в сфере экономики, критерии определения их приоритетности, принципиальные позиции и определяющие подходы в обеспечении их безопасности;
- раскрытие содержания угроз экономической безопасности, где должны быть показаны причины и источники их возникновения, степень сформированности, а также направленность их действий;
- основные меры и методы скоординированной деятельности органов и властных структур по противодействию угрозам экономической безопасности.

В концепции национальной безопасности РФ, которая была утверждена Указом Президента Российской Федерации № 57 от 12 мая 2009 г., отмечается, что активизируются усилия ряда государств, направленные на ослабление позиций России в экономической, политической, военной и других областях, предпринимаются попытки игнорировать интересы нашей страны при решении проблем международных отношений, включая

конфликтные ситуации, способные подорвать международную безопасность и стабильность, затормозить происходящие позитивные изменения на международной арене. В данной Концепции отражается и большая роль России в мировой экономике в силу значительного экономического, научно-технического и военного потенциала, уникального стратегического положения на Евразийском континенте. В документе также идет речь о том, что реализация национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики.

Указанные угрозы возникли не сами по себе. Существуют определенные причины, которые в Концепции не раскрываются. Поэтому поставленные задачи по их противодействию носят в большой степени декларативный характер. Кроме того, эти цели имеют достаточно широкий спектр направлений деятельности, который включает подъем экономики страны, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса, создание благоприятных условий для международной интеграции российской экономики и др. Основными причинами отмеченных недостатков следует считать то обстоятельство, что в Концепции не определены экономические интересы личности, общества и государства, в результате чего угрозы не выявлены. Поэтому сложно выстраивать систему мер по выявлению, предупреждению и преодолению угроз экономической безопасности.

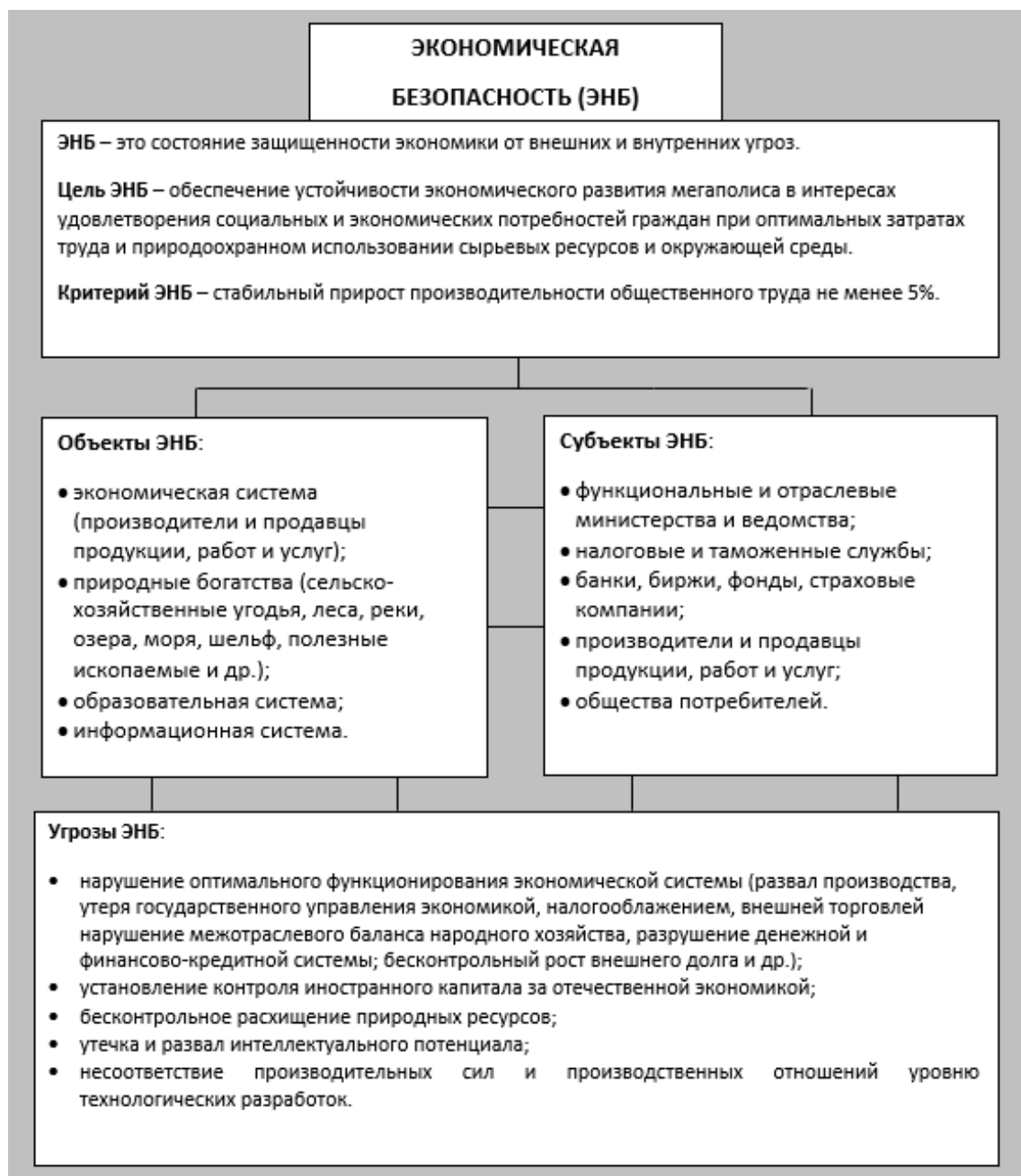


Рисунок 1.2.1. Концептуальная модель экономической безопасности

Вместе с тем имеющиеся показатели социально-экономического развития страны, отражая состояние экономики, одновременно определяют направления дальнейшего совершенствования в этой сфере.

При разработке Концепции экономической безопасности должен быть учтен и опыт других стран в решении этой проблемы.

Важно также учитывать действие двух взаимоисключающих тенденций. Первая тенденция проявляется в укреплении экономических и политических позиций значительного числа государств и их интеграционных объединений, в совершенствовании механизмов многостороннего управления процессами. При этом все большее значение приобретают экономические, научно-технические, экологические и информационные факторы. Россия будет способствовать формированию идеологии становления многополярного мира.

Вторая тенденция проявляется через попытки создания структуры международных отношений, основанной на доминировании США в международном сообществе и рассчитанной на односторонние решения ключевых проблем в мировой политике.

Нельзя не отметить и тот факт, что в настоящее время сложились системы стран, экономические интересы которых находятся за пределами их политических границ. Это характерно для США, которые интересы национальной безопасности выстраивают на базе экономических интересов во всем мире. В России экономическая составляющая направлена на обеспечение экономической безопасности внутри страны.

В Концепции национальной безопасности отмечено, что приоритет экономических факторов во всех сферах жизнедеятельности принципиально важен для укрепления государства, для реального государственного обеспечения социальных гарантий, для развития механизмов коллективной ответственности и демократического принятия решений. При этом важно проведение экономически эффективной политики, что способствует повышению уровня экономической безопасности.

Таким образом, влияние экономических условий на состояние безопасности можно классифицировать по следующим направлениям:

- повышение уровня промышленного и сельскохозяйственного производства при эффективном использовании научно-технических достижений;
- экономически и научно обоснованное использование природных ресурсов страны;
- повышение требований к профессиональной подготовленности работников производств, научно-технического и управленческого персонала;

- своевременное выявление и предупреждение возникновения угроз нанесения экономического ущерба со стороны недобросовестных партнеров.

Каждый из этих факторов одновременно является и показателем уровня экономической безопасности страны.

Обеспечение экономической безопасности современной России возможно только на основе устойчивого функционирования высокотехнологического производства, способного обеспечить ведущие отрасли экономики качественным сырьем и оборудованием, армию – вооружением, а экспорт – конкурентоспособными на внешнем рынке товарами.

В экономической сфере в зависимости от характера, источников, специфики возникновения опасностей можно выделить безопасность природного характера, безопасность антропогенного характера и безопасность социального характера.

Безопасность природного характера включает в себя сейсмическую безопасность, которая рассматривается как состояние защищенности населения, объектов экономики от опасностей, возникающих в результате землетрясения. Под обеспечением сейсмической безопасности понимается принятие и соблюдение правовых норм, выполнение эколого- и сейсмозащитных правил и требований, а также проведение комплекса организационных, инженерно-технических, прогнозных, сейсмозащитных и специальных мероприятий, направленных на обеспечение защиты объектов экономики от воздействия поражающих факторов землетрясения. Кроме того, составляющей безопасности природного характера является безопасность от угрозы наводнения и селевых потоков.

Безопасность антропогенного характера – система обеспечения защищенности экономических объектов от возникновения техногенных аварий и катастроф.

Безопасность социальная – система государственной и общественной защиты государственных институтов и социальных групп, организаций, объединений, ставящих свою задачу по социальной защите населения, которая достигается в результате устойчивого функционирования национальной экономики.

Практическую значимость имеет подразделение видов безопасности по сферам жизнедеятельности, к которым относятся: сферы промышленности, сельского хозяйства, транспорта, научно-технического потенциала, а также отдельные отрасли производства.

Важнейшими видами экономической безопасности являются: финансовая, энергетическая, оборонная, продовольственная, оборонно-промышленная и др.

Финансовая безопасность – такое состояние финансово-банковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать общеэкономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов. Вместе с тем все виды экономической безопасности страны находятся в непосредственной зависимости от уровня финансовой безопасности. Отсутствие денег приводит к сокращению производства, создавая тем самым угрозы национальной безопасности в соответствующих сферах экономической деятельности. Одновременно финансовая безопасность страны зависит от состояния экономической безопасности в других отраслях экономики. Это говорит о взаимосвязи видов экономической безопасности, в которой ключевая роль отводится финансовой безопасности. Поэтому возникновение негативных явлений в системе денежных отношений отражается на состоянии реальной экономики страны и ее безопасности.

Энергетическая безопасность – состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от обусловленных внутренними и внешними факторами угроз дефицита в обеспечении их потребностей в энергии (энергоносителях) экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нестабильности и нарушения бесперебойности энергоснабжения. В нормальных условиях энергоресурсами обеспечиваются в полном объеме потребности общества и государства. В экстремальных условиях гарантируется обеспечение минимально необходимого объема потребностей.

Энергетическая безопасность занимает важное место в системе экономической безопасности. Это связано с тем, что безопасное состояние в российской экономике определяется состоянием топливно-энергетических отраслей, которые, по данным за 2018 г., производят 36,5% всей промышленной продукции, создают более 30% всех доходов федерального бюджета и более 56,4% всего экспорта. В условиях глобализации мировой экономики от эффективности работы энергетического хозяйства зависит надежность функционирования промышленного производства и слаженность товарно-денежного механизма. Однако для поддержания достигнутых объемов добычи угля, нефти, газа, электроэнергии требуются дополнительные инвестиции, необходимость в которых вызывается не только потребностями в разведке новых месторождений, но и в модернизации



оборудования, используемого в топливно-энергетических отраслях. В качестве другого направления должен осуществляться научный поиск новых видов энергетики.

Расчеты показывают, что нельзя обеспечить устойчивый рост без сокращения энерго- и топливоемкости ВВП. Финансово-экономические возможности страны не позволяют увеличивать непрерывно объемы добычи сырья для среднегодового роста ВВП на 5–10%. Среднегодовой прирост продукции ТЭК, по мнению специалистов, возможен до 3%. Вместе с тем топливно-сырьевая специализация приносит выгоду только в том случае, если доходы от экспорта сырья способствуют развитию других отраслей экономики.

Оборонная безопасность характеризуется готовностью армии к отражению внешних угроз. В первую очередь армия должна защитить страну от возможного ракетно-ядерного нападения.

В США проводят развертывание всех новейших систем вооружений. В частности, идет развертывание аэрокосмической группировки и эшелонированной НПРО, вводятся в строй новые АПЛ, принимаются на вооружение самолеты, ракеты нового поколения. За этот период предусматривается развертывание 100 тыс. высокоточных крылатых ракет (в войне с Югославией их потребовалось около 1000). Разрабатываются новые виды ядерного оружия. Достаточно сказать, что военный бюджет США больше, чем военные бюджеты России, Китая, Индии, Великобритании, Франции, Германии, вместе взятые. Анализ программ перевооружения армии США показывает, что идет подготовка к крупномасштабным военным мероприятиям.

Оборонно-промышленная безопасность – состояние военно-промышленного комплекса по производству вооружения на основе современных достижений в области науки и техники. С учетом предполагаемых угроз промышленность должна обладать соответствующими мощностями по производству оружия, боеприпасов, снаряжения, военной техники, квалифицированными кадрами, необходимыми научно-исследовательскими и научно-конструкторскими организациями, способными разрабатывать новые современные виды вооружений. За последнее время принимаются дополнительные меры по совершенствованию военной техники на базе научно-технических достижений в области самолетостроения, ракетных комплексов, атомных подводных лодок, кораблей многоцелевого назначения.

Структурирование экономической безопасности по различным критериям позволяет оказывать действенное влияние на формирование и практическую деятельность системы ее обеспечения.

Поэтому экономическую безопасность, являющуюся составным элементом национальной безопасности, можно рассматривать также и с позиций экономического роста, который определяется как долгосрочное увеличение производственной возможности страны, основанное на техническом прогрессе, на инструментальной и идеологической приспособленности, способной обеспечить население растущим многообразием материальных благ, не допустить негативного воздействия внутренних и внешних факторов.

## Глава 2. Предпринимательство: новые векторы развития

### 2.1. Государственно-частное партнерство: теоретико-методические основы и российская практика реализации проектов

Теория государственно-частного партнерства сформировалась в середине XIX в., в то время как начало ее активного использования на практике пришлось на 90-е годы прошлого века. В те времена ученые исследовали, главным образом, отраслевые проблемы государственно-частного партнерства, что отражено в западной научной литературе, в частности – в трудах Д. Мейсона, Дж. Мирзы, Дж. Оуэна, А. Смита и др.

В настоящее время, механизм государственно-частного партнерства является одной из наиболее распространенных и эффективных моделей взаимодействия частного сектора (бизнеса) и государства. Термин «государственно-частное партнерство» заимствован от английского термина «public-private-partnership» (PPP), который широко используется как в зарубежной, так и отечественной теории и практике и характеризует весь спектр отношений между государством и бизнесом в различных секторах национальной экономики стран.<sup>17</sup>

В трактовке понятия государственно-частного партнерства существует определенная специфика, которая определяется исходя из целей, задач, приоритетов экономической политики, законодательной и нормативно-правовой базы, административной структуры и функций органов власти, уровня развития гражданского общества и правовой культуры.

Необходимо отметить, что форма отношений между государством и бизнесом в разных странах имеет собственное определение:

- «частная финансовая инициатива» – применяется в Великобритании;

«контракт о государственно-частном партнерстве», «сообщество смешанной экономики» – применяется во Франции;

- «публично-частное партнерство» – применяется в США, Канаде, Австралии;

<sup>17</sup> Варнавский В.Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 134-147

- «государственно-частное партнерство», «публично-частное партнерство», «общественно-частное партнерство» – используются в странах СНГ.

Значение «публичный партнер» в большинстве зарубежных стран имеет более широкое значение, в сравнении с «государственным», чем и объясняется различное наименование взаимоотношений между государством и частным сектором. В зарубежной практике публичными партнерами могут выступать не только органы государственной власти, но и органы местного самоуправления, общественные организации и благотворительные фонды.

В России используется термин «государственно-частное партнерство» поскольку государство выступает инициатором большинства такого рода проектов и их главным действующим лицом (субъектом). Кроме того, государство определяет приоритетные отрасли экономики и предлагает бизнесу принять участие в проекте, который невозможно реализовать исключительно усилиями государства.

Существование различных вариаций названия одного и того же механизма затрудняет формирование общего понятия государственно-частного партнерства и обмен опытом в этой сфере. Однако, несмотря на различные определения, все они показывают сущность партнерских отношений государственного и частного секторов экономики, основанных на совместном использовании ресурсов для реализации общих проектов с целью достижения ключевых целевых ориентиров сторон.

Понятие партнерского взаимодействия государства и частного сектора не получило обоснованной системной трактовки ни на международном уровне, ни в российской теории и практике, а существующие определения носят разрозненный в смысловом понятии характер. В таблице 2.1.1 отображены подходы к трактовке сущности понятия «государственно-частное партнерство», предложенные международными и отечественными кредитно-финансовыми организациями и институтами развития.

Таблица 2.1.1

Трактовка понятия «государственно-частное партнерство» в официальных документах международных и отечественных кредитно-финансовых организаций и институтов развития

№ п/п	Международные финансовые организации	Сущность понятия «государственно-частное партнерство»
1	2	3
1	Азиатский банк развития	Государственно-частное партнерство определяется как деятельность между заинтересованными группами и участниками, основывающаяся на совместном признании сильных и слабых сторон и согласовании совместных целей через эффективную и своевременную коммуникацию.
2	Всемирный банк	Государственно-частное партнерство определяется как соглашение между публичной и частной сторонами по вопросам производства и оказания инфраструктурных услуг с целью привлечения дополнительных инвестиций. Также рассматривается как средство повышения эффективности бюджетного финансирования. <sup>18</sup>
3	Европейский инвестиционный банк	Государственно-частное партнерство определяется как отношения, образованные между частным сектором и публичными органами, часто с целью привлечения ресурсов частного сектора и/или опыта, для оказания помощи в обеспечении и поставках активов и услуг государственного сектора.
4	Европейская экономическая комиссия	Государственно-частное партнерство определяется как партнерство с целью обеспечения финансирования, планирования, создания и эксплуатации объектов и предоставления общественных услуг. Главными особенностями такого партнерства являются: долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда свыше 30 лет); распределение рисков между государственным и частным партнерами; многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых между частными и государственными (муниципальными) структурами. <sup>19</sup>
5	Международный Валютный фонд	Государственно-частное партнерство определяется как сделка, при которой частный сектор предоставляет инфраструктурные активы и услуги, традиционно обеспечиваемые правительством. В дополнение к частной реализации и финансированию публичных

<sup>18</sup> The concept of public-private partnership [Electronic resource] // The World Bank 2016. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/publicprivatepartnerships>

<sup>19</sup> Термин государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]: Европейская экономическая комиссия «Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП» / Организация Объединенных наций. 2008. URL: [http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp\\_r.pdf](http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp_r.pdf)

№ п/п	Международные финансовые организации	Сущность понятия «государственно-частное партнерство»
1	2	3
		инвестиций, такое партнерство имеет две важные характеристики: 1) акцент на предоставлении услуг и инвестировании частным сектором; 2) существенный риск переходит от правительства к частному сектору. <sup>20</sup>
	Внешэкономбанк	Государственно-частное партнерство определяется как привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору экономики на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций <sup>21</sup>
	Министерство экономического развития РФ	Государственно-частное партнерство определяется как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ и услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти

Анализ содержания таблицы 2.1.1 определяет преимущественное акцентирование внимания международными и отечественными финансовыми организациями и институтами развития на том, что государственно-частное партнерство является финансовым соглашением между государственным и частным сектором. Приведенные определения государственно-частного партнерства имеют ряд общих признаков, но при этом каждое из них вносит новые характеристики, что не дает возможности полностью учесть все аспекты этого понятия в одном определении. Представленные выше определения государственно-частного партнерства содержат важные характеристики, такие как долгосрочные отношения государства и частного сектора, совместные и согласованные цели участников взаимодействия,

<sup>20</sup> Public Private Partnership in Education // A report by Education International. Brussels, September 2009. p.184.

<sup>21</sup> Государственно-частное партнерство как экономическая концепция [Электронный ресурс] // Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». 2010. URL:[http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/actions/20091201/c0912\\_kabashkin1.pdf](http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/actions/20091201/c0912_kabashkin1.pdf)

распределение рисков, обязанностей, финансовых расходов между партнерами.

Однозначного определения исследуемого понятия не было обнаружено и в трудах представителей отечественного научного сообщества. В таблице 2.1.2 представлены подходы к определению понятия различными авторами.

Таблица 2.1.2

Подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство»  
российскими авторами

Автор	Понятие и его характеристика
1	2
Г.В. Белицкая	Государственно-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении вкладов и распределении рисков сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных и общественно значимых задач, которые осуществляются путем реализации инвестиционных проектов в отношении объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля <sup>22</sup>
М.В. Вилисов	Государственно-частное партнерство - правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления <sup>23</sup>
В.Г. Варнавский	Государственно-частное партнерство - юридически оформленная (как правило, на фиксированный срок), предполагающая соинвестирование и разделение рисков, система отношений между государством и муниципальными образованиями, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и / или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями <sup>24</sup>
М.В. Дерябина	Государственно-частное партнерство - институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий <sup>25</sup>
Н.В. Резниченко	Государственно-частное партнерство - долгосрочный взаимовыгодный контракт между государственным органом власти и частным сектором, представлен специально управляющей компанией, с целью создания общественной инфраструктуры и

<sup>22</sup> Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства: моногр. [Электронный ресурс ресурс] / А.В. Белицкая. – М.: Статут, 2012. – 191 с. – URL: <http://www.estatut.ru/pdf/620.pdf>.

<sup>23</sup> Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. – №7. – С.4-6. – URL: [http://www.rusrand.ru/public/public\\_7.html](http://www.rusrand.ru/public/public_7.html).

<sup>24</sup> Варнавский В.Г. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 67-74.

<sup>25</sup> Дерябина М.В. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс] / М.В. Дерябина. – URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

	предоставления на ее основе услуг, в котором: используются материальные и нематериальные ресурсы государственного и частного секторов; распределяются риски, обязанности, права, а также выгоды между государством и частным сектором; требования к результату определяются государством <sup>26</sup>
К.В. Хлебников	Государственно-частное партнерство - результат развития традиционных механизмов хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов, удовлетворяющих общественные потребности <sup>27</sup>

Анализ таблицы 2.1.2 позволяет сделать вывод, что в исследованиях отечественных ученых прослеживается как сходство, так и противоположность взглядов на многие аспекты взаимодействия государства и бизнеса. Неоднозначные мнения при определении понятия государственно-частного партнерства связаны с различными вопросами, в круг которых входят: предмет взаимодействия партнерства, целевое назначение, сферы применения и формы реализации. В большей части работ, представленных в таблице, при определении сущности и содержания государственно-частного партнерства, акцентируется внимание на юридическом оформлении взаимоотношений бизнеса и государства. При этом, трактуя понятие государственно-частное партнерство, ученые выделяют различные формы взаимодействия партнеров: контрактные и институциональные. Первые представляют собой договорные отношения между государством и частным сектором, вторые – создание и / или совместное участие партнеров в хозяйственной организации корпоративного типа. Н.В. Резниченко под формой взаимодействия подразумевает долгосрочный взаимовыгодный контракт между государственным органом власти и частным сектором, представленный специальной управляющей компанией<sup>28</sup>. Некоторые авторы конкретизируют возможные формы взаимодействия участников партнерства, выделяя при этом закон, контракт (договор, соглашение), устав компании и т.д.<sup>29</sup> Несмотря на это, некоторая часть авторов склоняется к пониманию государственно-частного

<sup>26</sup> Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.: Менеджмент. – 2010. – Вып.4. – С.58-83. – URL: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.

<sup>27</sup> Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы [Электронный ресурс] / К.В. Хлебников // Экономика и управление. – 2011. – № 7(80). – С. 131-135. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/10/1263438545/26.pdf>.

<sup>28</sup> Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.: Менеджмент. – 2010. – Вып.4. – С.58-83. – URL: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.

<sup>29</sup> Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. Гос. Ун-т – Высшая школа экономики – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.



партнерства через аспект равноправия участников партнерства, учитывая взаимовыгодность сотрудничества государства и частного партнера.

Большая часть авторов при определении сущности взаимодействия государства и бизнеса при реализации партнерства, в качестве составного элемента выделяют – целевую ориентацию данной категории, заключающуюся в направленности на решении государственных и общественно-значимых задач, достижении социально-экономического эффекта, стратегических целей экономического развития. С одной стороны, некоторая часть научного сообщества в качестве цели государственно-частного партнерства выделяют решение социально-экономических задач при реализации партнерского взаимодействия между участниками. С другой стороны, существует мнение, в качестве целевого ориентира акцентировать внимание на решении общественно значимых задач, находящихся в сфере государственного интереса.<sup>30</sup> К таким задачам следует отнести создание общественной инфраструктуры и предоставлении услуг на ее основе.

Таким образом, целью государственно-частного партнерства следует считать решение задач государственного управления социально-экономическим развитием страны в приоритетных сферах экономики. Необходимо отметить, что целевой ориентир направлена решение задач, как социально-экономических, связанных с развитием экономики страны, так и общественно значимых (создание инфраструктуры общего пользования, производства товаров и услуг).

Анализ таблицы позволяет исследовать предметную сферу государственно-частного партнерства, к которой относят отношения в процессе взаимодействия государства и бизнеса, в частности: реализация проекта на принципах государственно-частного партнерства (в широком смысле); отношения между государством и бизнесом, где частный партнер берет на себя часть или весь комплекс функций государственного сектора с момента проектирования, финансирования, строительства, модернизации, эксплуатации и обслуживания объектов государственной собственности или связанными с ними услугами (в узком смысле). Некоторая часть научного сообщества сходится во мнении, что государственно-частное партнерство создается под определенные задачи и по окончании проекта прекращается. Анализ подходов к определению сущности ГЧП показал, что авторы в качестве

---

<sup>30</sup> Давыдова А.В. Государственно-частное партнерство: сущность и экономическое содержание в современных условиях развития // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т.7. № 4(25). С. 85-88.

составного элемента определения выделяют распределение рисков, объединение ресурсов (вкладов), получение и распределение доходов (выгод).

Проекты ГЧП привлекательны для частного сектора, как правило, расширением сферы деятельности и получением гарантированного дохода в долгосрочном периоде. Государство, в свою очередь, получает возможность привлечения дополнительных источников финансирования для реализации социально-экономических проектов, что в свою очередь, снижает нагрузку на бюджет, а также возможность увеличить конкурентоспособность продукции и услуг на внутреннем и международном рынках за счет использования профессионального опыта частного партнера, подразумевающего эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений.

Обобщающим звеном при определении сущности и содержания государственно-частного партнерства в трудах научного сообщества является государственная собственность или связанные с ней услуги, являющаяся объектом партнерства. Право государственной собственности как набор частичных правомочий по использованию объекта расщепляется на частичные правомочия, которые передаются частному партнеру на основе добровольного двустороннего обмена. Российские ученые конкретизируют инфраструктурные сферы применения государственно-частного партнерства, в частности – коммунальное хозяйство, капиталоемкие отрасли, инновационная среда и т.д.

Таким образом, проанализировав понятие государственно-частного партнерства в трудах научного сообщества, прослеживается многоаспектность данного явления, затрудняющая формирование общего понятия данной категории.

По своей экономической природе государственно-частное партнерство является результатом качественного изменения государственного вмешательства в экономику, порожденного процессами становления и развития глобальной экономики, усиление роли одного из теоретических представлений об экономической роли государства.

Нормативно-правовое определение понятия государственно-частного партнёрства в России закреплено статьей 3 Федерального Закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 224-ФЗ). Федеральным законом также закреплены цель,

основные принципы, стороны и объекты соглашения партнерства, которые представлены в таблице 2.1.3<sup>31</sup>.

Потенциальными участниками со стороны государственного партнера в Российской Федерации могут быть<sup>32</sup>: Российская Федерация (Правительство Российской Федерации, уполномоченный орган исполнительной власти Российской Федерации); совокупность субъектов Федерации; субъект Федерации (исполнительный орган субъекта Российской Федерации, уполномоченный орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации); муниципалитет (глава муниципального образования, исполнительный орган муниципального образования). Потенциальными участниками со стороны частного партнера в Российской Федерации могут быть все организационно-правовые формы юридических лиц, кроме: государственных и муниципальных унитарных предприятий (учреждений); публично-правовых компаний; хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, находящихся под контролем Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования; дочерних хозяйственных обществ, контролируемых Российской Федерацией; некоммерческих организаций, созданных Российской Федерацией, либо субъектами Федерации и муниципальных образований в форме фондов<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». 2019. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660)

<sup>32</sup> О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». 2019. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)

<sup>33</sup> О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». 2019. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)

Таблица 2.1.3

Основные положения ГЧП, закрепленные Федеральным законом № 224-ФЗ

№ п/п	Основные элементы	Характеристика
1.	Определение ГЧП	Государственно-частное партнерства - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества;
2.	Принципы ГЧП	1) открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну; 2) обеспечение конкуренции; 3) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом; 4) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению; 5) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения; 6) свобода заключения соглашения.
	Субъекты ГЧП	1) субъекты государственного управления; 2) субъекты негосударственного управления.
	Обязательные элементы соглашения о ГЧП	1) строительство и (или) реконструкция (далее также - создание) объекта соглашения частным партнером; 2) осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения; 3) осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения; 4) возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта соглашения в соответствии с настоящим Федеральным законом; 5) иные.

Особенностью государственно-частного партнерства является и то, что в качестве частного партнера могут выступать исключительно юридические лица; иностранные организации могут участвовать косвенно, в частности через консорциумы и юридические лица, которые могут создаваться ими на территории Российской Федерации.

Необходимо отметить, что, несмотря на мировую популярность и ежегодное увеличение использования проектов государственно-частного партнерства, в Российской Федерации данный вид взаимодействия государства и бизнеса находится на стадии становления. В 2016 году принят Федеральный закон № 224-ФЗ, регулирующий вопросы государственно-частного партнерства, однако во многих субъектах Российской Федерации данный вид партнерства был законодательно закреплён намного раньше, в связи с чем, в законодательстве отсутствует единообразное определение государственно-частного партнерства. В настоящее время, в Российской Федерации общие вопросы государственно-частного партнерства регулируются нормами различных отраслей права, в частности гражданского, налогового, бюджетного права и др. К нормативно-правовым актам, регулирующим вопросы государственно-частного партнерства в РФ, помимо Федерального закона № 224-ФЗ, можно отнести Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и др.

Таким образом, проанализировав сущность и содержание государственно-частного партнерства в различных источниках прослеживается множественность интерпретаций данного понятия, что объясняется, во-первых, размытостью предмета, неопределенностью и ограниченностью границ нормативно-правовой базы, во-вторых, относительно-недавним появлением такого феномена, как государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнерство как экономическая категория является совокупностью отношений права собственности, финансово-экономических, организационно-управленческих и правовых отношений между государством и частным партнером в рамках моделей финансирования, отношений собственности и управления по поводу участия в системе согласованных видов деятельности по созданию ценности, образующие множество форм государственно-частного партнерства и являющиеся основой для выбора конкретной схемы взаимоотношений между партнерами для реализации отдельного проекта.

Численность организационных моделей управления формируется различными способами сотрудничества государственного и частного

партнеров, путем переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, передачи объектов во внешнее управление, привлечение сторонних организаций и прочее. На сегодняшний день известно более 30 различных форм ГЧП.<sup>34</sup> В перечне известных форм, применяемых на практике, выделяются:

- контракты на выполнение работ (оказание услуг);
- контракты (договор) на управление;
- аренда, лизинг;
- концессия;
- совместные предприятия.

Таким образом, многообразие форм ГЧП предоставляет возможности выбора эффективной реализации проектов как для государственного, так и для частного партнера.

В зарубежной практике реализации проектов ГЧП выделяются следующие формы ГЧП, являющиеся разновидностью концессионных соглашений:

1. Design Build (DB) – «проектирование – строительство»;
2. Design-Build-Operate (DBO) – «проектирование – строительство – управление»;
3. DesignBuild-Finance-Operate (DBFO) – «проектирование – строительство – финансирование – управление»;
4. Build-Lease-Operate-Transfer (BLOT) – «строительство – аренда – управление – передача»;
5. Build-Own-Operate-Transfer (BOOT) – «строительство – владение – управление-передача»;
6. Build-Operate-Transfer (BOT) – «строительство – управление-передача»;
7. Build, Transfer, Operate (BTO) – «строительство – передача – эксплуатация/управление»;
8. Build, Own, Operate (BOO) – «строительство – владение – эксплуатация/управление».

Существуют и другие формы концессионных соглашений, используемые в зарубежной практике. К сожалению, использование большинства перечисленных форм в отечественной практике не представляется

---

<sup>34</sup> Медведева Г.Б. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия двух институтов [Электронный ресурс] / Г.Б. Медведева, Л.А. Захарченко. – Режим доступа: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>.

возможным, что связано с противоречивостью, либо несовершенством существующего законодательства в данной сфере.

Эксперты Центра развития государственно-частного партнерства подчеркивают, что потенциал частного сектора в развитии общественной инфраструктуры нашей страны используется не в полной мере, что связано как с историческими предпосылками, так и с сугубо конъюнктурными причинами. Тем не менее, за последние 5 лет отмечается положительный сдвиг в отношениях между государственным и частным секторами экономики вследствие активного развития государственно-частного партнерства и применения механизмов его функционирования.

Согласно данным Министерства экономического развития РФ и Рейтингу регионов по уровню развития государственно-частного партнерства, на начало 2018 года в стране прошли стадию коммерческого закрытия (подписания соответствующих соглашений / договоров) 2980 проектов государственно-частного партнерства (нарастающим итогом). Совокупные инвестиционные обязательства публичной и частной стороны в данных проектах составили 2,618 трлн. руб., из которых 1,827 трлн. руб. – частные, что составляет 69 % от общего числа инвестиционных обязательств. Помимо этого, 248 инфраструктурных ГЧП-проектов находились на стадии принятия решения о реализации и конкурсного отбора и предусматривали привлечение частных инвестиций в размере 344,1 млрд. руб.<sup>35</sup>

Темпы развития рынка проектов государственно-частного партнерства с 2013 по 2016 годы имеют положительную направленность, за исключением 2017 года (рис. 2.1.1).

---

<sup>35</sup> Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применение механизмов ГЧП в РФ + Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП 2017-2018, с.22

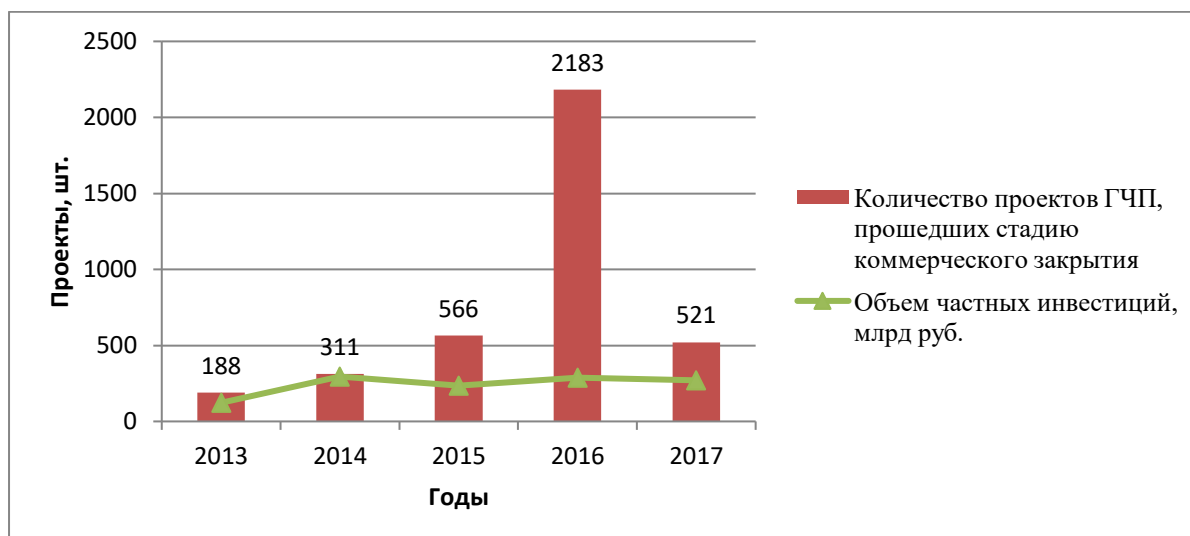


Рисунок 2.1.1. Динамика количества проектов государственно-частного партнерства и объема частных инвестиций в этих проектах (2013-2017 г.г.)

Рисунок 2.1.1 показывает существенное снижение количества проектов государственно-частного партнерства в 2017 году при одновременном сохранении объема инвестиционных обязательств. Данный факт связан, в первую очередь, с введением региона в качестве стороны концессионного соглашения в отношении централизованных систем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, что уменьшило количество проектов, но привело к повышению их качества.<sup>36</sup>

По состоянию на 2016 год в стране находились на стадии реализации 2446 проектов государственно-частного партнерства, в числе которых: 15 проектов федерального уровня с объемом частных финансовых обязательств в размере 182,4 млрд. руб., 193 проекта – регионального уровня с частным финансированием 1038,6 млрд. руб. и 1975 муниципальных проектов с общим финансированием 144,0 млрд. руб. За аналогичный период 2015 года в стране находились на стадии реализации 873 проекта, в числе которых 12 проектов федерального уровня с объемом частных финансовых обязательств в размере 133,7 млрд. руб., 104 региональных проектов с частным финансированием 408,1 млрд. руб. и 757 муниципальных проектов с объемом финансирования в размере 98,5 млрд. руб. Наибольшее количество проектов государственно-частного партнерства наблюдается на муниципальном уровне управления. Однако объем частных инвестиций в такие проекты превалирует на региональном уровне в сравнении с федеральным и

<sup>36</sup> Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применение механизмов ГЧП в РФ + Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП 2017-2018, с.22



муниципальным. В целом, за 2016 год наблюдается положительная динамика увеличения числа проектов государственно-частного партнерства и объемов частного финансирования, как в общем виде, так и по уровням управления.

Подавляющее большинство проектов государственно-частного партнерства построено по модели заключения концессионных соглашений (табл.2.1.4). Это объясняется наличием федерального законодательства в данной сфере, утверждающего четкие правила и процедуры, а также практики использования концессионного механизма (концессионное законодательство на федеральном уровне действует с 2005 года, тогда как Федеральный закон о государственно-частном партнерстве вступил в силу только с 2016 года). Первые концессионные соглашения стали заключаться с 2006 года, крупнейшие из них функционировали с 2009 года (проект М-11 «Москва-Санкт-Петербург», Северный обход г. Одинцово и др.).

По состоянию на 2017 г. прошли стадию коммерческого закрытия 2496 инфраструктурных проектов в данной форме (82,5 % от общего числа проектов). Объем частных инвестиций в проектах государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений превышает 619 млрд. руб. По данным Национального центра государственно-частного партнерства, распределение концессионных соглашений по инвестиционной емкости неравномерное. Так, на крупные проекты свыше 1 млрд. руб. приходится более 85 % частных инвестиций, на малые концессионные проекты, к которым, в основном, относятся муниципальные соглашения в сфере ЖКХ, приходится незначительный объем инвестиций (17,5 млрд. руб.).

Еще одной разновидностью классических форм государственно-частного партнерства является соглашение о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве. Наиболее успешно через данный механизм привлеклись частные инвестиции в развитие инфраструктуры г. Санкт-Петербурга и Ямало-Ненецкого автономного округа. По данным Национального центра ГЧП, только в данных двух субъектах объем «заключенных» частных обязательств составил 87 % от общего объема инвестиций в рамках данной формы.

Таблица 2.1.4

Заключенные концессионные соглашения и соглашения о ГЧП/МЧП  
(2012-2017 г.г.)

Года	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество КС	66	110	223	465	1072	413
Объем частных инвестиций, млрд руб.	33,6	25,4	101,5	85,5	155,5	126,7
Количество СГЧП/СМЧП	5	16	8	37	4	0
Объем частных инвестиций, млрд руб.	0,17	134,0	14,0	11,9	163,8	0

Анализ таблицы 2.1.4 показывает устойчивый положительный тренд на заключение концессионных проектов (за исключением 2017 года). Однако, практика заключения соглашений о ГЧП/МЧП наблюдается непостоянной от года к году.

В основном, проекты государственно-частного партнерства реализуются в транспортной, социальной, коммунальной и энергетической инфраструктурных отраслях (табл. 2.1.5).

Таблица 2.1.5

Сферы реализации проектов ГЧП

№ п/п	Сферы ГЧП / Годы	Проекты ГЧП					
		2014		2015		2016	
		кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
1	Коммунальная	194	<b>33</b>	626	<b>72</b>	2058	<b>84</b>
2	Энергетическая	163	28	28	3		
3	Социальная	165	28	175	20	281	11
4	Транспортная	64	11	47	5	68	3
5	Информационно-коммуникационная	-	-	-	-	25	1
6	Иные	-	-	-	-	15	1
Итого		586	100	874	100	2446	100

Таблица 2.1.5 наглядно демонстрирует наибольшее распространение и ежегодное увеличение количества проектов государственно-частного партнерства в социальной и коммунальной (коммунально-энергетической) сферах. В 2017 г. рынок проектов государственно-частного партнерства в

социальной сфере составлял 368 проектов и распространялся по отраслям: здравоохранения и санаторно-курортного лечения – 110 проектов с суммарным объемом частных инвестиционных обязательств 73,3 млрд. руб.; культуры, досуга и туризма – 99 проектов в размере 43,2 млрд. руб.; образования – 73 проекта с частными инвестициями в 33,8 млрд. руб.; физической культуры и спорта – 59 проектов и 12,5 млрд. руб. и социального обслуживания населения – 54 проекта и 57,5 млрд. руб. соответственно. Количество проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере ежегодно растет. Большинство из них реализуются в сфере здравоохранения. Так, в течение 2017 года по схеме государственно-частного партнерства реализовалась федеральная концессия, связанная с реконструкцией и оснащением Центра микрохирургии глаза инженерно-техническим оборудованием на 362 млн. руб., а также оснащение оборудованием по оказанию медицинской помощи на 2 млрд. руб. По данным Центра развития государственно-частного партнерства на 2017-2018 годы, наиболее распространенной формой реализации проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере является концессионное соглашение. Несмотря на это, значительно больший объем инвестиций приходится на договоры аренды с инвестиционными обязательствами, так как данная форма соглашения является наиболее удобной для инвесторов.

Подавляющее большинство среди общего количества проектов государственно-частного партнерства приходится на коммунально-энергетическую сферу, по состоянию на 2017-2018 гг. составляло 2429 проектов. Это объясняется тем, что проекты в данной сфере отличаются невысокой стоимостью капитальных затрат и понятной схемой возврата инвестиций с гарантированным спросом. Общий объем «законтракованных» инвестиционных обязательств в них (накопленным итогом) в рассматриваемом периоде составил 488 млрд. руб. Проекты государственно-частного партнерства в коммунально-энергетической сфере распределяются по отраслям: водоснабжения и водоотведения (1063 проекта, 169,7 млрд. руб.), теплоснабжения (1145 проектов, 86 млрд. руб.), электроснабжения (89 проектов, 58 млрд. руб.) и иные. Крупных концессионных соглашений на рынке проектов ЖКХ свыше 500 млн. руб. порядка 100, свыше 10 млрд. руб. – единицы, приходящиеся на реконструкции систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод в крупных городах страны. Такие проекты заключены в Самаре, Саратове, Волгограде, Архангельске и Тюмени. Центр развития государственно-частного партнерства помимо положительной динамики по

количеству коммунальных проектов, отмечает и актуализирует вопрос нехватки их финансирования.

Развитие транспортной инфраструктуры в сфере государственно-частного партнерства характеризуется устойчиво высоким спросом, о чем свидетельствует рынок данных проектов. Более 100 проектов с суммарным объемом привлеченных внебюджетных средств 1,28 трлн. руб. находятся на разных стадиях реализации. По состоянию на начало 2018 года было заключено 87 проектов с объемом частных инвестиционных обязательств в 1,03 трлн. руб. Однако, динамика привлечения частных инвестиций с 2013 по 2017 годы остается весьма нестабильной (рис.2.1.2).

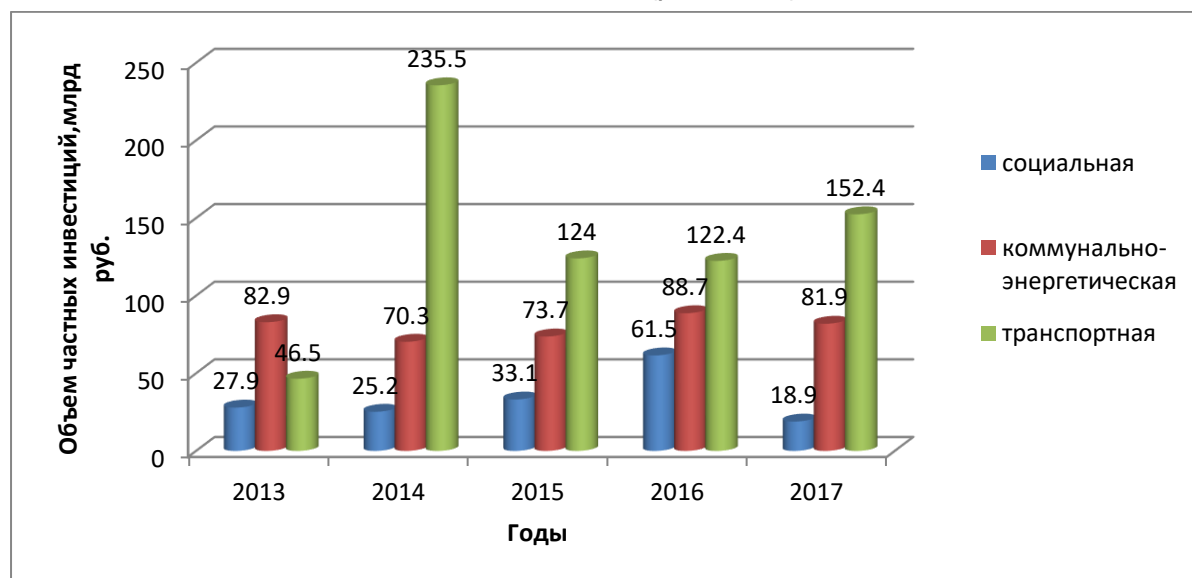


Рисунок 2.1.2. Инвестиционные обязательства частных инвесторов в проектах ГЧП социальной, коммунально-энергетической и транспортной сфер (2013 – 2017 гг.)

При реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортной сфере предпочтение отдается концессионным соглашениям, что объясняется многолетним опытом структурирования проектов в рамках концессионного законодательства и, как следствие, доверительного отношения инвесторов и финансирующих организаций к данной форме государственно-частного партнерства.

В отраслевом разрезе лидером по количеству реализуемых проектов государственно-частного партнерства и по объему привлекаемых частных инвестиций является автодорожная инфраструктура - 32 проекта с суммарным объемом частных инвестиций на инвестиционном этапе 427 млрд. руб., что составляет 40 % всех привлеченных инвестиционных обязательств в

транспортной сфере. Актуальным направлением в развитии государственно-частного партнерства в транспортной сфере на ближайшие годы, по данным Центра развития государственно-частного партнерства, становится масштабное строительство путепроводов. В 2017 году заключено 17 соглашений о строительстве путепроводов в г. Москве. Аналогичным образом развивается и железнодорожная отрасль в сфере государственно-частного партнерства.

Таким образом, наибольшее количество проектов, функционирующих по механизму государственно-частного партнерства характерно для коммунально-энергетической сферы. Несмотря на это, максимальный объем привлеченных инвестиций задействовано в транспортной сфере. Проекты государственно-частного партнерства социальной сферы менее маргинальны по сравнению с проектами транспортной и коммунально-энергетической инфраструктуры.

По данным экспертов, доля государственных инвестиций в российских проектах государственно-частного партнерства высокая по сравнению с зарубежной практикой. В отечественной практике успешные проекты государственно-частного партнерства на 50 и более процентов финансируются за счет государственного бюджета, тогда как аналогичный показатель большинства развитых экономик мира составляет не более 25 %. Высокая роль, которую государственно-частное партнерство играет в экономических процессах, подтверждается достижением значительных результатов подобных проектов за рубежом, где десятилетиями, в частности столетиями, формировались, развивались и совершенствовались механизмы реализации и взаимодействия государственного и частного секторов экономики. В России на сегодняшний день, несмотря на определенные успехи, такая форма партнерства находится на стадии становления.

## 2.2. Инструментальные средства разработки системы инфраструктурного обеспечения поддержки предпринимательства на муниципальном уровне

*Введение.* Малое и среднее предпринимательство представляет собой неотъемлемую часть народно- хозяйственного комплекса страны и является мощным рычагом в решении политических, экономических и социальных проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами до смягчения негативного влияния последствий безработицы, обеспечения занятости населения путём создания новых предприятий и рабочих мест, формирования стабильной налогооблагаемой базы.<sup>37</sup>

Несмотря на ситуацию, сложившуюся на рынке труда, связанную с нарастающим финансовым кризисом, Президент и Правительство России уделяют огромное внимание развитию и поддержке малого и среднего бизнеса, включая разработку и реализацию Программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Российской Федерации в целом. Значительное развитие популяризация и поддержка малого и среднего бизнеса получили в ходе реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на период с 2019 по 2024 годы.

*Основное содержание работы.* Немаловажную роль малое и среднее предпринимательство играет в экономическом развитии муниципальных образований, в том числе Сальского района. Некоммерческое партнерство «Сальское агентство поддержки предпринимательства» выбрано в качестве объекта исследования системы инфраструктурного обеспечения «малой» экономики. На территории района в настоящее время действуют 15 средних предприятий, 128 малых предприятий, 197 крестьянских фермерских хозяйств и 4300 индивидуальных предпринимателей.<sup>38</sup>

Сегодня малый и средний бизнес развивается очень динамично, о чём свидетельствует рост числа малых и средних предприятий, увеличение объёмов выпускаемой продукции, работ и услуг, увеличение занятости

<sup>37</sup> Мишурова И.В. Трансформация системы управления малым и средним бизнесом на региональном уровне//Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 2

Мишурова И.В. Развитие малого предпринимательства как условие долговременного роста региональной экономики //TERRA ECONOMICUS, 2012, 10 том, 2 номер, 2 часть, с.166-170 , коды классификатора JEL: L26, O18

<sup>38</sup> [http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe\\_agentstvo\\_podderzhki\\_predprinimatelstva\\_np\\_3210632](http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe_agentstvo_podderzhki_predprinimatelstva_np_3210632)

населения и темпы роста средней заработной платы на малых предприятиях Сальского района.

В настоящее время реализованы четыре Областные и Муниципальные целевые программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства на территории Ростовской области и Сальского района.

Сформирована инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, обеспечивающая комплексный подход к удовлетворению потребностей малого и среднего бизнеса в финансовой, имущественной, информационной и иных видах поддержки. Так на территориях муниципальных образований Ростовской области созданы сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, агентства поддержки предпринимательства и бизнес-инкубаторы.

Одним из таких объектов инфраструктуры поддержки является и Некоммерческое партнёрство «Сальское агентство поддержки предпринимательства», действующее в интересах малого и среднего бизнеса Сальского района, в рамках национального проекта о популяризации и развитии предпринимательства в целом. На встрече с представителями бизнес-сообщества города Каменска-Шахтинского в июне 2019 года Губернатор Ростовской области Василий Голубев заявил, что «Развитие предпринимательства – резерв для донской экономики. И это всегда будет оставаться среди приоритетов правительства области. В Ростовской области на реализацию нацпроектов по обеспечению экономического роста предусмотрено направить до 2024 года около 6 млрд рублей»<sup>39</sup>.

Некоммерческое партнерство «Сальское агентство поддержки предпринимательства» (сокращённо НП «САПП» - Агентство) было создано в марте 2007 года как объект инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса на территории г. Сальска и Сальского района, в рамках реализации Областной целевой программы развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Ростовской области в числе 27 агентств поддержки малого и среднего бизнеса, действующих в регионе.

Основной целью деятельности Партнерства является создание благоприятных условий для развития предпринимательства, реализации и защиты гражданских, экономических и социальных прав и свобод предпринимателей и предприятий города Сальска и Сальского района.<sup>40</sup> Основными задачами Партнерства являются:

<sup>39</sup> <https://salsknews.ru/%b5%d1%81/>

<sup>40</sup> [http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe\\_agentstvo\\_podderzhki\\_predprinimatelstva\\_np\\_3210632](http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe_agentstvo_podderzhki_predprinimatelstva_np_3210632)

- определение и защита общих интересов предпринимательства;
  - развитие предпринимательства путем вовлечения в предпринимательскую деятельность безработных, иных социально незащищенных слоев населения и создания новых рабочих мест;
  - оказание помощи предпринимателям, начинающим самостоятельную хозяйственную деятельность, в приспособлении к условиям рыночной экономики;
  - содействие в привлечении инвестиций;
  - содействие предпринимателям и предприятиям в повышении их конкурентоспособности;
  - развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, лизинга и лизинговых схем, микрокредитования и др.;
  - организация и развитие сети негосударственных некоммерческих агентств поддержки предпринимательства и частного бизнеса с участием муниципальных образований;
  - обеспечение консультационной, информационной и инвестиционной поддержки предпринимателей и организаций всех форм собственности по проблемам развития предпринимательства;
  - содействие муниципальным образованиям в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства и частного бизнеса города Сальска и Сальского района.
  - оказание комплекса вспомогательных услуг, направленных на содействие экономическому развитию, росту промышленного и научного потенциала предпринимателей и предприятий всех форм собственности.
- Для достижения указанной цели Партнерство осуществляет следующие виды деятельности:
- консультирование граждан и субъектов хозяйственной деятельности по вопросам осуществления предпринимательской деятельности, создания и развития бизнеса;
  - оказание услуг бизнес-инкубирования;
  - предоставление помещений, секретарских услуг, информационного сервиса, услуг связи и доступа в интернет начинающим предпринимателям;
  - комплексный аудит и бухгалтерское сопровождение бизнеса;
  - инвестиционная деятельность, содействие привлечению инвестиций;
  - организация обучения и повышения квалификации специалистов;
  - издательская, рекламная, полиграфическая деятельность;
  - организация выставочно-ярмарочных мероприятий;
  - внешнеэкономическая деятельность.



Источниками формирования имущества и средств Партнерства являются (могут являться):

- вступительные и членские взносы;
- регулярные и единовременные поступления от членов Партнерства;
- добровольные пожертвования и взносы от российских и иностранных юридических и физических лиц в виде денежных средств в любой валюте, материальных и иных ценностей, имущества;
- возможные поступления из бюджета;
- поступления от проводимых Партнерством мероприятий, оказания услуг;
- поступления от рекламной, издательской, печатной деятельности;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- поступления части прибыли от всех видов деятельности, организаций и учреждений, созданных Партнерством;
- поступления от внешнеэкономической деятельности Партнерства;
- поступления от мероприятий, проводимых другими организациями в пользу Партнерства;
- кредиты банков и т.п.

Таким образом, источниками формирования финансовых поступлений (доходов) НП «САПП», как и других агентств поддержки малого и среднего бизнеса, являются членские взносы учредителей и членов партнёрства; оплата за выполненные услуги в части :

- сопровождения бизнеса субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП), по вопросам бухгалтерского и налогового учёта, в т.ч. обработка первичной документации, составление регистров бухгалтерского учёта, сдача всех форм отчётности в ИФНС России, ФСС, ПФ РФ и т.п.;
- ведения кадрового делопроизводства,
- консультационного обслуживания по вопросам:
  - привлечения кредитных ресурсов с целью развития бизнеса СМСП;
  - подготовки пакета документов для участия в конкурсе Областной целевой программы развития и поддержки субъектов МСП на территории Ростовской области за счёт средств областного бюджета, которая разрабатывается и утверждается Минэкономразвития Ростовской области на каждые три последующих финансовых года.

- Оказания организационно-консультационных услуг безработным гр-нам по организации самозанятости (в рамках заключённых договоров с ГУ ЦЗН г. Сальска);

- Оказания услуг по организации ярмарок вакансий для безработных гр-н города Сальска и Сальского р-на, испытывающих трудности в поиске работы

(в рамках заключённых договоров с ГУ ЦЗН г. Сальска).;

- Выполнения Муниципальных заказов в рамках исполнения Муниципальных контрактов по оказанию консультационных услуг субъектам МСП г. Сальска и Сальского р-на (в части оказания консультационных услуг по вопросам осуществления предпринимательской деятельности, составления бизнес-планов, сопровождения бизнеса).

Помимо этого, в НП «САПП» работает телефон «Горячая линия», где предприниматели города и р-на могут получить бесплатные консультации по интересующим их вопросам.

Для предпринимателей г. Сальска и Сальского р-на, а так же гр-н, желающих заняться предпринимательской деятельностью, сотрудниками НП «САПП» совместно с представителями Центра занятости и кредитных учреждений (банков) запланированы организация и проведение «круглых столов» и семинаров по вопросам привлечения кредитных ресурсов для развития бизнеса и ознакомления с формами государственной поддержки в рамках Областной и Муниципальной Программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства г. Сальска и Сальского р-на.

Для выполнения обозначенных функций и решения вопросов финансового обеспечения и развития данной инфраструктурной единицы необходимо совершенствовать систему управления на основе использования организационной диагностики организации и других инструментов.

Функция организации состоит в том, чтобы заблаговременно иметь всё необходимое для выполнения плана. Её назначение заключается в том, чтобы правильно подобрать кадры, построить формальную организационную структуру, умело делегировать полномочия. Поэтому каждому менеджеру целесообразно провести анализ организационной структуры, включая анализ структуры управления, определить направления деятельности предприятия, функции обеспечения деятельности и функции менеджмента

организации, не зависимо от организационно-правовой формы собственности и видов осуществляемой деятельности. <sup>41</sup>

Учитывая вышесказанное, а также специфику деятельности и количество сотрудников в организации, руководителем НП «САПП» была проведена организационная диагностика структуры управления по методике функционального разделения обязанностей. <sup>42</sup> Результаты отражены на рисунках 2.2.1-2.2.4, и имеют следующий вид:

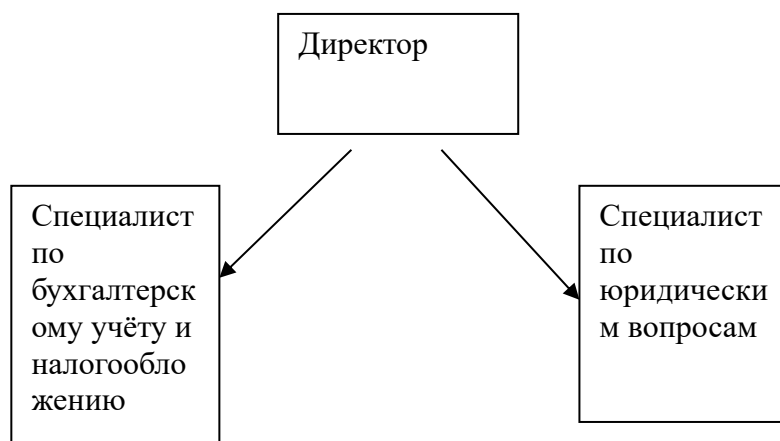


Рисунок 2.2.1. Структура управления НП «САПП» (составлено автором)

<sup>41</sup> Джуха В.М., Мишурова И.В., Николаев Д.В. Выбор сбалансированной системы внутрифирменного менеджмента. //Вестник Ростовского государственного экономического университета, № 2 (58), 2017, с. 70-76

Николаев Д.В. Управление организационным развитием компании для роста экономических результатов

//Финансовые исследования, 2019, № 3 (64), с.141-147

<sup>42</sup> Управление малым бизнесом. Учебно-практическое пособие. /под ред.Мишуровой И.В.- Ростов н/Д: Изд-во ООО «Азовпринт», 2019.- 348 с.

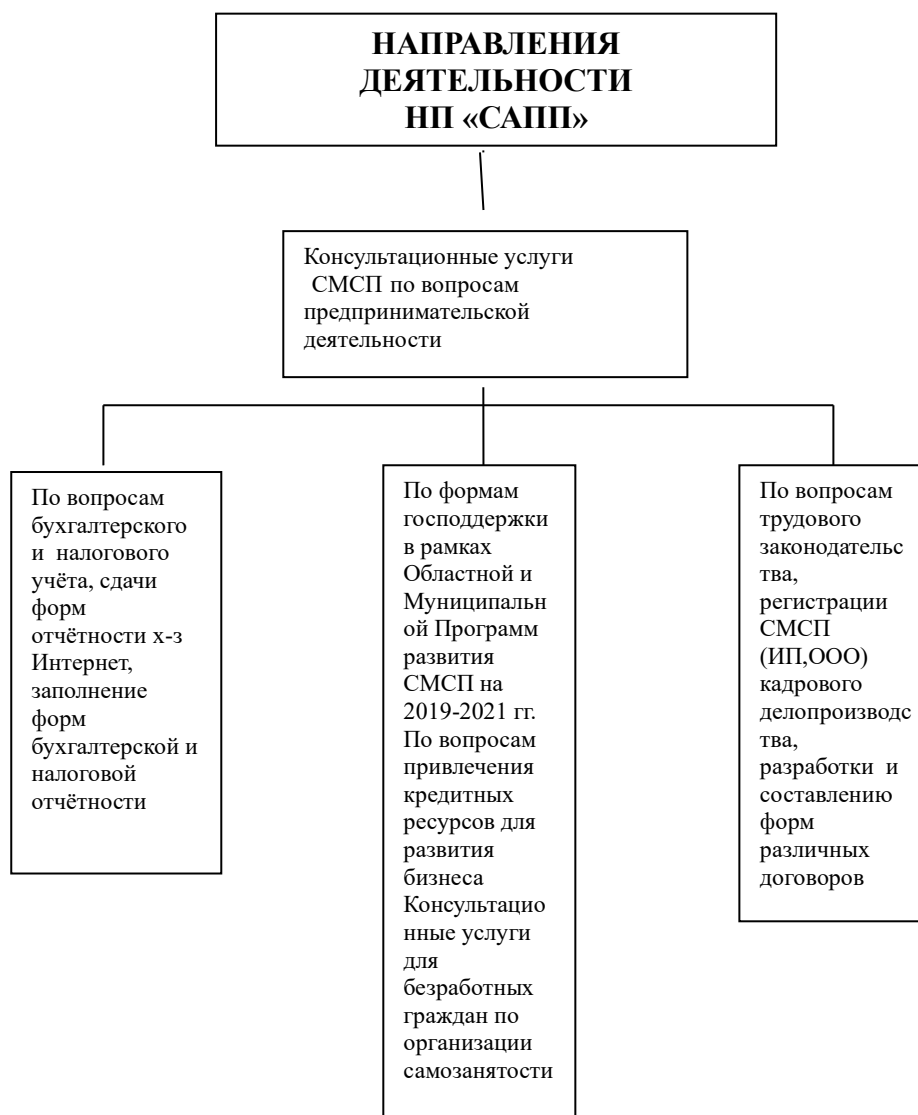


Рисунок 2.2.2. Основные направления деятельности НП «САПП» (составлено автором)

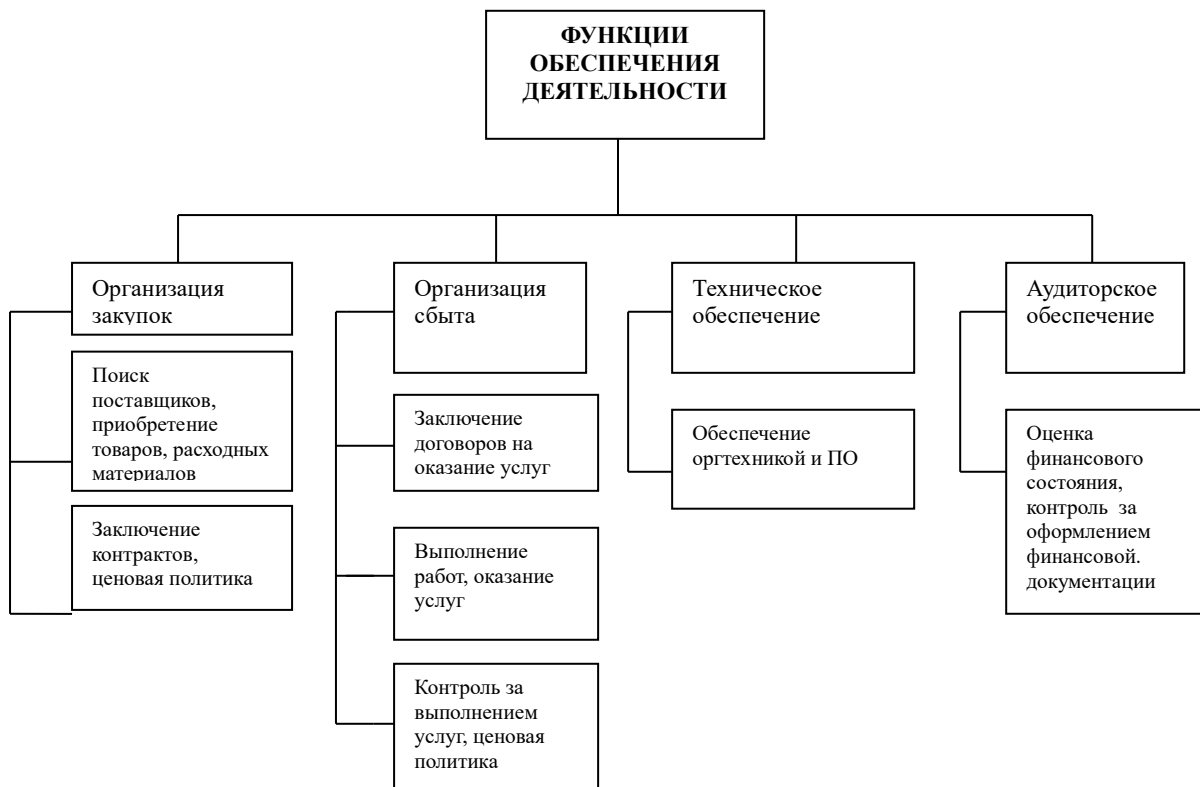


Рисунок 2.2.3. Основные функции обеспечения деятельности НП «САПП» (составлено автором)



Рисунок 2.2.4. Основные функции менеджмента НП «САПП» (составлено автором)

По итогам организационной диагностики были уточнены основные функциональные обязанности работников, определены наиболее важные виды деятельности.

Управленческие задачи для их оптимального выполнения могут быть оценены также по критериям важности и срочности с помощью матрицы Эйзенхаура.<sup>43</sup>

С целью быстрого определения предпочтительности их выполнения. Если мы выбираем эти критерии, то существуют четыре возможности (рис. 5).

*А-задачи.* Это очень важные и срочные задачи. Они должны быть Решены немедленно и лично тем человеком, которого они касаются. Ранг этих задач самый высокий.

*В-задачи.* Эти задачи очень важные и срочные. Их необходимо решать

После того, как выполнены А-задачи, и обязательно наметить сроки их

Выполнения. Если у самого предпринимателя нет времени, он должен сделать попытку их делегировании для своевременного решения.

*С-задачи.* Эти задачи очень срочные, но менее важные. Как правило, Их легко решить, поэтому нужно по возможности делегировать.

*«Мусорная корзина».* На предприятии также много задач, которые не являются ни важными, ни срочными. Предприниматели (менеджеры) не должны сами заниматься ими, поскольку время этих людей очень дорого. Некоторые из этих задач разрешаются сами собой, поэтому они предназначены скорее для «мусорной корзины».

Учитывая специфику деятельности НП «САПП», в течение рабочего дня возможны следующие виды работ, которые можно сразу распределить по степени важности и срочности, составив матрицу Эйзенхаура. (см. рис. 2.2.5).

<sup>43</sup> Управление малым бизнесом. Учебно-практическое пособие. /под ред.Мишуровой И.В.- Ростов н/Д: Изд-во ООО «Азовпринт», 2019.- 348 с.

### Важность

<b>В-задачи:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- сдача форм налоговой отчётности через Интернет (система «Контур-Экстерн»,</li><li>- заполнение форм бухгалтерской отчётности</li><li>- оформление документов ОК</li><li>- составление пакета документов для регистрации СМСП</li></ul>	<b>А-задачи:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- оказание организационно – консультационных услуг для безработных граждан по организации самозанятости</li><li>- оформление пакета документов для кредитования и субсидирования в рамках Областной и Муниципальной Программ развития СМСП на 2019-2021 гг.</li></ul>
<b>«Мусорная корзина»</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- разовые бесплатные консультации</li></ul>	<b>С-задачи:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- консультации по вопросам ведения предпринимательской деятельности с выдачей печатной информации</li><li>- тел. «Горячая линия»</li></ul>

### Срочность

Рисунок 2.2.5. Разделение задач НП «САПП» по важности и срочности (составлено автором)

При работе с клиентами любой компании /организации, независимо от организационно-правовой формы собственности, важно выделять ключевых клиентов. Для этих целей необходимо применять правило Парето ( 20% проделанной работы обеспечивают 80% полученных результатов, 20% клиентов обеспечивают 80% заключённых контрактов и продаж, 20% услуг обеспечивают 80 % выручки и т.д.). составив матрицу Эйзенхаура

В соответствии с правилом Парето, определим ключевых клиентов НП «САПП» по итогам 2018 года, составив таблицу 2.2.1.

Таблица 2.2.1

Определение ключевых клиентов НП «САПП» (составлено автором)

Клиенты (в порядке убывания объёмов продаж)	Кол-во	% от общего кол-ва	Продажи (за 2018 год) тыс. руб.				Нарастающая сумма	% от общей суммы
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
1.Клиенты, пользующиеся услугой по оформлению пакета документов для Областной программы поддержки МСП	13	10,8	30	35	35	40	140	46,7
2.Клиенты по сопровождению бизнеса	11	9,2	15	20	30	35	100	33,3
3. Клиенты, получившие консультации по сдаче отчетности.	60	50	8	12	3	7	30	10
4. Безработные граждане, желающие заняться предпринимательством	36	30	5	5	12	8	30	10
<b>Итого:</b>	<b>120</b>	<b>100</b>	<b>58</b>	<b>72</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>300</b>	<b>100</b>

Таким образом, согласно данным, представленным в таблице 1, ключевыми клиентами агентства НП «САПП» являются: клиенты, пользующиеся услугой по оформлению пакета документов для Областной программы поддержки МСП (10,8% от общего числа клиентов, 46,7 % от общей суммы продаж).

- клиенты по сопровождению бизнеса (9,2% от общего числа клиентов, 33,3 % от общей суммы продаж).

По результатам определения ключевых клиентов по правилу Парето, необходимо разработать регламент бизнес-процесса ранжирования клиентов НП «САПП», который будет выглядеть следующим образом: <sup>44</sup>

<sup>44</sup> Николаева Н.В. Разработка и реализация проекта стратегического развития: модели и методы. Монография. Издательство «Перо» Москва. 2016, с. 134

Николаева Н.В. Экономическая сегментация как фактор повышения конкурентоспособности компании //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал № 8 ч.1. 2017



**Владелец процесса:** Некоммерческое Партнерство «Сальское агентство поддержки предпринимательства» ( НП «САПП»)

**Участники процесса:** сотрудники НП «САПП» (директор, главный специалист по вопросам бухгалтерского учёта и налогообложения)

**Порядок выполнения работы:**

Для определения соотношения доли потребителя услуг Агентства в общем объёме выручки, в общем объёме маржинальной прибыли, расположения потребителей в приобретении определённых позиций ассортимента по степени их значимости, частоты закупок с указанием времени приобретения и формы оплаты за оказанные услуги, составим аналитическую таблицу 2, отражающие все необходимые для исследования данные.

По результатам проведенного маркетингового исследования, лидирующие позиции, в соответствии с полученными данными, занимают субъекты малого и среднего предпринимательства, обратившиеся в агентство за получением консультаций по оформлению пакета документов для участия в конкурсе на получение субсидий в рамках Областной целевой программы развития СМСП на территории Ростовской области, и предприниматели, желающие находиться на обслуживании по сопровождению бизнеса.

Таблица 2.2.2

Регламент бизнес-процесса ранжирования клиентов НП «САПП» (составлено автором)

Расположение клиентов по степени значимости для НП «САПП»	% клиентов (гр-п потребителей) в общем V выручки	% клиентов в общем V марж прибыли	История взаимоотношений с клиентами	Частота обращений за оказанием услуг в агентство
1.Клиенты, пользующиеся услугой по оформлению пакета документов для Областной программы поддержки СМСП	46,7	93,3	С момента регистрации НП «САПП», с 2007 г.	В зависимости от сроков подачи заявлений на участие в конкурсе, объявленном Минэкономразвития РО, в рамках Областной целевой программы развития субъектов МСП на территории Ростовской области  Форма оплаты: безналичный расчёт, предоплата – 50% от стоимости услуги согласно заключённого договора, 50% - по окончании работы и получения субсидии субъектом МСП

Расположение клиентов по степени значимости для НП «САПП»	% клиентов (гр-п потребителей) в общем V выручки	% клиентов в общем V марж прибыли	История взаимоотношений с клиентами	Частота обращений за оказанием услуг в агентство
2. Клиенты по сопровождению бизнеса	33,3	66,6	С момента регистрации НП «САПП», с 2007	2 раза в квартал Форма оплаты: наличный расчёт по окончании отчётного периода, т.е. квартала, б/п
3. Клиенты, получившие консультации по сдаче отчетности, вопросам бухгалтерского учёта и налогообложения, кредитования и субсидирования	10	20	С момента регистрации НП «САПП», с 2007	Ежедневно; в зависимости от системы налогообложения и сроков предоставления отчётности  Форма оплаты: наличный расчёт, по мере оказания услуг, т.е. по мере получения информации; ежеквартально по окончании отчётного периода-квартала
4. Консультации для безработных граждан, желающих заняться предпринимательством	10	20	С момента постановки граждан на учёт в ЦЗН г. Сальска	Ежемесячно,  Форма оплаты: безналичный расчёт, по мере оказания консультационных услуг

Проанализировав представленные данные, составим количественный анализ обращений в зависимости от содержания вопросов и видов оказанных услуг, а так же рост числа обращений в НП «САПП» в динамике за 2 (два) предшествующих года с помощью ниже представленных диаграмм (рис. 2.2.6-2.2.7).



Рисунок 2.2.6. Определение ключевых клиентов НП «САПП» за 2018 год (составлено автором)

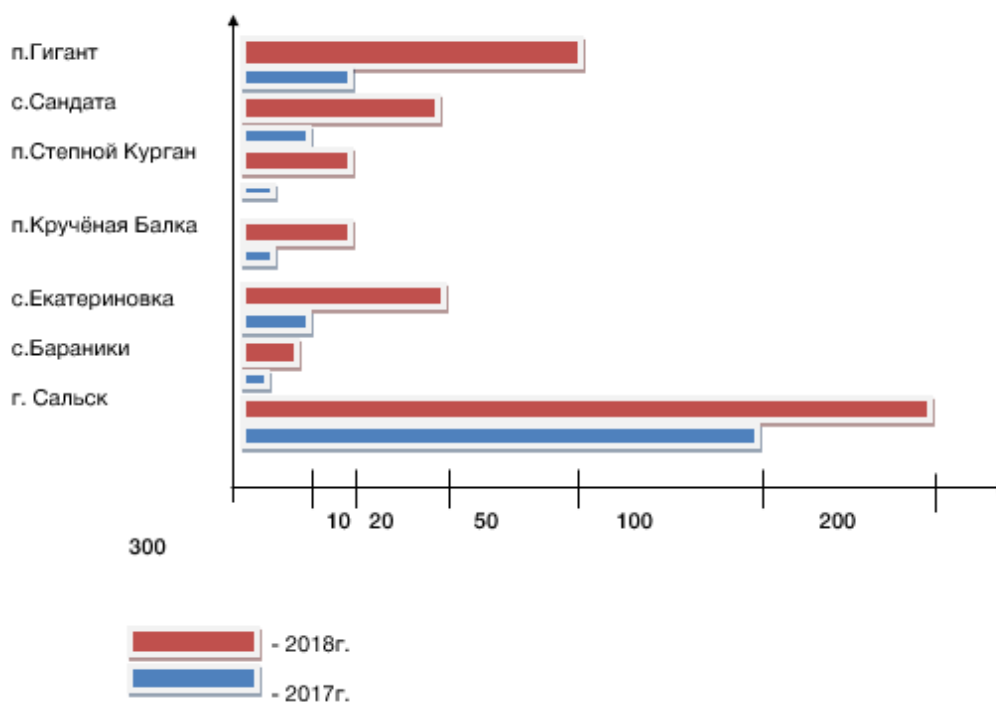


Рисунок 2.2.7. Рост числа обращений СМСП Сальского района за период 2017-2018 гг. (составлено автором)

Что касается *продвижения марки компании потребителем*, здесь идёт речь об итогах проделанной сотрудниками агентства работы и получении положительного финансового результата, как у клиентов, так, соответственно, и у НП «САПП».

А что может быть лучше положительных отзывов о деятельности Партнёрства (агентства) и о профессионализме сотрудников в среде предпринимателей города и р-на, которые, в свою очередь, влияют на формирование положительного имиджа и деловой репутации организации в целом. Помимо этого клиентам НП «САПП», обратившимся хотя бы раз в агентство за получением консультации, выдаются рекламные проспекты с указанием видов услуг, оказываемых Партнёрством, и визитки - для распространения среди субъектов МСП на территории Сальского р-на.

Кроме того, в НП «САПП» работает телефон «Горячая линия», по которому можно получить необходимую информацию и ответы на все интересующие вопросы.

В связи с тем, что большой удельный вес в работе некоммерческого партнёрства «Сальское агентство поддержки предпринимательства» занимает работа по оказанию помощи в выборе идеи для стартапа и составлении бизнес-плана рассмотрим некоторые аспекты выбора бизнес-идеи, как концепции предлагаемого бизнеса.

Бизнес-идея – это определение потребностей покупателей, группы покупателей, технологического и функционального исполнения. Бизнес – идеи создаются с целью оказания помощи начинающим предпринимателям или недавно созданным компаниям в поиске источников венчурного (рискового) финансирования для проведения дополнительных исследований, создания опытных образцов товаров (услуг), проведения маркетинговых исследований, учреждения компании. Поэтому под бизнес-идеями подразумеваем не только концепцию бизнеса, но и тот минимальный объем информации о предлагаемом товаре (услуге), который позволит потенциальным партнерам оценить перспективы представленных предложений.<sup>45</sup>

Продукты и услуги становятся бизнесом только тогда, когда они удовлетворяют потребности. Именно тогда возникает спрос и соответственно бизнес. Покупательские группы показывают, на какие типы покупателей ориентируется фирма. Один из эффективных методов по выбору бизнес – идеи является метод мозгового штурма. Для генерации бизнес-идей выбирается группа из нескольких человек, заинтересованных в создании бизнеса. Под генерацией, понимается составление общего списка подходящих вариантов видов бизнеса, в него могут входить неожиданные и неосуществимые бизнес – идеи.

Важно при генерации, стимулировать наиболее оригинальные предложения и выделять из общего списка идей те, которые подразумевают любимый вид деятельности, а также опыт в ней. После его составления выбирается подходящая бизнес – идея.

В соответствии с вышеизложенным, выбор бизнес – идеи, связанный с развитием Некоммерческого партнёрства «Сальское агентство поддержки предпринимательства», был не случаен и целесообразен, ввиду того, какое внимание в национальном проекте уделено развитию малого и среднего бизнеса в целом.

Для выбора бизнес – идеи предлагается использовать табличную форму «Этапы выборы бизнес - идеи» (табл. 2.2.3), включающую

---

<sup>45</sup> Управление малым бизнесом. Учебно-практическое пособие. /под ред.Мишуровой И.В.- Ростов н/Д: Изд-во ООО «Азовпринт», 2019.- 348 с.

предварительную оценку осуществимости идеи с позиции личных качеств и условий внешней среды.<sup>46</sup>

Учитывая выбранную бизнес-идею, связанную с развитием НП «САПП», как объекта инфраструктуры поддержки предпринимательства на территории города Сальска и Сальского района дальнейшим этапом разработки стратегии развития является разработка проекта новой услуги - организация и проведение семинаров, мастер-классов, оказание консультационных услуг по предпринимательству.

Таблица 2.2.3

Этапы выбора бизнес – идеи (составлено автором)

Бизнес-идея	Почему эта деятельность мне подходит или не подходит? (Личные качества)		Почему этот бизнес будет успешным или неуспешным? (Внешняя среда)	
	Подходит	Не подходит	Успешным	Не успешным
<b>Деятельность в области права, бухгалтерского учёта и аудита, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием. Развитие агентства поддержки предпринимательства на территории г. Сальска и Сальского р-на</b>	Я разбираюсь в вопросах ведения коммерческой деятельности предприятий не зависимо от ОПФ собственности - трудовом законодательстве, бухгалтерском и налоговом учёте. Я владею знаниями законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства и иных НПА РО и РФ. У меня достаточно опыта ревизорской работы в части проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности СМСП – 3,5 г. У меня высшее экономическое образование	Нехватка квалифицированных кадров. Отсутствие а/транспорта для выездных семинаров и встреч с СМСП в отдалённые поселения Сальского р-на	В городе отсутствует подобное агентство с широким спектром услуг по вопросам ведения предпринимательской деятельности, а также организации с работой телефона «Горячая линия». Не проводятся «круглые столы» и семинары для СМСП на безвозмездной основе	Не допонимание органами местного самоуправления значимости подобной организации на территории Сальска и Сальского р-на. Отсутствие возможности участия в конкурсе на выполнение Муниципальных контрактов по оказанию консультационных услуг СМСП Сальского р-на.

Далее представлен вариант технико-экономического обоснования проекта.

<sup>46</sup> Управление малым бизнесом. Учебно-практическое пособие. /под ред.Мишуровой И.В.- Ростов н/Д: Изд-во ООО «Азовпринт», 2019.- 348 с.

1. СУТЬ ПРОЕКТА. Организация и проведение консультаций, семинаров и мастер-классов по основам предпринимательской деятельности для безработных граждан и граждан, испытывающих трудности в поиске работы, по организации собственного дела, а так же СМСП на территории г. Сальска и Сальского р-на по вопросам господдержки в рамках Программы развития предпринимательства на территории Ростовской области в 2014-2020 гг.

Цель: вовлечение социально-незащищённых слоёв населения в предпринимательскую деятельность и оказание помощи действующим предпринимателям, не зависимо от организационно-правовой формы собственности, с целью дальнейшего сотрудничества в части полного сопровождения бизнеса на постоянной основе.

2. По результатам маркетинговых исследований на территории г. Сальска и Сальского р-на, выявлено 7 СМСП, занятых в сфере оказания платных консультационных услуг по вопросам, связанным с осуществлением предпринимательской деятельности, а именно:

- *Информационно-справочная служба «Тихий Дон» (ИП Матяш В.И.)*

Вид деятельности:

- заполнение бланков и форм бухгалтерского учёта,
- сдача форм отчётности через Интернет
- набор текста на ПК
- ксерокопирование документов
- обучение пользователей ПК, программа «1С:Бухгалтерия»
- ***Центр бухгалтерских технологий (ЦБТ)***

Виды деятельности

- заполнение бланков и форм бухгалтерского учёта,
- сдача форм отчётности через Интернет
- набор текста на ПК
- ксерокопирование документов
- обучение пользователей ПК, программа «1С:Бухгалтерия»
- ***ИП Соловьёв В.М.***

Виды деятельности:

- сдача форм отчётности через Интернет

- набор текста на ПК
- ксерокопирование документов
- изготовление визиток

**- ИП Сенченко М.В.**

Виды деятельности:

- сдача форм отчётности через Интернет
- набор текста на ПК
- заполнение форм налоговой отчётности и квитанций на оплату налоговых отчислений ИП

***Юридическая консультация(г. Сальск, ул. Кирова, 20)***

Виды деятельности:

- составление различных форм документов (договора хозяйственной деятельности предприятий, заявления и т.п.)
- регистрация СМСП (ООО, КФХ, ЗАО, ОАО)
- представление интересов физических и юридических лиц в суде

***Юридическая консультация(г. Сальск, ул. Пушкина, 25)***

Виды деятельности:

- составление различных форм документов (договора хозяйственной деятельности предприятий, заявления и т.п.)
- регистрация СМСП (ООО, КФХ, ЗАО, ОАО)
- представление интересов физических и юридических лиц в суде
- консультации по вопросам юридического сопровождения бизнеса

***«Центр поддержки предпринимательства» (ИП Бордийчук А.Ф.)***

Виды деятельности:

- регистрация СМСП (ООО, ИП)
- заполнение форм бухгалтерской и налоговой отчётности
- оформление сделок с недвижимостью

Являясь объектом инфраструктуры поддержки предпринимательства на муниципальном уровне, НП «САПП» осуществляет более широкий спектр услуг, включая:

- бухгалтерское сопровождение бизнеса (ИП, ООО - по договору);
- ведение кадровой документации (заполнение трудовых договоров, ведение тр. книжек, составление приказов по кадрам)
- заполнение всех форм бухгалтерской отчётности - отчётность квартальная и ежемесячная (ИФНС, Пенсионный фонд, ФСС);
- сдача налоговой и бухгалтерской отчётности через Интернет



- разработка учредительных документов для регистрации (ООО, ИП)
- подготовка пакета документов для кредитования
- подготовка пакета документов для участия в конкурсе на получение субсидий за счёт средств областного бюджета в рамках Программы развития СМСП на территории РО в части субсидирования затрат, связанных с ведением предпринимательской деятельности;
- консультационное обслуживание по:
  - бухгалтерскому учёту,
  - налогообложению,
  - кредитованию,
  - разработке и составлению бизнес-плана;
- предоставление услуг бизнес-инкубирования начинающим предпринимателям
- оказание помощи при регистрации ИП, определение видов деятельности, заполнение формы Ф-21, что является одним из основных преимуществ самой организации по сравнению с конкурентами. Однако, не только широкий спектр оказываемых услуг, но и относительно низкие цены (30-50%) на услуги в сопоставлении с др. организациями, являются преимуществом НП «САПП».

**3.** Выбор разработки данного проекта услуг не случаен, в связи с актуальностью в настоящее время развития консалтинга в сфере предпринимательской деятельности, учитывая сложившуюся ситуацию на рынке труда, изменения нормативно-правовой базы, а так же выбранного Президентом и Правительством РФ курса в части развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Организация и проведения семинаров и мастер-классов планируется проводить с выездом в сельские поселения Сальского р-на, по заранее утверждённому и согласованному графику с Главами сельских поселений, с определением точных дат и времени в течение одного календарного месяца.

Реализация проекта предполагает вложение инвестиций в сумме 339 000 рублей, связанных с приобретением транспорта, оргтехники, затрат на ГСМ, канцелярские расходы, расходы на рекламу (табл.2.2.4).

Таблица 2.2.4

Расчёт стоимости проекта по организации и проведению семинаров и мастер-классов для безработных гр-н и СМСП г. Сальска и Сальского р-на по вопросам предпринимательской деятельности и формам господдержки в рамках Областной Программы развития предпринимательства на территории Ростовской области (разработано автором)

№п/п	Наименование работ (услуг)	К-во	Цена	Стоимость
1	Приобретение автотранспорта (Ваз 2107)	1 -	200 000	200 000-00
2.	Приобретение новой оргтехники: - процессор - монитор - клавиатура, мышь, колонки - принтер	2 2 2 2	25 000-00 10 000-00 2 000-00 5 000-00	50 000-00 20 000-00 4 000-00 10 000-00
3.	Расходы на приобретение канцелярских принадлежностей	-	-	20 000-00
4.	Расходы на ГСМ	500	20-00	10 000-00
5	Кампания продвижения услуг НП «САПП» (реклама)	-	-	25 000-00
	<b>Всего :</b>			<b>339 000</b>

*Необходимые в проект инвестиции – 339 000 рублей,*

в том числе:

- за счёт собственных средств – 139 000 рублей;
- за счёт привлечённых средств – 200 000 рублей.

Таблица 2.2.5

Расходы, связанные с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности в течение всего срока окупаемости проекта (составлено автором)

№п/п	Наименование статей расходов	К-во	Цена	Стоимость
1	Фонд оплаты труда сотрудников	3	10 000 (м-ц)	360 000-00
2	Отчисления в ПФ РФ	-	-	50 400-00
3	Отчисления в ФСС	-	-	720-00
4	Налоговые отчисления (УСНО)	-	-	24 300
5	Погашение основного долга по кредиту			200 000-00
6	Погашение % по кредиту			20 000-00
	<b>ИТОГО</b>			<b>655 420</b>

Предварительный анализ производственной деятельности НП «САПП» за период с июля 2019 по июнь 2020 гг., показал, что объём планируемой выручки Агентства от оказания услуг:

- по организации семинаров и мастер-классов для безработных гр-н и СМСП города и р-на, составит 810 000 рублей ( из расчёта 30 СМСП (ИП, ООО), привлечённых на абонентское обслуживание по сопровождению бизнеса, и стоимости услуг от 1500 до 3000 рублей в месяц),

- поступления в рамках выполнения Муниципальных контрактов, услуги по сдаче квартальной налоговой отчётности в сумме 260 000 рублей.

Окупаемость проекта планируется в течение - 12 месяцев.

Таблица 2.2.6

Планируемые поступления от оказанных услуг в течение всего срока окупаемости проекта (составлено автором)

№п/п	Наименование услуги	К-во	Цена	Ст-сть услуг в кв	Сумма
1.	Услуги по сопровождению бизнеса (30 СМСП), в том числе: - ИП - ООО, КФХ	15 15	4500 9000	67 500 135 000	270 000 540 000
2.	Сдача квартальной отчётности СМСП	100	150	15 000	60 000
3.	Исполнения Муниципальных контрактов	-	-	-	200 000
	<b>ИТОГО:</b>	-	-	-	<b>1 070 000</b>

Таблица 2.2.7

Расчёт суммы чистой прибыли в течение срока окупаемости проекта (составлено автором)

№п/п	Наименование показателя	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	Итого за 12 м-цев
1	Выручка от услуг	101250	302500	302500	252500	111250	1070
2	Расходы, связанные с деятельностью, включая расходы по погашению основного долга и % по кредиту, выплату налоговых отчислений, расчёты с персоналом, хозяйственные расходы	420928	163855	163855	163855	81928	994,42
3	Чистая прибыль:	-319678	+138645	+138645	+88645	+29322	+75,58

В случае увеличения числа СМСП по сопровождению бизнеса, находящихся на постоянной основе, возможно привлечение дополнительных внешних заимствований (кредитных ресурсов), связанных с увеличением площади агентства, обновлением и пополнением материально-технической базы и увеличением штата сотрудников.

Планируемые источники погашения – выручка от оказанных услуг, членские взносы, поступления из федерального и местного бюджетов в рамках Областной и Муниципальной программ развития предпринимательства.

**Кампания продвижения** представляет собой систему взаимосвязанных коммуникационных мероприятий, охватывающих определенный период времени и предусматривающих комплекс применения маркетингово - коммуникационных средств достижения конкретной маркетинговой цели.<sup>47</sup>

Исходя из вышесказанного, составим план проведения кампании продвижения услуг НП «САПП» :

#### *План проведения кампании продвижения*

*Товар:* консультационные услуги по вопросам предпринимательской деятельности и развития бизнеса.

*Предприятие:* Некоммерческое партнерство «Сальское Агентство поддержки предпринимательства»

*Сроки проведение компании:* 09 июля 2019 года- 09 августа 2019 года

*Место проведение кампании :* г. Сальск и Сальский район

*Анализ ситуации:* Как показал стратегический маркетинговый анализ, на территории г. Сальска успешно действует ряд организаций, основным видом деятельности которых является оказание услуг субъектам МСП, связанных с заполнением бухгалтерской и налоговой отчетности и сдачей форм отчетности через Интернет. Помимо этого, успешно осуществляет свою деятельность Юридическая консультация (оформление документов для регистрации – ИП, ООО; разработка форм договоров и т.п.), которые, в свою очередь, имеют выгодное расположение и находятся так же в центре города.

<sup>47</sup> Николаева Н.В. Экономическая сегментация как фактор повышения конкурентоспособности компании //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал № 8 ч.1. 2017

Учитывая местонахождение, специфику вышеперечисленных организаций, а так же уровень цен на оказываемые виды услуг, надо отметить, что конкуренция для НП «САПП» велика.

Однако, учитывая цель создания и задачи, поставленные перед организацией, НП «САПП» имеет ряд преимуществ, связанных с организационно-правовой формой собственности, как некоммерческая организация, а так же с возможностью предоставления бесплатных консультаций по вопросам предпринимательской деятельности субъектам МСП города и района в рамках исполнения Муниципальных контрактов, и, снижения цен на оказываемые услуги для постоянных клиентов организации на 30%, чем у фирм-конкурентов. Кроме этого постоянные клиенты НП «САПП» имеют возможность своевременного получения информации о предоставляемых субсидиях в рамках Областной и Муниципальной программы развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, и оперативного их получения, включая весь спектр услуг по сопровождению бизнеса.

Основными целями кампании продвижения услуг НП «САПП» являются:

- проинформировать потенциальных потребителей об оказании широкого спектра услуг и существовании различных форм государственной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства на территории г.Сальска и Сальского р-на;
- создать потребительский спрос на услуги;
- поднять уровень осведомленности о нашем Партнёрстве (агентстве) и его услугах среди предпринимателей города Сальска и Сальского р-на;
- увеличить количество выполненных услуг путём привлечения клиентов на постоянной основе (абонентское обслуживание);
- активизировать совместную работу органов местного самоуправления и сотрудников агентства (Партнёрства) в реализации Муниципальной Программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- повысить значимость НП «САПП» на территории города и р-на, как объекта инфраструктуры поддержки предпринимательства, в условиях выбранного Президентом и Правительством РФ курса на создание благоприятных условий (климата) для развития малого и среднего бизнеса в России;
- создать положительный образ Некоммерческого партнерства «Сальское агентство поддержки предпринимательства»

### *Стратегия продвижения*

*а- Целевая аудитория* – субъекты малого и среднего предпринимательства г. Сальска и Сальского р-на, независимо от организационно-правовой формы собственности (индивидуальные предприниматели, ООО и т.п.), безработные граждане, испытывающие трудности в поиске работы, и, желающие заняться предпринимательской деятельностью.

#### *б- Концепция товара:*

Некоммерческое партнёрство «Сальское агентство поддержки предпринимательства» оказывает следующие виды услуг:

- бухгалтерское сопровождение бизнеса (ИП, ООО - по договору);
  - ведение кадровой документации (заполнение трудовых договоров, ведение тр. книжек, составление приказов по кадрам)
  - заполнение всех форм бухгалтерской отчётности - отчётность квартальная и ежемесячная (ИФНС, Пенсионный фонд, ФСС);
  - разработка договоров, должностных инструкций, Уставов, учредительных договоров;
  - *подготовка пакета документов для участия в конкурсе* в рамках Областной целевой Программы развития и поддержки предпринимательства на территории Ростовской области на получение СУБСИДИЙ;
  - сдача форм налоговой отчётности по ИНТЕРНЕТ
  - консультационное обслуживание по:
    - бухгалтерскому учёту,
    - налогообложению,
    - кредитованию,
    - разработке и составлению бизнес-плана;
  - *предоставление рабочего места начинающим предпринимателям (ИП, ООО) с использованием оргтехники и информационной базы «Гарант» («Консультант Плюс»)*
  - оказание помощи по регистрации индивидуальных предпринимателей (ИП), определение видов деятельности
- в-** Для информирования потенциальных потребителей (клиентов), с учётом протяженности Сальского р-на, сотрудники НП «САПП» планируют использовать следующие *средства распространения информации:*
- листовки
  - буклеты
  - статьи в газете на правах рекламы
  - сюжет на ТВ

- рекламный ролик на ТВ
- реклама на авторadio.

г- *Творческая стратегия, характеристика коммуникационных каналов:*

Для продвижения оказываемых услуг НП «САПП» использует *рационалистическую стратегию*, которая подчёркивает утилитарную ценность и практическую выгоду от полученных субъектами МСП консультационных услуг, оказанных сотрудниками агентства, в части :

- получения кредитных ресурсов для развития бизнеса,
- субсидий по организации собственного дела,
- субсидированной процентной ставки по взятым кредитам и займам на пополнение основных и оборотных средств,
- субсидий по приобретенным основным ср-вам и программного обеспечения, и т.п.

Существует несколько видов стратегий рационалистического типа, которые так же успешно используются сотрудниками агентства:

Услуги представляются как единственные в своей товарной категории, «без оглядки» на конкурентов, объединяет несколько товарных категорий, представляются как услуги-монополисты, например, *«Только у нас Вы сможете получить полную информацию о существующих формах государственной поддержки и квалифицированную помощь специалистов по оформлению пакета документов на получение субсидий»*,

д- *Бюджет кампании продвижения*

Учитывая нынешнее финансовое состояние НП «САПП», бюджет кампании продвижения будет выглядеть приблизительно так:

Таблица 2.2.8.

Бюджет кампании продвижения (составлено автором)

Вид	Стоимость	Количество	Сумма
Листовки	8 руб.за 1 шт.	500 шт	4 000
Буклеты	25 руб.за 1 штуку	100 шт	2 500
Статья в газете на правах рекламы	500	3 статьи с размещением в трех выпусках	4 500
Сюжет на ТВ	800р.за 1 минуту	2 сюжета по 4 минуты	8 000
Рекламный ролик на ТВ	400 руб.	1 ролик с повторением в течении 1 месяца	3 840
Реклама на радио	200руб	1 ролик с повторением в течении месяца	2 200
ИТОГО :			25040

По итогам проведения кампании продвижения (09.07.2019-09.08.2019 гг.) руководству НП «САПП» необходимо будет проанализировать количество обращений субъектов МСП, как в агентство, так и по тел. «Горячая линия» в сопоставлении с предыдущим периодом (в данном случае будем иметь ввиду 3 квартал 2018 г), на основании чего определить планируемый объём работ/услуг, и, общее кол-во предпринимателей, согласившихся на абонентское обслуживание по сопровождению бизнеса.

В результате предварительного анализа финансово-хозяйственной деятельности, количество обращений субъектов МСП города и р-на в агентство должно возрасти примерно на 30% (как правило предприниматели отдалённых поселений – п. Степной Курган, п. Южный, п. Северный, с. Екатериновка), и, объём ожидаемой выручки, в зависимости от вида предоставляемых услуг (абонентское обслуживание, выполнение услуг по оформлению пакета документов для получения субсидий) должен увеличиться примерно на 20-40 % по сравнению с периодом (годом) предшествующим.

Безусловно, проведение кампании продвижения даст определённый результат, ввиду недостаточной осведомлённости предпринимателей в отдалённых поселениях Сальского р-на, недостаточной работы сотрудников поселковых администраций и отсутствия достаточного взаимодействия сотрудников Администрации Сальского р –на, поселений и НП «САПП».

Ранее в НП «САПП» Бюджет кампании продвижения не составлялся, ввиду не стабильного финансового положения организации.

Далее необходимо провести оценку эффективности стратегии развития Некоммерческого партнёрства «Сальское агентство поддержки предпринимательства».

В рамках уставных целей и задач создания Некоммерческого партнёрства «Сальское агентство поддержки предпринимательства», как объекта инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса на территории г. Сальска и Сальского района, необходимо обозначить перечень мероприятий, способствующих эффективной работе организации, а именно:

- информирование настоящих и потенциальных клиентов агентства на предмет широкого спектра услуг, оказываемых сотрудниками НП «САПП»;
- организация и проведение совместных с сотрудниками органов местного самоуправления, центра занятости и кредитных организаций семинаров, «круглых столов» и встреч для безработных гр-н, желающих



заняться предпринимательством, с целью вовлечения их в предпринимательскую деятельность;

- ознакомление СМСП с формами государственной поддержки г. Сальска и Сальского р-на на предмет реализации Областной и Муниципальной программ развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация выездных семинаров в сельские поселения Сальского р-на, налаживание тесных контактов с администрациями поселений с целью взаимовыгодного сотрудничества в интересах развития малого и среднего бизнеса на территории Сальского р-на;
- извлечение полной информации о постоянных и потенциальных клиентах, участие в развитии их бизнеса: содействие в привлечении инвестиций для развития, организация систематических встреч и семинаров с органами местного самоуправления, содействие в оперативном получении субсидий;
- повышение профессионального уровня сотрудников НП «САПП», как одного из основных факторов, влияющих на эффективность работы организации в целом.

Наряду с определением перечня необходимых мероприятий, нельзя забывать о возможных рисках, представляющих собой потенциальную, численно измеримую возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба и убытков.

К ним, в первую очередь, необходимо отнести:

- появление на рынке услуг подобного консалтингового агентства с наличием специалистов высокой квалификации, и, как следствие отсутствие объёма выполненных работ и оказанных услуг
- нарушением условий договоров на оказание консультационных услуг СМСП Сальского района
- отсутствие квалифицированных специалистов
- невозможность участия в конкурсе на получение Муниципальных заказов, отсутствие взаимодействия с органами местного самоуправления

Что касается оказания консультационных услуг, а так же поиска рынка сбыта, здесь нужно отметить определённый опыт работы в сфере консалтинга и наличия постоянного круга клиентов за два года

работы в данной сфере. Поэтому матрица управления рисками будет выглядеть следующим образом (табл. 2.2.9)

Таблица 2.2.9

Матрица управления рисками (составлено автором)

Наименование работ	Риски	Вероятность наступления	Степень значимости	Мероприятия по предотвращению
Анализ ситуации на рынке консалтинговых услуг	Появление конкурентов, Уменьшение объёма работ/ услуг, уменьшение выручки	Средняя	Значительная	Контроль и анализ ситуации на рынке консалтинговых услуг.  Реализация Плана Кампании продвижения услуг НП «САПП».  Увеличение ассортимента оказываемых услуг агентства.
Персонал	Низкая квалификация	Высокая	Значительная	Тщательный подбор специалистов, формирование организационной структуры.  Повышение уровня квалификации сотрудников.
Юридическое оформление договоров на оказание консультационных услуг, включая предоплату Заказчиков, не менее 50%	Нарушение условий договоров, не выполнение обязательств, связанных с отсрочкой платежей, отсутствием предоплаты, увеличением Дт-кой задолженности	Средняя	Значительная	Контроль за исполнением договорных обязательств.  Контроль и проверка наличия всей правоустанавливающей и финансовой документации у организаций - заказчиков.
Выполнение Муниципальных контрактов	Отсутствие возможности участия НП «САПП» в конкурсе на получение Муниципального заказа	Высокая	Значительная	Взаимодействие с органами местного самоуправления и АРО.  Участие в разработке Муниципальной Программы развития и поддержки СМСП Сальского района.  Разработка Программы занятий для безработных граждан с целью вовлечения их в предпринимательскую деятельность.  Взаимодействие с ЦЗН г. Сальска, администрациями сельских поселений, представителями кредитных учреждений города

Для оценки социально-экономических результатов внедрения мероприятий, необходимых для эффективной работы НП «САПП», целесообразно составить график-бюджет, который, позволит определить период выполнения намеченных мероприятий в стоимостной оценке, и проанализировать эффективность их внедрения .

Таблица 2.2.10

График-Бюджет мероприятий НП «САПП» (тыс. руб) (составлено автором)

№ п/п	МЕРОПРИЯТИЯ	ПЕРИОД							Итого
		2019 год			2020 год				
		2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	информирование настоящих и потенциальных клиентов Агентства на предмет широкого спектра услуг, оказываемых сотрудниками НП «САПП (кампания продвижения)								
2	организация и проведение совместных с сотрудниками органов местного самоуправления, центра занятости и кредитных организаций семинаров, «круглых столов» и встреч для безработных гр-н, желающих заняться предпринимательством, с целью вовлечения их в предпринимательскую деятельность	5	5	5	7	7	7	7	43
3	организация выездных семинаров в сельские поселения Сальского р-на, налаживание тесных контактов с администрацией поселений с целью взаимовыгодного сотрудничества в интересах развития малого и среднего бизнеса на территории Сальского р-на ;		-	-	202,5	202,5	202,5	202,5	810
4	ознакомление СМСП с формами гос. поддержки г. Сальска и Сальского р-на на предмет реализации Областной и Муниципальной программ развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;		20	50	-	20	50	60	200

№ п/п	МЕРОПРИЯТИЯ	ПЕРИОД							Итого
		2019 год			2020 год				
		2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
5	извлечение полной информации о постоянных и потенциальных клиентах, участие в развитии их бизнеса : содействие в привлечении инвестиций для развития, организация систематических встреч и семинаров с органами местного самоуправления, содействие в оперативном получении субсидий; Составление электрон базы данных клиентов партнёрства)		10	10	10	10	10	10	60
6	повышение профессионального уровня сотрудников НП «САПП»	-	5	10	10	10	10	10	55
<b>ИТОГО :</b>		<b>5</b>	<b>40</b>	<b>75</b>	<b>229,5</b>	<b>249,5</b>	<b>279,5</b>	<b>289,5</b>	<b>1168</b>

Как показал анализ график - бюджета, внедрение мероприятий по улучшению работы НП «САПП», определёнno будет иметь положительный результат.

Эффективность внедрения обозначенных мероприятий заключается в :

- осведомлённости СМСП отдалённых поселений Сальского района о деятельности агентства и перечне оказываемых услуг;
- повышении уровня знаний потенциальных предпринимателей и действующих малых и средних предприятий о существующих формах государственной поддержки и развития;
- увеличении числа обращений, как в агентство, так и по телефону «Горячая линия»;
- появлении постоянных источников поступлений, связанных с увеличением числа СМСП, желающих находиться на обслуживании НП «САПП» по сопровождению бизнеса на постоянной основе;
- увеличении объёмов выручки за оказанные услуги ;
- формировании положительного имиджа и деловой репутации Партнёрства в целом, и, возможности получения муниципальных заказов на оказание консультационных услуг субъектам малого среднего

предпринимательства в рамках Муниципальной Программы развития СМСП на 2019-2021 гг. на территории Сальского района.

*Заключение.* Резюмируя можно отметить, что разработка стратегии развития любой организации, независимо от организационно-правовой формы собственности, по своей сути, есть не что иное, как один из основополагающих пунктов успешной работы предприятия в целом. Для совершенствования работы и стратегического развития компаний, представляющих инфраструктуру поддержки предпринимательства на муниципальном уровне целесообразно использовать как традиционные методы стратегического анализа, так и диагностику организационной структуры предприятия, анализ основных направлений и функций обеспечения деятельности и менеджмента, ABC –анализ, матрицу Эйзенхаура, анализ ключевых клиентов организации по правилу Парето для определения приоритетных направлений развития деловых отношений, количественный анализ поступивших обращений в динамике, анализ бизнес-идеи расширения деятельности компании, технико-экономическое обоснование проекта. Предлагаемый инструментарий апробирован в деятельности Некоммерческого партнерства «Сальское агентство поддержки предпринимательства» и проекта по оказанию консультационных услуг для безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, и действующих СМСП на территории г. Сальска и Сальского района, посредством выездных семинаров и «мастер-классов» по основам предпринимательской деятельности и формам государственной поддержки, с целью привлечения СМСП города и района для взаимовыгодного сотрудничества с Партнёрством. Для эффективного внедрения нового проекта использованы такие инструменты проектного менеджмента, как матрица управления рисками, график-бюджет на ближайший финансовый год с определением периода выполнения мероприятий в стоимостной оценке, проведена оценка социально-экономической эффективности внедрения обозначенных мероприятий.

### 2.3. Выбор маркетинговой стратегии компании на основе проектного подхода

Выбор маркетинговой стратегии тесно связан со стратегией продвижения товаров и услуг компании и в той или иной форме используется всеми компаниями, включает множество мер, требующих затрат на свое осуществление, но одновременно позволяющих значительно влиять на результаты деятельности компаний.<sup>48</sup>

Инструментарий исследования процесса выбора маркетинговой стратегии рассматривается на основе кейса по разработке стратегии продвижения продукции ООО «Грандфаянс», предприятия по торговле сантехникой.

Основные этапы исследования включают: анализ рынка сантехники РФ, его тенденций, построение конкурентного профиля анализируемой компании, рассмотрение составных частей стратегии и комплекса продвижения, этапы создания стратегии, SWOT-анализа проекта, рекомендации по продвижению продукции предприятия, расчеты экономической результативности предлагаемых мероприятий.

#### *1 этап. Анализ конкурентных позиций предприятия*

Компания ООО «Грандфаянс» основана в 1999 году в городе Ростове-на-Дону и более 17 лет успешно специализируется на оптовых и на розничных продажах сантехнических изделий. За это время компания зарекомендовала себя, как надежный партнер с высоким уровнем профессионализма.<sup>49</sup>

Миссия ООО «Грандфаянс» заключается в создании комфорта и красоты в каждой ванной комнате, содействии успеху и процветанию своих клиентов и партнеров по бизнесу, предоставление условий, способствующих раскрытию внутреннего потенциала и непрерывному личностному росту сотрудников компании.

На основе миссии построим «дерево целей» - структурированная, построенная по иерархическому принципу, совокупность целей, где выделены:

<sup>48</sup> Сун В. Экономическая сущность стратегического планирования маркетинга как элемента системы управления предприятием // Наука и бизнес: пути развития. - 2013. - № 7. - С. 51 - 53.

Сухарев О.С. Функциональный и интернет-маркетинг: Монография / О.С. Сухарев. - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.

<sup>49</sup> Интернет – сайт: <http://grandfayans.ru/>

генеральная цель ("вершина дерева"); подчиненные ей подцели первого и последующего уровней ("ветви дерева") (рис. 2.3.1).<sup>50</sup>



Рисунок 2.3.1. Дерево целей ООО «Грандфаянс» (составлено автором)

Организационная структура ООО «Грандфаянс» состоит из совета учредителей, генерального директора и его заместителей, семи отделений и их руководителей. Каждая служба выполняет возложенные на нее функции и является неотъемлемой частью единой команды (рис.2.3.2).

ООО «Грандфаянс» является дилерами таких компаний, как завод «Самарский Стройфарфор», ТОО «Сантехпром», ООО «Ровезе Рус» (ТМ Cersanit), ООО «Строй Керамика Сервис», ООО «СибПласт» (ТМ «Метакам»),

<sup>50</sup> Александрова Е.Н., Ташу А.А. Теоретические аспекты стратегического планирования маркетинга в современных компаниях в России // Экономика: теория и практика. - 2014. - № 1. - С. 55 - 58.

Александрова Е.Н., Филичкина Т.Б. Формирование системы маркетингового управления в малом бизнесе // Теория и практика общественного развития. - 2014. - № 3. - С. 272 - 274.

Болотова А.А., Карпунина Е.К. Роль и место маркетинговой стратегии продвижения товара в системе развития современного предприятия // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - № 4. - С. 36 - 38.

Бусарина Ю.В., Карасиков А.В. Разработка маркетингового механизма управления отношениями с потребителями // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2013. - № 3. - С. 284 - 291.

ЗАО «УграКерам» (TM Santeri), АО «Кировская Керамика» (TM Rosa и Kirovit),  
ООО «Олимп» .

ООО «Грандфаянс» имеет 2 собственных розничных магазина.

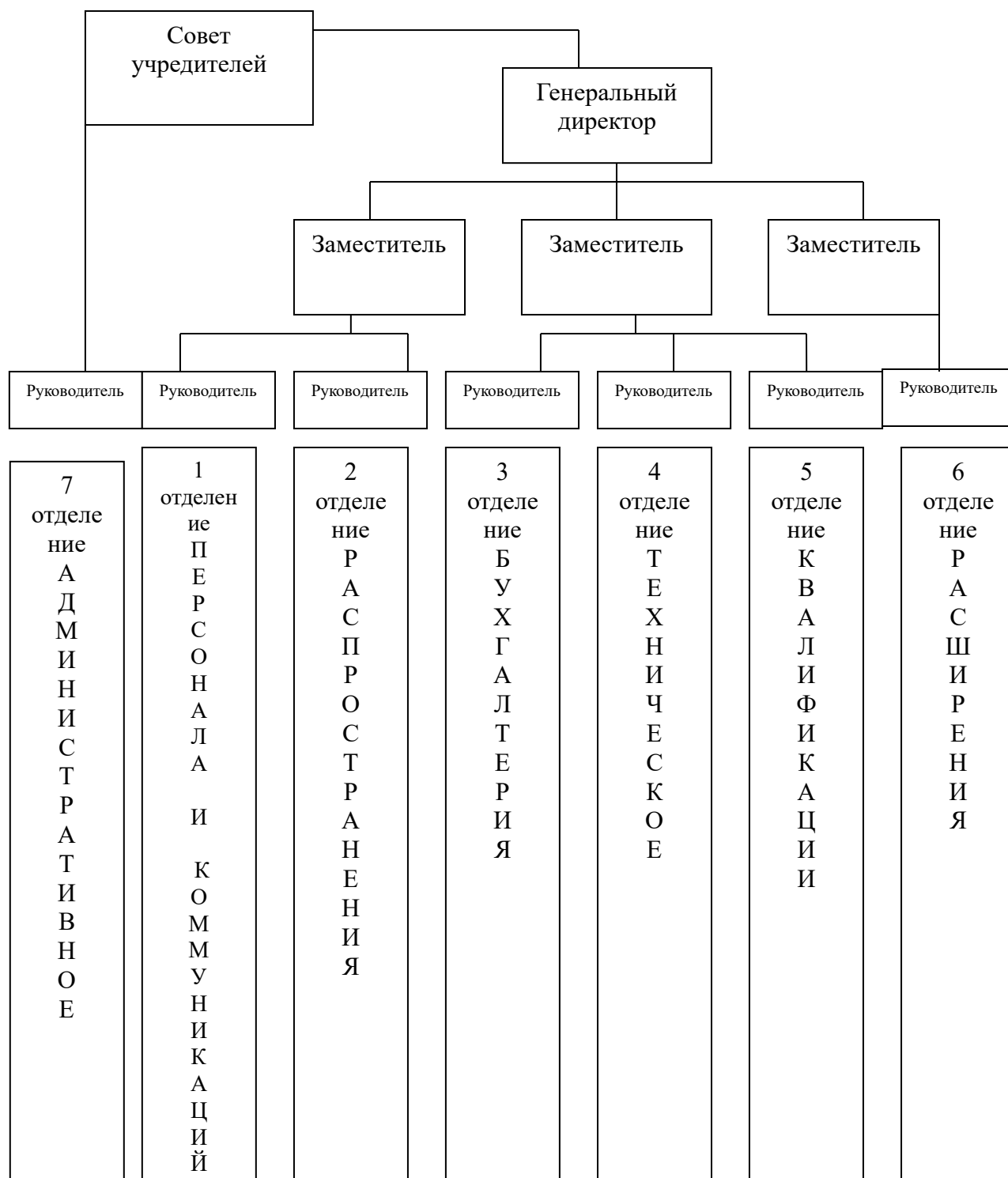


Рисунок 2.3.2. Организационная структура ООО «Грандфаянс»  
(составлено автором)



Также ООО «Грандфаянс» имеет три собственных бренда: Eva Gold, Sfarzo и GFS, которые являются гордостью компании. Под этими брендами представляется мебель для ванных комнат, мебель для кухонь, латунные смесители, акриловые ванны, гидромассажные ванны, акриловые поддоны, душевые кабины, душевые ограждения и душевые углы, а также унитазы - монолиты.

Под ТМ Eva Gold компания производит мебель для ванной комнаты, кухонную мебель, душевые кабины, душевые ограждения, душевые углы, акриловые поддоны, акриловые ванны, гидромассажные ванны, белый и декорированный санфаянс.

EVA GOLD - торговая марка, являющаяся собственностью компании «Грандфаянс», разработана и зарегистрирована в 2005 году. Эта торговая марка была разработана для различных линеек товаров сантехнического назначения, таких как: санфаянс; душевые кабины; смесители; аксессуары; мебель для ванных комнат.

Все вышеперечисленные группы товаров, кроме мебели для ванных комнат производятся на различных заводах в КНР, которые являются крупнейшими производителями в своем сегменте.

Продукция марки EVA GOLD изготавливается по заказу компании, и тот факт, что эти заводы являются крупнейшими в своем роде, говорит о неслучайном выборе этих производителей.

Главные критерии выбора: контроль качества; цена; партнерские отношения с нашими поставщиками.

Санфаянс марки EVA GOLD изготавливается на современном оборудовании, соответствует самым строгим требованиям экологии и имеет необходимые сертификаты. Отличительной особенностью этих изделий является богатый декор, широкая, насыщенная цветовая гамма и индивидуальность

Современные модели душевых кабин торговой марки EVA GOLD выполнены из высококачественных материалов, имеют функции гидромассажа, оснащены подсветкой, Hi-Fi системой.

Мебель для ванных комнат EVA GOLD производится в России, корпус которой изготовлен из влагостойкого ламинированного ДСП и покрыт глянцевой эмалью производства Италии. Края корпусных деталей защищены меламиновой кромкой и кромкой ПВХ. Фасад мебели изготовлен из панелей МДФ и покрыт высокоглянцевой эмалью производства Италии, за счет этого мебель обладает повышенной влагостойкостью и сопротивляемостью к

внешним воздействиям. Для производства зеркал используются полотна производства Бельгии, с амальгамой на основе серебра и обладающие повышенной влагостойкостью.

Компания «Грандфаянс» предлагает широкий выбор ассортимента, для обустройства ванной комнаты. Большой выбор размеров мебели позволяет укомплектовать как малогабаритную, так и просторную ванную комнату. Тумбы комплектуются умывальниками российских производителей и собственной торговой марки EVA GOLD

GFS - новая торговая марка компании Grandfayans, которая уже успела зарекомендовать себя как качественный продукт. В ассортименте торговой марки представлены однорукояточные и двухрукояточные смесители. Корпус кран-буксы выполнен из латуни, что придает изделию коррозионную стойкость и прочность, а также защищает внутренние керамические пластины от внешнего воздействия <sup>51</sup>.

В ассортименте более 40 моделей смесителей GFS, что позволяет подобрать смеситель под любой дизайн ванной комнаты или кухни. Смесители ТМ GFS имеют ряд достоинств: высококачественная латунь, никель-хромовое покрытие, обеспечивающее идеальный зеркальный блеск поверхности, 5 лет гарантии и гарантийный сервис, керамические картриджи, пластиковые аэраторы, детали производятся на современном оборудовании с использованием экологически чистого сырья, широкий ассортиментный ряд, легкая регулировка потока воды, за счет удобной ручки, итальянский дизайн.

Компания «Грандфаянс» занимается производством мебели для ванных комнат торговой марки Sfarzo. Данная торговая марка хорошо зарекомендовала себя на рынке ЮФО и за его пределами.

## ***2 этап. Анализ современного российского рынка сантехники***

Рынок сантехники в России активно развивается. По аналитическим данным развитие происходит за счет того, что на рынок приходят новые игроки, меняются лидеры, изменяются потребительские предпочтения.

Объем российского рынка сантехники в натуральном выражении, по оценкам экспертов, составляет на сегодняшний день около 16-18 млн. изделий в год. По прогнозам экспертов, среднегодовой темп роста рынка сантехники в ближайшие годы будет составлять 20-25%. <sup>52</sup>

<sup>51</sup> Интернет – сайт: <http://grandfayans.ru/>

<sup>52</sup> gks.ru

Таким образом, объем российского рынка сантехники к концу 2017 года достигнет 45,9 млн. изделий в год (рис. 2.3.3). В стоимостном выражении объем рынка сантехники достигает значения в 140 млрд. руб. в год. Необходимо отметить, что около 40-50% от общего объема рынка приходится на Москву и Московскую область.

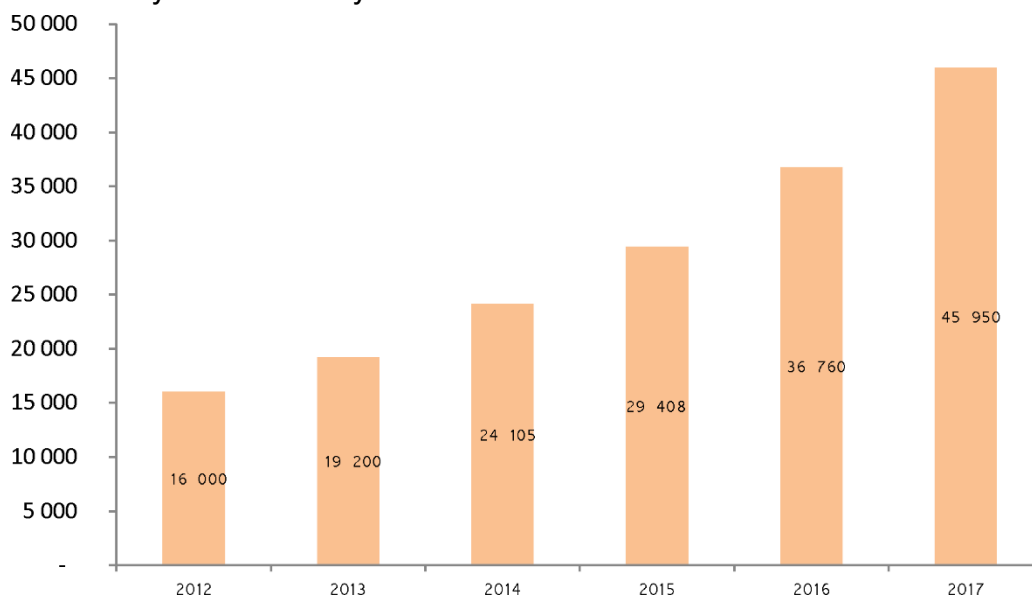


Рисунок 2.3.3. Объем рынка сантехнического оборудования, тыс.шт. (разработано автором по данным Госкомстата РФ)

По мнению большинства экспертов, отечественные производители только набирают свою силу, и в ближайшее время планируют занять значительные позиции на российском рынке сантехники. По прогнозам, к концу 2017 года на долю отечественных производителей будет приходиться порядка 45% рынка сантехники (рис. 2.3.4).<sup>53</sup>

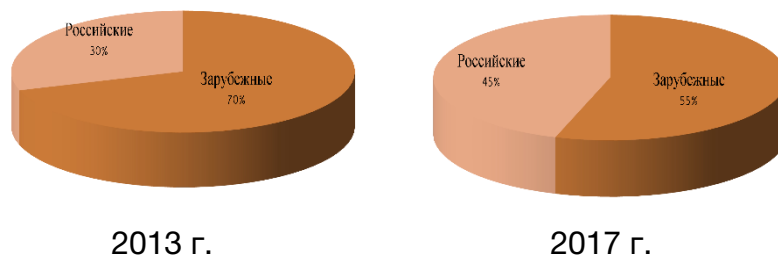


Рисунок 2.3.4. Производители рынка сантехники, % (разработано автором по данным Госкомстата РФ)

Ветрова В.А., Сажнева С.В. Особенности стратегий ценообразования в маркетинге // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 11. - С. 200 - 202.

<sup>53</sup> Там же

Эксперты еще в докризисный период прогнозировали, что отечественная сантехника в будущем сможет несколько потеснить импорт. Однако на экономическое положение сантехнических компаний сильно повлияло изменение соотношения курсов валют. В тот момент, когда курс рубля снизился по отношению к мировым валютам, импортная сантехника мгновенно подорожала - и отечественные производители получили возможность развивать собственное производство. Подорожание цен на импортную сантехнику увеличило спрос на отечественную продукцию.

На рынке сантехнических изделий выделяют несколько сегментов по функциональному назначению. Согласно данным Компании «Symbol Marketing», весь рынок сантехники условно можно разделить на несколько групп: ванны, керамика, смесители, мебель для ванных комнат и аксессуары. Наибольшая доля на российском рынке сантехники приходится на мебель для ванных комнат - 34%, далее следуют санитарно-керамические изделия - 21% рынка, на долю ванн приходится 16% рынка. Основные сегменты рынка сантехники представлены на рисунке 2.3.5.<sup>54</sup>

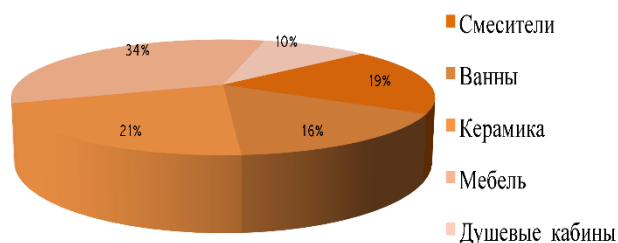


Рисунок 2.3.5. Структура рынка сантехники, % (разработано автором по данным Госкомстата РФ)

Среди основных тенденций, сложившихся на российском рынке сантехники, можно выделить следующие:

1. Восстановление рынка строительства способствует увеличению объемов производства сантехнических изделий. Рост рынка сантехнических изделий непосредственно связан с общими изменениями, которые произошли на российском рынке строительства. Ввиду данной тенденции, количество произведенного сантехнического оборудования увеличивается и если

<sup>54</sup> Там же

темпы ввода нового жилья сохранятся, то количество произведенного оборудования достигнет 23-26 млн. изделий на конец 2017 года.

2. Уменьшение срока службы ванн ведет к досрочной замене старых ванн на новые. Доля имеющих ванны старше 15 лет уменьшилась на 10% (с 31% до 28%). Некоторые потребители решили экономить на покупке сантехники, пытаясь отремонтировать вышедшие из строя санфаянс и трубы, однако эта тенденция не стала массовой. Лучшей альтернативой стала распродажа сантехники, которую регулярно устраивают магазины сантехники. Склады сантехники переполнены сантехническими изделиями из коллекций прошлых лет, это современная сантехника с отличными эксплуатационными характеристиками. На некоторых распродажах можно купить элитную сантехнику по самой оптимальной цене, и люди, умеющие грамотно экономить, не упускают такой возможности. Распродажа сантехники стала одной из лучших антикризисных мер, которая выгодна для всех участников рынка: производители сантехники реализуют не проданные товары, а потребители экономят на покупке сантехники, получая качественный товар по доступной цене.

3. Растущая доля отечественной сантехнической продукции на российском рынке. На текущий момент, российский рынок преимущественно представлен сантехническими изделиями зарубежных производителей, однако по нашим расчетам, в ближайшее время отечественная сантехника сможет потеснить импорт. Используется высокотехнологичное импортное оборудование, более качественное сырье и проводятся работы по повышению функциональности изделий. Заметно расширен ассортимент продукции, при этом большое внимание, помимо качества, уделяется и внешнему дизайну, с учетом того, что продажа сантехники должна удовлетворять спрос всех слоев населения. Покупатели стали более трепетно относиться к обустройству своего быта и стремятся окружать себя качественными, функциональными и красивыми предметами. Сантехника оптом обычно интересует строительные и ремонтные фирмы, а также крупные компании, которые заботятся об условиях труда своих сотрудников, поэтому заменяют отслужившие свой срок неудобные и лишенные эстетики раковины и унитазы на новые. Каждый солидный производитель и крупный продавец теперь не просто имеет традиционный склад сантехники, но и оборудует демонстрационный зал, где можно ознакомиться с актуальной выставкой и оформить заказ на сантехнику оптом.

4. Увеличение ассортимента сантехнических изделий. Продажа сантехники на любой вкус - к этому стремятся все продавцы. Сейчас многие

магазины и склады сантехники предлагают унитазы, раковины, биде и прочие сантехнические изделия разных размеров и дизайна. Широкая линейка размеров - это не прихоть покупателей и не фантазии производителей сантехники, а насущная потребность сэкономить дорогое пространство в небольшом санузле. При этом все люди отличаются разными размерами и привычками, поэтому стремятся окружить себя комфортными предметами быта. Современные тенденции развития рынка наглядно демонстрируют регулярно проводимые в Москве выставки и распродажи сантехники, где можно увидеть эволюцию материалов, внешнего оформления и функциональности изделий.

### ***3 этап. Построение конкурентного профиля предприятия***

Для оценки положения предприятия по отношению к его конкурентам служит конкурентный профиль (часто называют – профиль требований), который помогает оценить преимущества анализируемого предприятия по сравнению с аналогичными предприятиями, а также выявить его слабые места. Анализ базируется на экспертных оценках определенных параметров всех анализируемых конкурентов по заранее составленной шкале. Все оценки соединяются для получения конкурентного профиля. Общая оценка сравнивается с данными конкурирующей фирмы.<sup>55</sup>

Лидирующие позиции на рынке сантехники в Южном Федеральном округе принадлежат таким фирмам как Акватон и Аквелла. Поэтому для определения положения и конкурентоспособности собственной торговой марки ООО «Грандфаянс» целесообразно сопоставлять именно с этими фирмами.

В таблице 2.3.1 представлены конкурентные профили ООО «Грандфаянс» и основных конкурентов.

---

<sup>55</sup> Мишурова И.В. Михненко Т.Н., Синюк Т.Ю. Разработка антикризисной стратегии предприятия в условиях конкурентного рынка Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017. № 4 (83). С. 28-35

Мишурова И.В. Николаев Д.В. Стратегия вывода нового товара на рынок с позиций проектного подхода. Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – с. 266-272 ISBN 978-5-7972-2644-4

Таблица 2.3.1

Конкурентные профили (разработано автором)

Критерии	ВЕС, $W_i$	Шкала измерения критерия, баллы												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Хороший дизайн	0,1													
Низкая цена	0,2													
Дизайн и качество раковин	0,1													
Влагостойкость используемых материалов	0,2													
Функциональное наполнение	0,2													
Ассортимент	0,2													

где: сантехника ООО «Грандфаянс»

ТМ Аквелла

ТМ Акватон



Количественная оценка состояния рыночных возможностей организации определяется методом взвешенной суммы.

Оценка конкурентных позиций ООО «Грандфаянс»:

$$P = 0,1 \times 9 + 0,2 \times 8 + 0,1 \times 9 + 0,2 \times 7 + 0,2 \times 8 + 0,2 \times 7 = 7,8$$

Оценка конкурентных позиций ТМ Аквелла:

$$P = 0,1 \times 9 + 0,2 \times 7 + 0,1 \times 8 + 0,2 \times 7 + 0,2 \times 9 + 0,2 \times 8 = 7,9$$

Оценка конкурентных позиций ТМ Акватон:

$$P = 0,1 \times 9 + 0,2 \times 6 + 0,1 \times 9 + 0,2 \times 7 + 0,2 \times 9 + 0,2 \times 9 = 8$$

По результатам проведенного анализа, видно, что если исходить из 10-балльной шкалы, конкурентные позиции сантехнической продукции выше среднего. Однако при сравнении с аналогичными оценками основных фирм-конкурентов обнаруживаются проблемные области анализируемой продукции ООО «Грандфаянс».

В качестве конкурентных преимуществ продукции ООО «Грандфаянс» выступает:

- уникальный дизайн;
- удобное расположение складских помещений, и как следствие наличие хороших подъездных путей со стороны городов Ростовской области, Краснодарского края, Ставропольского Края, Волгоградской обл. и т.д.;
- квалифицированность персонала компании;
- широкий ассортимент других изделий сантехнического назначения (мебель для ванных комнат пр.);
- широкий спектр дополнительных услуг: организация доставки и установки, проведение презентаций продукции и обучений продавцов в конечных точках продаж.

Однако по некоторым позициям сантехническая продукция ООО «Грандфаянс» уступает своим конкурентам, в частности:

1. качество и комплектность предлагаемого товара;
2. не достаточно низкая цена;
3. известность торговой марки на рынке сантехники.

#### ***4 этап. Составные части стратегии продвижения и комплекса продвижения продукции***

Под продвижением рассматривают комплекс маркетинговых мер (коммуникаций), направленных на:

- увеличение доли организации (бренда, товара/услуги) на рынке;
- увеличение эффективности продаж;
- увеличение узнаваемости;



- привлечение новых клиентов;
- вывод новых продуктов на рынок.<sup>56</sup>

Необходимо отметить, что продвижение товаров на рынке B2B имеет некоторые особенности, связанные с мотивами совершения покупки и построения долгосрочных взаимоотношений.<sup>57</sup>

### *Конкурентная разведка*

Данные собранные о конкурентах позволяют правильно выстроить собственную стратегию, а так же понять общие тенденции рынка.<sup>58</sup> Цели конкурентной разведки:

1. Определение стратегии конкурентов.
2. Определение потенциала конкурентов.
3. Определение конкурентных преимуществ соперников.
4. Оценка общей емкости рынка.
5. Оценка выгоды условий сотрудничества с партнерами и покупателями.
6. Оценка уникального торгового предложения конкурентов и ценовая политика по товарам-аналогам.
7. Оценка методов продвижения.
8. Оценка ключевых контрагентов конкурентов.
9. Определение источников финансирования конкурента и инвестиционных перспектив.
10. Определение и изучение рекламы и PR компаний-конкурентов.
11. Определение внутреннего микроклимата в компаниях-конкурентах.

---

<sup>56</sup> Мишурова И.В. Глава 1. Проблематика разработки маркетинговой стратегии продвижения нового товара. Монография «Научные и прикладные исследования в области трансформации делового климата» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2019, с.7-31 – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance2011.pdf>. ISBN 978-5-907072-91-6

<sup>57</sup> Райт Р. «B2B-маркетинг» – Москва.: Эксмо – 2013.

Рожков И.В. Информационные системы и технологии в маркетинге / И.В. Рожков. - М.: Русайнс, 2014. - 196 с.

<sup>58</sup> Сорока С.А., Ивашкин М.В. Оценка факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ организации оптовой торговли // Вестник Тихоокеанского государственного университета. - 2013. - № 1. - С. 203 - 208.

### **5 этап. SWOT-анализ проекта. Квадрат прояснения задач. Анализ рисков**

Анализ сильных и слабых сторон, возможностей проекта и формируемое в рамках SWOT-анализа проблемное поле представлено в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2

Матрица SWOT-анализа проекта продвижения продукции (разработано автором)

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Выстроенный бизнес и опыт в данной сфере.</li><li>- Сильный и мотивированный менеджмент.</li><li>- Наличие собственного производства.</li><li>- Технологическая составляющая бизнеса.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Низкая узнаваемость бренда по Ростову-на-Дону.</li><li>- Высокие затраты компании.</li></ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Растущий рынок. Среднегодовой темп роста рынка сантехники 20-25%.</li><li>- Развитие электронной коммерции. Активное развитие интернет-продаж.</li><li>- Региональная экспансия. Расширение своей деятельности за счет выхода в регионы.</li><li>- Расширение товарного ассортимента.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Риск экономического спада в России.</li><li>- Риск роста стоимости материалов и комплектующих изделий и материалов, используемых в производстве.</li><li>- Вход на российский рынок иностранных компаний, имеющих лучший доступ к финансированию.</li></ul>

В результате SWOT-анализа проекта были выявлены сильные и слабые стороны, угрозы и возможности:

- сильной стороной предприятия является выстроенный бизнес и опыт в данной сфере, сильный и мотивированный менеджмент, наличие собственного производства;

- слабой стороной является низкая узнаваемость бренда по России, концентрация на одной географической зоне, меньшее количество товарных наименований по сравнению с лидерами рынка;

- угрозой является: риск экономического спада в РФ, риск роста стоимости материалов и комплектующих изделий и материалов, используемых в производстве, вход на российский рынок иностранных компаний, имеющих лучший доступ к финансированию;

- благоприятными возможностями являются: среднегодовой темп роста рынка сантехники 20-25%, активное развитие интернет-продаж, региональная экспансия, расширение своей деятельности за счет выхода в регионы, расширение товарного ассортимента.

В рамках проектного менеджмента требуется детализация поставленных целей и задач, в рамках которой формируется квадрат прояснения задач предполагаемого проекта. Квадрат прояснения задач является одним из методов предварительной оценки осуществимости проекта, дает возможность определить «контуры будущего проекта». <sup>59</sup>

В таблице 2.3.3 представлен квадрат прояснения задач предлагаемого проекта, включающий цель, заказчика, конечный результат, критерий успеха проекта.

Таблица 2.3.3

Квадрат прояснения задач проекта продвижения продукции компании  
(разработано автором)

Цель	Заказчик
- развитие наиболее рентабельных направлений продаж; - укрепление дилерской сети на основе долгосрочных партнерских отношений, - разработка новых, востребованных потребителем видов продукции, которые позволят ООО «Грандфаянс» занять лидирующие позиции на рынке сантехники.	Учредитель компании
Конечный результат	Критерий успеха
- активное продвижение продукции собственной торговой марки 1. B2B через дилерскую сеть 2. B2C через собственный интернет сайт - разработка и вывод на рынок сантехники нового бренда, способного конкурировать с российскими и китайскими конкурентами	- увеличение доли рынка ЮФО в течении года на 15-17% - Выполнение планов продаж - Обеспечение узнаваемости продукции собственной торговой марки среди 100% от общего числа потребителей

Риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется

<sup>59</sup> Мишурова И.В., Николаев Д.В., Николаева Н.В., Филимонова Н.М. Процесс реинжиниринга бизнес-процессов в управлении организационными изменениями // Журнал Известия вузов. Технология текстильной промышленности, 2018, № 5 (377), с.42-47

Мишурова И.В. Николаев Д.В. Стратегия вывода нового товара на рынок с позиций проектного подхода. Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – с. 266-272 ISBN 978-5-7972-2644-4

возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.<sup>60</sup>

Выделим риски, которым, на наш взгляд, подвержен рынок сантехники и которые оказывают влияние на стратегическое развитие ООО «Гранфаянс».

Основными рисками являются следующие:

*Отраслевые риски.*

Определяющим фактором, влияющим на состояние отраслей, в которой работает ООО «Гранфаянс», является активность рынка жилой недвижимости. В ближайшие годы, по нашим расчетам, на данном рынке ситуация будет «стабильно-неустойчивой». Продолжающиеся снижения спроса населения на различные услуги, включая и строительные, приведет к тому, что большая часть населения будет устанавливать относительно доступное сантехническое оборудование, вместо высокотехнологической и относительно недешевой продукции. На наш взгляд, потеря основного потребителя не грозит ООО «Гранфаянс», так как продукция рассчитана на эконом- и средний класс.

*Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье*

В структуре себестоимости продукции ООО «Гранфаянс» стоимость основных материалов составляет около 30 %, поэтому увеличение закупочных цен может негативно повлиять на результаты деятельности компании. Однако, около 80 % сырья и комплектующих закупается на внутреннем рынке. Поэтому, в случае повышения цен на закупаемое сырье, себестоимость продукции увеличится не критично. Таким образом, мы считаем, что даже при наступлении относительно неблагоприятных событий для ООО «Гранфаянс», вероятность потери в прибыли даже из-за незначительного повышения цены маловероятная.

### *1. Коммерческие риски*

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг. Основным коммерческим риском является отсутствие спроса на продукцию компании. Среди основных коммерческих рисков можно выделить следующие:

*Снижение и/или изменение спроса на продукцию компании*

---

<sup>60</sup> Рыбак А.И., Данилюк Е.В. Использование маркетинговой стратегии в товарно-инновационной политике организации // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. - 2013. - № 10. - С. 30 - 33.

Еще на стадии разработки изучает потребительское восприятие на новые виды продукции, тем самым снижая риски последующей не реализации продукции после выпуска ее на рынок. Однако экономическая ситуация, рыночная обстановка, поведение конкурентов могут существенно изменить спрос на определенные виды товаров. Снижение уровня доходов населения в кризис, например, привел к падению спроса и смещению средней цены покупки в сторону более низких цен. Проводимые регулярные опросы позволяют наладить обратную связь с покупателями по вопросам качества и потребительских свойств своей продукции. Это позволяет оперативно реагировать на изменения рынка - совершенствовать и модернизировать выпускаемую продукцию, корректировать ассортимент.

Предприятие ежемесячно отслеживает колебания фактического спроса на рынке путем анкетирования своих клиентов: количество посетителей в каждой торговой точке, количество продаж интересующих товарных групп (в том числе доля продаж продукции предприятия), ценовой уровень покупок. Результаты анкетирования дают представление о текущем состоянии рынка, позволяют выявить наиболее проблемные участки и принять оперативные решения.

ООО «Гранфаянс» воспринимает своих клиентов как равноправных партнеров по цепочке поставок, поэтому взаимодействию с ними уделяет большое внимание. Для нее клиентская база - не список магазинов с адресами, а гарантия обеспечения продвижения своих товаров (выпускаемых, находящихся в стадии разработки или только в проекте). ООО «Гранфаянс» в стратегии продаж ориентируется на средние и малые магазины, т. к. маркетинговые исследования потребительского поведения и потребительских ожиданий в интересующем сегменте рынка выявили, что большая часть спроса Ростовской области распределяется по так называемой «нумерической дистрибуции» - по малым и средним магазинам. Такая база придает устойчивость, т.к. отсутствует критическая зависимость от крупных клиентов.

Известно, что расходы на привлечение нового покупателя в 5 раз превышают издержки на удержание существующих, а, если выбытие покупателей сократить на 25%, прибыль может быть увеличена на 25-85%. База лояльных клиентов для ООО «Гранфаянс» является ключевым активом, потеря которого не позволит получать прогнозируемый доход. Поэтому ООО «Гранфаянс» прилагает усилия по удержанию клиентов и повышению их лояльности, а маркетинговые и коммуникационные инвестиции рассматривает, как капитальные. Когда трудно на отраслевом рынке дифференцировать

продукт, эффективный менеджмент цепочки поставок может стать конкурентным преимуществом в бизнесе. Регулярные опросы клиентов постоянно пополняют информационную базу и помогают наблюдать их развитие в динамике. Анализ базы позволяет выявлять наиболее перспективных клиентов, учитывая уникальность каждого клиента, подбирать для него индивидуальные методы работы, развивать и совершенствовать формы обслуживания.

Стратегия взаимоотношений с клиентами канала B2B строится на тесном и постоянном контакте продавца и покупателя. Активность клиентов важна для обеспечения необходимого уровня продаж ООО «Гранфаянс». Однако, при появлении угрозы снижения спроса ООО «Гранфаянс» активизирует взаимодействие с клиентами и направляет усилия на вытеснение конкурентов в каждой конкретной точке. При этом, пользуясь результатами опросов клиентов, принимает меры по улучшению продукции в торговых точках, повышению информированности покупателей о потребительских свойствах своего товара, разрабатывает новые POS-материалы, совершенствует процесс продажи (удобство заказа, сроки поставки, условия доставки, гарантийное и постгарантийное обслуживание и т.п.).

Таким образом, постоянный анализ внешних факторов спроса позволяет отслеживать его изменения, прогнозировать тенденции и снижать риски возможной не реализации продукции на рынке.

Риск отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции.

Причинами возврата продукции покупателем может быть несоответствие продукции требованиям к ее качеству; невозможность использования потребителем продукции данного качества.

Проводимые ООО «Гранфаянс» опросы дилеров показывают, что процент возврата продукции по причине брака составляет около 3%.

*Риски, связанные с персоналом отдела продаж*

Выбранная ООО «Гранфаянс» стратегия продаж предполагает высокий профессионализм персонала. В то же время наличие в компании профессионалов такого уровня делает компанию зависимой от них: как правило, это специалисты-одиночки, не умеющие работать в команде, а в случае их увольнения возникает риск потерять часть клиентов. ООО «Гранфаянс» разработана система управления продажами, которая основана на стандартизации процессов взаимоотношений с клиентами по аналогии со стандартизацией любых производственных процессов. Эта система позволяет сократить время на обучение новых сотрудников, ускорить их профессиональную адаптацию, постоянно повышать квалификацию по различным

программам обучения и за счет обмена опытом работы со своими коллегами, а руководство имеет возможность постоянно контролировать работу сотрудников. Таким образом, снижаются риски по персоналу.

### ***6 этап. Основные каналы продвижения продукции***

Основными каналами распространения продукции ООО «Грандфаянс» являются: В2В через дилерскую сеть и В2С через собственный сайт. Поставка сантехники через В2В сегмент планируется в рамках действующих долгосрочных соглашений с партнерами. Реализация через сегмент В2С будет осуществляться посредством продвижения продукции через собственный интернет сайт.

В соответствии с разработанной стратегией, продажи компании будут осуществляться по двум основным направлениям:

В2С-продажи (частные клиенты - конечные потребители);

В2В-продажи по ЮФО (малые и средние магазины, продающие сантехническую продукцию).

Кроме того, ООО «Грандфаянс» необходимо реализовать ряд дополнительных маркетинговых программ, способствующих продвижению продукта на рынок посредством следующих действий:

Проведение маркетинговых исследований, позволяющих четко осознавать существующие и потенциальные потребности рынка, ожидания российского потребителя;

Обеспечение рекламной поддержки продаж (реклама в СМИ, наружная реклама, печатная продукция);

Предоставление на выгодных условиях образцов продукции и оказание услуг по оформлению в фирменном стиле выставок сантехнической продукции на торговых площадях дилера;

Гарантированная четкость поставок товара за счет перехода производства на работу в режиме «just-in-time» и высокого уровня внутренней организации существующей в компании;

Проведение обучения персонала партнеров-дилеров.

Данные рекомендации дают возможность эффективным образом продвигать продукцию собственных торговых марок. С одной стороны, у компании имеются устойчивые контакты с поставщиками продукции на рынке

B2B, что гарантирует реализацию продукции в данном направлении, с другой стороны, компания необходимо реализовывать свою продукцию конечным клиентам посредством интернет-продаж. Продвижение продукции через интернет выглядит достаточно привлекательной и менее трудозатратной для клиента. Клиент может спокойно выбрать подходящую для себя продукцию на сайте компании и быстро оформить заказ. Кроме того, компания предлагает клиенту услуги доставки и установки. Таким образом, минимизируются временные затраты клиента на выбор и существенно облегчаются проблемы.

Таким образом, основные каналы продвижения продукции компании представлены на рис. 2.3.6.

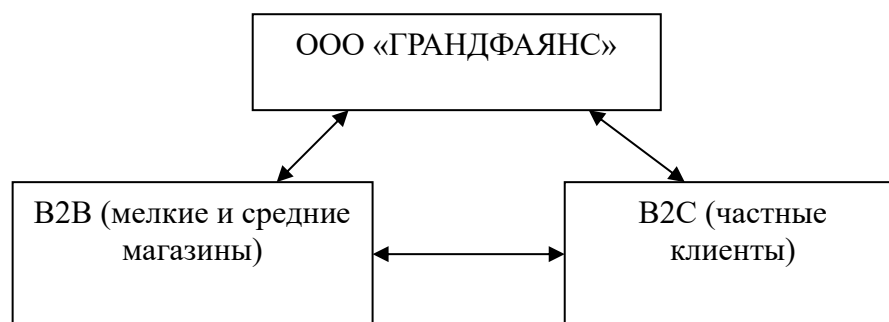


Рисунок 2.3.6. Основные каналы продвижения продукции компании (разработано автором)

Расширение рынка сбыта продукции является неотъемлемой частью стратегии продвижения продукции ООО «Грандфаянс».

Таким образом, основными рекомендациями по продвижению продукции ООО «Грандфаянс» будут являться:

1. Развитие B2C-продаж. Развитие и популяризация собственных торговых марок. Одним из основных направлений развития собственных торговых марок является продвижение действующего интернет-сайта, через который будут осуществляться продажи.

2. Улучшить механизмы продвижения продукции посредством применения новых подходов в частности: SEO и директ-продвижение.

3. В рамках улучшения механизмов продвижения собственной продукции планируется обучение и совершенствование работы консультантов, занимающихся продажей продукции компании.



4. Развитие B2B-продаж по ЮФО. В рамках данной программы основной целью развития после IPO является укрепление имеющихся позиций на территории присутствия компании.

Увеличения продаж на территории Ростова-на-Дону и ЮФО в первую очередь планируется достичь посредством разработанной стратегии:

Увеличение количества дилеров по каждой товарной группе;

Увеличение доли продаж продукции у каждого конкретного дилера;

Улучшение и разработка новых POS и раздаточных материалов;

### ***7 этап. Расчет экономической эффективности проекта***

В рамках предложенной стратегии продвижения продукции ООО «Грандфаянс» планирует реализовывать свою продукцию в сегменте B2C как через действующий интернет-сайт, так и через дистрибьюторские сети (сегмент B2B). Основываясь на этих предпосылках, нами был произведен расчет экономической эффективности данных мероприятий.

Прогнозное значение выручки компании в сегменте B2C было получено на основе следующих предпосылок:

- Среднегодовой темп (CAGR) прироста количества посетителей сайта за 2017-2021 гг. составляет 34%;

Среднегодовой темп роста уровня *конверсии 1.1* (кол-во обращений/кол-во посетителей) интернет-сайта составляет 18%,

Прогнозный темп роста показателя *конверсии 1.2* (кол-во заказов/кол-во обращений) в период 2017-2021 гг. составляет 19%.

Количество обращений в 2017 г. составляет 14,5 тыс. чел. CAGR - 63%. Следовательно, к концу 2021 г. общее количество обращений составит 101, 32 тыс. чел.;

Количество сделанных заказов было рассчитано исходя из предполагаемого количества обращений и прогнозного значения уровня конверсии 1.2.

Средняя стоимость 1-ой ванны на начало 2017 года составляет 30 тыс. руб.

Цена 1-ого продаваемого комплекта мебели - 43 тыс. руб.

Таблица 2.3.4

Прогнозное значение показателей работы в сегменте B2C (разработано автором)

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	CARG
Количество обращений	14,52	37,55	70,92	91,65	101,32	63%
Количество заказов	2,9	9,4	16,8	26,3	36,8	89%

Расчет планового показателя конверсии 1.1 производился на основе следующих допущений:

1. Фактически имеющихся данных по данному показателю. Количество посетителей сайта было получено путем подсчета количества человек, посетивших сайт компании за рассмотренный период времени;
2. Прогнозное значение показателя было получено с учетом влияния следующих факторов (рис. 2.3.7)

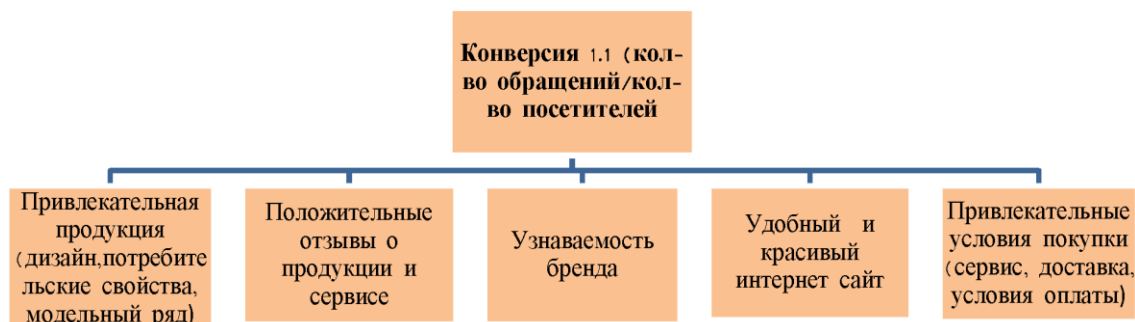


Рисунок 2.3.7. Факторы, влияющие на показатель конверсии (разработано автором)

Основным фактором, влияющим на показатель конверсии 1.2 (количество заказов/количество обращений), является профессионализм консультантов, работающих с обращениями. На сегодняшний день количественный показатель конверсии 1.2 находится на уровне 20% (каждое пятое обращение - заказ). Начиная с 2019 года, компания планирует увеличить значение показателя конверсии до 25% за счет повышения профессионализма работы консультантов и улучшения сайта. В связи с этим, нами прогнозируется увеличение показателя конверсии в среднем на 17% в год. Таким образом, к концу 2021 г. значение показателя достигнет 40%, то есть, почти каждое второе обращение будет результативным.

Прогнозные показатели выручки компании в сегменте B2B были получены на основе следующих предпосылок:

В среднем в месяц один дилер реализует 5 ванн и 5 комплектов мебели;

Среднегодовой темп роста количества дилеров, реализующих продукцию ООО «Грандфаянс», составляет 12 %;

Средняя стоимость 1-ой ванны, реализуемой через дилерскую сеть, составляет 19,2 тыс. руб.;

Средняя стоимость 1-ого продаваемого комплекта мебели - 26,8 тыс.руб.

Таким образом, экономический эффект от предложенных мероприятий за период 2017-2021 гг. построен по двум направлениям: B2C и B2B.

В итоге, выручка компании к 2021 г. увеличилась в 19,9 раза в сравнении с 2017 г. и составит 1 939 млн. руб. (рис. 2.3.8.).

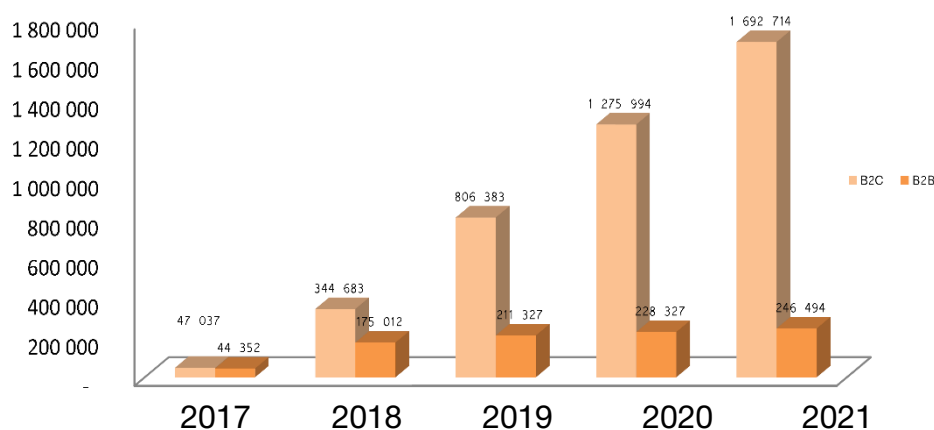


Рисунок 2.3.8. Динамика выручки, тыс. руб. (разработано автором)

Таким образом, для реализации предложенного плана продвижения продукции необходимо развитие наиболее рентабельных направлений продаж (интернет-продажи конечным потребителям); укрепление дилерской сети на основе долгосрочных партнерских отношений, а также разработка новых, востребованных потребителем видов продукции, которые позволят компании занять лидирующие позиции на рынке сантехники.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.** В исследовании были рассмотрены составные части стратегии и комплекса продвижения продукции. Стратегия продвижения представляет собой план последовательных действий по стратегическому

развитию организации, позиционирование и создание коммуникации с рынком. Под продвижением понимают комплекс маркетинговых мер, направленных на увеличение доли организации на рынке; увеличение эффективности продаж; рост узнаваемости; привлечение новых клиентов; вывод новых продуктов на рынок.

Выделены этапы разработки стратегии продвижения продукции: объект и цели продвижения; анализ ситуации (SWOT-анализ); выработка оптимального варианта стратегии, поиск и разработка альтернатив, для своевременной корректировки стратегии; конкурентная разведка; медиапланирование, внедрение, контроль и корректировки; квадрат прояснения задач, формирование бюджета стратегии продвижения и оценки эффективности мероприятий проекта по продвижению.

Для успешного внедрения разработанной стратегии необходимо проведение маркетинговых исследований; обеспечение высокого уровня внутренней организации в компании, использование проектного инструментария принятия управленческих решений.

## Глава 3. Инструменты формирования и развития экономического потенциала предпринимательских структур на уровне регионов и сельских территорий

### 3.1. Саморазвитие регионов как способ реализации экономического потенциала.

Потенциал саморазвития выступает в качестве ключевой особенности состояния региональных социально-экономических систем. Возможность саморазвития, как способность данных систем наиболее обширно и логично реализовывает свои основные функции посредством эффективного использования внешних и внутренних источников развития. С позиции основных функций, осуществляемых региональными социально-экономическими системами, следует отметить, что потенциал саморазвития включает в себя следующие составные элементы: экономический, социальный, финансовый, демографический, экологический и трудовой. Сопоставление этих составных элементов отображает механизм потенциала саморазвития социально-экономических процессов в регионе. Обеспечение баланса составных элементов данного потенциала выступает в качестве необходимого условия стабильного развития региона.

Саморазвитие определяет направление экономики регионов на организацию финансовой самостоятельности путем эффективного применения производственного, экономического и природного потенциала, развития рынка с целью возмещения нужд населения региона.

Таким образом, регионы имеют свой экономический потенциал саморазвития, под которым следует понимать:

- возможность в полной мере реализовывать свои ключевые функции на основе эффективного применения внутренних и внешних источников развития;

- такую величину ресурсного потенциала и уровень его экономического, социального и научно-технического развития, при котором он располагает возможностью обеспечения потребностей проживающего в нем населения.

Вместе с тем, экономический потенциал саморазвития предусматривает достижение организации хозяйственной самостоятельности и безопасности, стабильного становления регионов за счет существующих собственных доходов, резервов и источников, которые могут быть мобилизованы. С этой позиции, под экономическим потенциалом саморазвития регионов понимаются показатели научно-технического, экономического и социального развития, а также значение ресурсного резерва, при котором регионы характеризуются преимуществом обеспечения своих потребностей и совершенствования хозяйственных связей с остальными субъектами страны.

Помимо того, по независимым причинам не каждый слаборазвитый, дискреционный регион сможет в долгосрочной перспективе найти направление к саморазвитию. Укрупнение регионов, притягивающее «горизонтальное» выравнивание налогового потенциала, представляется достаточно перспективным решением, так как организует совершенствование территориальной структуры экономики, уменьшение ответных финансовых потоков в системе «федеральный центр - регионы», усиливает роль собственных источников социально-экономического развития регионов, налаживает координацию работы органов власти разного уровня <sup>61</sup>.

Для социально-экономических систем региона – субъектов РФ, в качестве обобщающего результативного показателя, выражающего их способность к самовоспроизводству, может быть использован показатель ВРП на душу населения, что подтверждается исследованиями ряда экономистов, которые рассматривают ВРП как итоговую функцию хозяйственной системы региона. Указанный параметр исследователями представляется как основной, а затем анализируется его зависимость от частных индикаторов (бюджетные доходы и расходы, обеспеченность населения жилплощадью и социальной инфраструктурой, инвестиции в основной капитал, уровень рентабельности промышленной продукции, объем розничного товарооборота и платных услуг населению и т.д.) <sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> 1. Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф., Некрасов А. А. Формирование саморазвивающихся регионов: теоретические основы и динамика развития // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 13 (292). С. 10-15.

<sup>62</sup> 2. Зелинская М.В. Региональная экономическая система как интегральный субъект эволюционного процесса // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2010. № 1. С. 55–64.

Показатели оценки потенциала саморазвития для субъектов РФ, соединенные (образованные) в группы, представляются частными. В представленном методе построение сводных и интегральных показателей оценки потенциала саморазвития регионов осуществляется по принципу нормированных частных показателей, которые определяются на основе следующих последовательных действий:

1) если повышение значения частного показателя оказывает благоприятное влияние на интегральную оценку, то нормирование рассчитывается по формуле (1):

$$K_{ij} = \frac{\min_i K_{ij} - K_{ij}}{\min_i K_{ij} - K_i} \quad (1)$$

где  $K_{ij}$  – относительный уровень потенциала саморазвития  $j$ -го региона по  $i$ -му частному показателю;  $K_{ij}$  – абсолютный уровень потенциала саморазвития  $j$ -го региона по  $i$ -му частному показателю;

$\min_i K_i$  и  $\max_i K_i$  – соответственно наименьшее и наибольшее значения  $i$ -го показателя по всем регионам;  $i, j$  – соответственно индексы показателя и региона.

2) если повышение значения частного показателя сокращает значение интегральной оценки, то нормирование рассчитывается по формуле (2).

$$K_{ij} = \frac{\max_j K_{ij} - K_{ij}}{\max_j K_{ij} - K_{ij}} \quad (2)$$

При расчете показателей оценки потенциала саморазвития целесообразно принимать во внимание разные значения первоначальных показателей для интегрального результата.

Предложенный метод предусматривает установление весовых коэффициентов для отдельных частных показателей. Применение эконометрического анализа дает возможность беспристрастно подойти к определению значимости факторов по сравнению с использованием метода экспертных оценок.

Метод экспертных оценок может использоваться при установлении значимости факторов саморазвития одновременно с эконометрическим анализом, а также на этапе 1 при обосновании перечня исходных

показателей. Сводный показатель относительной оценки потенциала саморазвития региона ( $R_j$ ) рассчитывается по формуле (3).

$$R_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i \times K_{ij}}{\sum_{i=1}^n \lambda_i} \quad (3)$$

где  $K_{ij}$  – нормированная оценка  $i$ -го показателя для  $j$ -го региона;  $\lambda_i$  – весовой коэффициент (относительная значимость)  $i$ -го показателя.

Расчет интегрального показателя относительной оценки потенциала саморазвития региона  $R$  производится по формуле (4):

$$R = \frac{\sum_{j=1}^k R_j}{k} \quad (4)$$

где  $k$  – количество составных частей потенциала саморазвития региона (количество блоков показателей).

Сводные и интегральные показатели могут быть применены для сравнительной оценки потенциала саморазвития регионов посредством ранжирования последних, а также для определения относительной степени осуществления функций социально-экономических систем. Для получения относительных оценок фактическое состояние каждой определенной системы сопоставляется с безупречным состоянием или состоянием «эталонной системы». В предлагаемом методе в качестве эталонной региональной системой, выступает условная система, которой присущи наилучшие значения выбранных показателей, характеризующих каждую из составных компонентов потенциала саморазвития из всех рассматриваемых значений по выбранной совокупности региональных систем.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> З. Е. Д. Игнатьева, О. С. Мариив. Методологический подход к анализу потенциала саморазвития регионов – субъектов Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55211/1/vestnik\\_2010\\_4\\_013.pdf](http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55211/1/vestnik_2010_4_013.pdf) (дата обращения: 12.03.2020 г.)



Для эталонной системы региона суммарные показатели по группам выделенных функций и интегральные показатели, рассчитанные по формулам 3–4, равны «1» – это значит, что она осуществляет свои функции на 100 %. Для того чтобы определить относительную степень реализации функций конкретных систем, необходимо соотнести сводные показатели по отдельным группам функций и интегральные показатели, рассчитанные для этих систем, с соответствующими показателями для эталонной региональной системы.

Следовательно, сводные и интегральные показатели для определенных региональных систем, выраженные в процентах, отображают относительную (в сравнении с «эталоном») степень реализации, соответственно каждой из функций и всей совокупности анализируемых функций, а также являются относительными оценками потенциала саморазвития регионов.

Базируясь на сводных и интегральных показателях, проводится сравнительный анализ потенциала саморазвития регионов с применением методов ранжирования и группировок. Значимым этапом сравнительного анализа потенциалов саморазвития региональных социально-экономических систем выступает построение их типологий. Предложенный метод охватывает выстраивание типологических групп регионов на основе интегральных показателей оценки потенциала саморазвития территорий, на которых они функционируют, рассмотрение структуры этих группировок, исследование изменения состава и сопоставление отобранных типологических групп за рассматриваемый период времени.

Эффективным аналитическим инструментом построения систематизации регионов на основе показателей оценки потенциала их саморазвития являются, по нашему мнению, методы искусственных нейронных сетей, применение которых позволяет отслеживать комплексные взаимосвязи между многообразными параметрами, характеризующими состояние и развитие территорий.

На итоговой стадии реализации метода, приводится обоснование приоритетных направлений управления территориальным развитием, обеспечивающих выход регионов – субъектов Российской Федерации на путь саморазвития.

На примере Республики Адыгея можно рассмотреть приоритетные направления реализации экономического потенциала региона.

На сегодняшний день Республика Адыгея – экономически неустойчивый регион, обладающий высоким потенциалом трудовых ресурсов и относительно стабильной системой привлечения инвестиций, потенциалом

развития агропромышленного комплекса, туризма, достаточно перспективной для роста промышленности. Во многом этому предрасполагает его географическая расположенность, внутри региона-лидера Южного Федерального Округа (ЮФО).

Несмотря на высокий потенциал саморазвития в ряде ключевых направлений и достаточно выгодное экономико-географическое положение, Республика Адыгея в настоящее время обладает низким уровнем межрегиональной конкурентоспособности. Цель регионального саморазвития — создать в регионе конкурентную среду, с качественно новым производством и предложением товаров и услуг способных удовлетворить как свои внутренние рынки, так и внешние. Естественно, экономическая самостоятельность региона не должна вступать в противоречие с целостностью экономического пространства ЮФО в состав, которого входит Адыгея. Но и при соблюдении этого неперемного условия открывается необозримый простор для взаимовыгодного делового сотрудничества, обеспечивающего приток в экономику региона капитала, современных технологий на основе совместных инвестиционных проектов, осуществляемых при взаимодействии с субъектами Южного Федерального округа при одновременном налаживании хозяйственных связей с другими регионами страны.

Республика Адыгея обладает неоспоримыми конкурентными преимуществами для достижения финансовой независимости от бюджетных и иных ассигнований со стороны Федерации, это безусловный приоритет для саморазвития.

Выделим наиболее значимые конкурентные преимущества:

1) благоприятные для ведения сельского хозяйства агроклиматические условия и почвенный состав;

2) обеспеченность ряда производств собственным сырьём (пищевая, лесная промышленность, промышленность строительных материалов);

3) обеспеченность производств относительно недорогой квалифицированной рабочей силой;

4) выгодное геостратегическое положение Республики Адыгея (близость экономически развитых регионов, в частности Краснодарского края, Ростовской области, Ставропольского края), позволяющее получить синергетический эффект от реализации межрегиональных проектов;

5) сосредоточение уникальных рекреационных ресурсов: мягкий климат, уникальные природные объекты, большое видовое разнообразие растительного и животного мира, значительная относительная площадь особо охраняемых природных территорий, уникальные объекты культурного

наследия. Относительно компактное расположение основных достопримечательностей и объектов туристской инфраструктуры;

б) доступность отдыха в Республике Адыгея (невысокая стоимость отдыха).

Как показывает практика - развитие многих регионов России (как и в общем, страны) находится под определяющим влиянием природных факторов. Природный потенциал территории определяет возможности развития региона за счет использования комплекса факторов, возникающих независимо от деятельности человека, и включает следующие составные части: полезные ископаемые, земельные, водные, лесные ресурсы, географическое положение и климат, рекреационные ресурсы, животный мир, рыбные и другие водные биоресурсы.

Благоприятные для ведения сельского хозяйства агроклиматические условия, а так же уникальный почвенный состав, способствовали развитию Адыгеи как агропромышленного региона. Агропромышленный комплекс Республики Адыгея формирует всего 0,38-0,42 процента российского выпуска сельскохозяйственной продукции, однако обладает значительным потенциалом развития. Природные условия Республики Адыгея благоприятны для выращивания различных сельскохозяйственных культур, в том числе плодов и овощей, винограда, а также лекарственных трав и эфирно-масличных культур. В регионе включаются в севооборот новые культуры: соя, рис и прочие. В республике Адыгея уже сегодня около 7 тысяч гектар сельскохозяйственных угодий находятся под посевами риса, также на территории региона находится рис перерабатывающий завод, большая часть продукции которого уходит на экспорт.

Общая площадь плодово-ягодных насаждений и виноградников в Республике Адыгея составляет более 5 тысяч гектар, из которых более полутора тысяч – современного интенсивного типа. Предприятия консервной отрасли Адыгеи обладают мощностями по переработке более 60 тысяч тонн плодовоовощной продукции. Общая площадь земель, пригодных для садоводства и виноградарства, составляет более 20 тысяч гектар, также в Республике Адыгея исторически сложились условия для выращивания посадочного материала и селекции.

Особенностью сельского хозяйства Республики Адыгея является развитый институт фермерства. На долю малых хозяйств приходится чуть менее 40% сельскохозяйственных угодий и продукции растениеводства.

Значительным конкурентным преимуществом Республики Адыгея является развитость пищевой и перерабатывающей промышленности, в

которой выделяется производство молочных продуктов, производство готовых кормов для животных, производство растительных и животных масел и жиров, производство напитков и прочие. Наличие в Республике Адыгея значительных мощностей в области переработки молока обеспечивает положительный баланс в области производства молочных продуктов. При этом в связи с концентрацией поголовья крупного рогатого скота у населения, перерабатывающая промышленность испытывает нехватку сырья и потребности покрываются за счет привозного молока.

Продукция пищевой промышленности вывозится за пределы Республики Адыгея, в том числе на экспорт. Основу экспорта Республики Адыгея составляют масла и жиры, в том числе растительное масло, молочная продукция, напитки.

В Республике Адыгея наблюдается низкое качество предпринимательства (малого и среднего бизнеса), внутреннего территориального развития и внешней интеграции. На протяжении нескольких лет уровень предпринимательской активности в Республике Адыгея снижается, сокращается число субъектов малого бизнеса, а количество крупных частных компаний в регионе остается незначительным. Так, в 2016 году число малых предприятий снизилось по сравнению с предыдущим годом на 6% и составило 420 единиц, число индивидуальных предпринимателей также сократилось на 8% и составило 8,4 тысячи единиц. По относительному показателю (количество индивидуальных предпринимателей на 10 тысяч человек населения) Республика Адыгея опережает среднероссийский уровень.

Сегмент среднего бизнеса Республики Адыгея представлен девятнадцатью компаниями. Семь предприятий из девятнадцати представляют АПК и пищевую промышленность, при этом ни одно из них не ориентировано исключительно на внутренний рынок региона. Открытое акционерное общество Молочный завод «Гиагинский», закрытое акционерное общество «Молкомбинат «Адыгейский», публичное акционерное общество «Краснодарзернопродукт», непубличное акционерное общество «Киево-Жураки Агропромышленный комплекс» — это компании, работающие на внешние по отношению к Республике Адыгея рынки, причем некоторые из них встроены в кубанские агрохолдинги. Особенностью бизнеса Республики Адыгея является то, что регион во многом представляет собой удобную площадку для бизнеса Краснодарского края, а значит, развиваться может по направлению усиления преимуществ, прежде всего для бизнеса, который уже работает на Юге России. Такими преимуществами может быть скорость решения

вопросов выделения земли и инфраструктуры, особый режим работы с инвесторами, дешевизна рабочей силы и близость к большому рынку сбыта.<sup>64</sup>

Республика Адыгея обладает значительным потенциалом для развития туризма и индустрии гостеприимства.

Удобное географическое положение, обусловленное близостью к крупным городам юга России и черноморскому побережью, в сочетании с хорошей сетью автомобильных дорог и благоприятными климатическими условиями позволяет Республике Адыгея развиваться как всесезонный туристический центр (при этом наблюдается некоторое преобладание зимнего туристского потока над летним – в среднем на 11% с 2012 года).

На сравнительно небольшой территории сосредоточено большое количество уникальных рекреационных ресурсов, памятников природы и историко-археологических объектов, в том числе более 5 тысяч природных, исторических и археологических объектов, включая 3784 объекта национального и мирового культурного и исторического наследия.

Республика Адыгея лидирует среди субъектов Российской Федерации по относительной площади особо охраняемых природных территорий (14%). Территория Республики Адыгея, включенная в Кавказский государственный биосферный заповедник, обладает статусом объекта Всемирного наследия Юнеско как природный феномен исключительной красоты и эстетической важности.

Туристские услуги, предлагаемые предприятиями ТРК, включают активный отдых, экскурсионные туры, этнографический туризм, санаторно-курортное лечение и SPA услуги. Гостям Республики Адыгея доступен широкий спектр популярных видов активного отдыха: пешие, конные и велосипедные туры, альпинизм, спелеотуризм, каньонинг, водный туризм, рафтинг, дельтапланеризм, горные лыжи, путешествия на внедорожниках [автомобилях («джиппинг»), квадроциклах, снегоходах и прочие. В горной части Республики Адыгея разработано более 200 действующих туристских и экскурсионных маршрутов. Наличие источников разнообразных минеральных вод и месторождения лечебных глин в сочетании с уникальным климатом обуславливают развитие лечебно-оздоровительного направления. В течение всего

---

<sup>64</sup> 4. С.Ю. Курижева, Т.А. Фарафонтова, Н.Н. Буракова. Сельское хозяйство Республики Адыгея (1991 – 2016 гг.) Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Краснодарстат); отв. ред. С.Ю. Курижева, 2017 – 112с.

года в Республике Адыгея регулярно проводятся различные фестивали, массовые туристские и спортивные мероприятия.

Республика Адыгея имеет целый ряд известных туристических брендов: водопады «Руфабго», каньон «Хаджохская теснина», плато Лаго-Наки, горные массивы Фишт и Оштен, дольмены, «адыгейский сыр», «адыгейская соль» и другие. Кроме того, Республика Адыгея – это безопасный курорт Кавказа со стабильной общественно-политической обстановкой.

Ключевыми проблемами развития ТРК являются:

- отсутствие яркого комплексного туристического бренда территории;
- недостаточная информированность граждан Российской Федерации и иностранных граждан о туристических возможностях Республики Адыгея;
- недостаточная конкурентоспособность туристического продукта и низкий уровень сервиса;
- высокая доля неорганизованного туристского сектора;
- несогласованность усилий исполнительных органов государственной власти Республики Адыгея при разработке и реализации программ развития;
- нехватка квалифицированных кадров, наличие ограничений природоохранного характера развития туристической инфраструктуры;
- отсутствие единого удобного и информативного туристского информационного ресурса;
- недостаточно развитая транспортная инфраструктура (отсутствие прямого авиа- и железнодорожного сообщения с крупными городами и транспортными узлами России);
- отставание темпов роста туристской, развлекательной, сервисной, коммунальной и транспортной инфраструктуры от темпов роста спроса на туристские услуги.

Несмотря на значительный туристический потенциал, в Республике Адыгея отсутствуют реальные масштабные инвестиционные проекты в сфере развития туризма, которые в полной мере смогли бы раскрыть потенциал региона. Преимущественное значение, с точки зрения привлекательности регионов для инвестирования, содержат такие элементы инфраструктуры, как наличие дорог и их конъюнктура, обеспеченность мощностями электроэнергетики и жилищно-коммунального хозяйства, наличие аэропорта с регулярным воздушным сообщением с различными городами,

уровень развития гостиничного хозяйства, состояние рынков производственных, торговых и офисных помещений.<sup>65</sup>

Тем не менее, благодаря государственной политике, проводимой в Республике Адыгея на протяжении последних лет и направленной на снятие инфраструктурных ограничений, сегодня в Республике Адыгея создана основа для разработки, продвижения и успешной реализации таких проектов.

Эффективное использование экономического потенциала прочно связано с высокоорганизованным способом сосредоточения ресурсов и успешным управлением процессом воспроизводства. Нарушение таких взаимосвязей неминуемо приводит к понижению экономического потенциала хозяйственных систем региона.

При таком подходе в использовании экономического потенциала необходимо распознавать первостепенные факторы (наличие ресурсов и производство материальных благ) и второстепенное (степень организации, управления, предпринимательский потенциал, кадровый состав, и т.п.). Мировой опыт показывает, что отсутствие или недостаток ресурсов в регионе не приводят к утрате хозяйственной независимости или низкому экономическому потенциалу. Такие страны как Япония, Сингапур при весьма скудных природных ресурсах, демонстрируют высокий уровень экономического развития. Следовательно, важнейшим признаком экономического потенциала региона выступает управляемость (координация) всех элементов регионального хозяйства.

Таким образом, вопрос о саморазвитии экономики регионов актуален, его изучение и анализ носит практическое значение, поскольку предоставляет возможность расценить складывающийся процесс саморазвития регионов с учетом использования их экономического потенциала.

---

<sup>65</sup> 5. Абрамова Е.А. Исследование потенциала территорий как стартовой основы оценки саморазвития экономики регионов России // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. - №4. – С.8-15.

### **3.2. Социально-экономическая значимость и государственная поддержка развития сельских территорий**

В России сельские территории занимают огромную часть пространства страны, включая в себя природные, земельные, водные, производственно-экономические и трудовые ресурсы. Степень экономического освоения имеющегося потенциала пока далеко не отвечает имеющимся требованиям. В значительной части успех развития сельских территорий нуждается в государственной поддержке. Недостаточное выделение финансов из госбюджета является слабым материальным обустройством сельской местности. Невысокая плотность населения в ряде сельских территорий в существенной мере сказываются на безопасности и сохранении территориальной целостности государства. В связи с санкциями и эмбарго повысилась актуальность более масштабного развития производства в сельских территориях. Сложившаяся ситуация в сельской местности, отток населения вызывает определенную тревогу и озабоченность государственных органов власти. В этих целях принята «Государственная программа Российской Федерации комплексного развития сельских территорий на период 2020-2025 гг.». Выступает объективная потребность расширенного исследования проблем развития сельских территорий, государственной поддержке и более детального изучения назревших проблем.

Сельская территория является основополагающим элементом жизненного пространства, где сосредоточен природный, производственный, социально-экономический, демографический и культурный потенциал, является основной базой развития сельскохозяйственного производства. Научно обоснованное использование сельской территории повышает эффективность экономической деятельности и темпы развития экономики конкретного региона, оказывает благотворное влияние на улучшение качества жизни сельских жителей.

Государственные органы власти Российской Федерации принимают крупномасштабные решения для развития сельских территорий, придают этому вопросу стратегически важное направление в развитии аграрного производства, в наращивании объемов агропродовольственных товаров, формировании продовольственных ресурсов страны, закладывающих продовольственную безопасность государства.



Проблематика развития сельских территорий и производственной деятельности в сельской местности является актуальной и получила развитие в работах ряда авторов. В числе наиболее вопросов, которым было уделено наибольшее внимание в научной литературе следует отметить следующие: инфраструктурное обеспечение процессов социального развития сельских территорий<sup>66</sup>; проблемы активизации предпринимательской деятельности в сельской местности<sup>67</sup>; экономическая и продовольственная безопасность на национальном и региональном уровнях в контексте достижения высокого уровня социально-экономического развития сельских территорий<sup>68</sup>; формирование и развитие кооперативных производственных и сервисных структур в сельской местности<sup>69</sup>. Несмотря на значительный интерес к изучению

<sup>66</sup> Суглобов А. Социальная инфраструктура и ее значение для развития агропромышленного комплекса России // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 7. С. 40-48; Суглобов А., Мацкевич Д. Механизм взаимодействия субъектов национальной инновационной системы России // Финансовая жизнь. 2011. № 3. С. 48-53; Суглобов А. Социальная инфраструктура и ее значение для развития агропромышленного комплекса России // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 7. С. 40-48; Ткач А.В., Нечитайлов А.С. Формирование регионального продовольственного рынка // Вопросы региональной экономики. 2013. №3(16). С. 94-99; Tkach A.V., Repushevskaya O.A., Balalova E.I. The development of digital education in Russia and abroad as a necessary condition for the formation of a digital economy // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering. Vol. 9 Issue. 1. 2019.

<sup>67</sup> Набиева А.Р. Новый взгляд на сущность предпринимательства и его социальную ответственность перед обществом / Л.П. Дашков, А.Р. Набиева // Вестник Российского университета кооперации. - №4 (38) 2019. С. 35-39; Суглобов А.Е., Ткач А.В. А.А. Максаев, Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 5. – С. 8-17; Нечитайлов А.С., Ткач А.В. Жукова О.И., Жуков А.С., Кооперативное предпринимательство в аграрном секторе // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, №3(48), 2019, с.118-124; Суглобов А.Е., Ткач А.В. А.А. Максаев, Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 5. – С. 8-17; Суглобов А.Е., Бобошко В.И. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 19. С. 2-11

<sup>68</sup> Набиева А.Р. Кооперативное предпринимательство в продовольственном обеспечении России: Монография / А.Р. Набиева, А.В. Ткач, О.А. Репушевская. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 244 с.; Гордеев А. В., Суглобов А. Е. Проблемы регулирования продовольственного рынка // Экономика сельского хозяйства России. 1999 год. № 8. С. 3-4; Морозова Н.И., Максаев А.А., Ткач А.В. Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации: региональный аспект: монография.-Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2019. – 200 с.; Суглобов А.Е., Смирнова О.Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы // Вопросы региональной экономики. 2013. № 4 (17). С. 81-86; Suglobov A.E. Statistical toolkit for assessing the financial security of regions / Dianov D.V., Suglobov A.E., Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V., Minakov A.V. // International Journal of Engineering and Technology (IJAE). 2018. Vol. 7. Iss 3. С.230-232; Suglobov A.E. Economic security of agricultural producers in the EAEU / Bessonov V., Suglobov A. // В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science electronic resource. 2019. С. 012080

<sup>69</sup> Воронин Б.А., Маланичева А.В., Воронина Я.В., Погарцева Е.Е. Сельскохозяйственная потребительская кооперация: экономико-правовые проблемы развития в современной России // АБУ. 2016. №8 (150). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/selskohozyaystvennaya-potrebitelskaya-kooperatsiya-ekonomiko-pravovye-problemy-razvitiya-v-sovremennoy-rossii>; Егоров В. Г. Мировой опыт развития кооперации в сельском хозяйстве // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2012. №3 (86). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovyy-opyt-razvitiya-kooperatsii-v-selskom-hozyaystve>; Ибрагимова Г. Х., Вострещева Т. В. Кооперативные формы хозяйствования в системе управления развитием сельских территорий // АБУ. 2010. №3 (69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kooperativnye-formy-hozyaystvovaniya-v-sisteme-upravleniya-razvitiem-selskih-territoriy>; Хлопонина-Гнатенко О. И. Формирование кооперативного принципа развития сельских территорий // Молодой ученый. — 2014.

анализируемой тематики, который определяется существенным вниманием представителей научного сообщества к проблемам развития сельских территорий, некоторые аспекты государственной поддержки данного процесса остаются недостаточно изученными.

Основные вехи стратегического развития сельских территорий Российской Федерации заложены в Государственной программе комплексного развития сельских территорий на период 2020-2025 годов. Правительством России определены сроки выполнения данной Государственной программы с 1 января 2020 года по 31 декабря 2025 года.

В Государственной программе комплексного развития сельских территорий в качестве основных целевых показателей намечено обеспечение соотношения среднемесячных располагаемых ресурсов сельского и городского домохозяйств до 75% к 2025 году. В 2018 г. этот показатель составлял 68%. В Программе предусматривается повышение удельного веса общей жилой площади квартир в сельских поселениях, оборудованных всеми параметрами благоустройства, включая водоснабжение в виде водопровода, отопление не менее 50% к уровню 2025 г. В 2017 г. этот показатель составлял 32,6%. Правительством России поставлена задача сохранить в сельской местности не менее 25,7% жителей страны. Значительное внимание уделяется разработке и выполнению в сельской местности Всероссийской целевой подпрограммы «Аналитическое, нормативное, методическое обеспечение комплексного развития сельских территорий», Всероссийской целевой подпрограммы «Федеральные мероприятия по комплексному развитию сельских территорий и Всероссийской подпрограммы «Современный облик сельских территорий».

Для выполнения Государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий на период 2020-2025 годов» в бюджете выделены

---

— №2. — С. 560-562. — URL <https://moluch.ru/archive/61/9239/>; Набиева А.Р. Аспекты выхода на внешний рынок сельскохозяйственных кооперативов / А.Р. Набиева // Научное обозрение: теория и практика. 2018. № 7. С. 102-110., № 8. С. 53-61; Набиева А.Р. Потребительская кооперация в структуре рынка дикорастущих плодово-ягодных культур и лесных грибов / А.Р. Набиева // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки» 2019. № 4. (20). С. 470-480; Набиева А.Р. Потребительская кооперация в реализации программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / А.В. Ткач, А.Р. Набиева // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 84-90; Набиева А.Р. Основные этапы концепции потребительской кооперации в Российской Федерации и проблемы реализации её потенциала / А.В. Ткач, А.Р. Набиева // Russian Journal of Management. 2019. Т. 7. № 1. С. 61-65. (0,7 п.л.); Жуков А.С., Нечитайлов А.С. Ткач А.В. Кооперация – механизм повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России // АПК: экономика, управление. 2013. №5. С. 48-53; Нечитайлова Н.С. Ткач А.В. Интеграционные процессы в потребительской кооперации России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2013. №1. С. 3-8; Ткач А.В. Нечитайлов А.С. Потребительская кооперация в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. №8. С. 61-66

финансовые ресурсы - 1376,2 млрд рублей, в том числе: из федерального бюджета 1056,7 млрд рублей; из бюджетов субъектов Российской Федерации 93,6 млрд рублей, из внебюджетных источников 225,8 млрд рублей (таблица 1).

В экономической литературе последние годы проблема сельских территорий получила широкое распространение, повысилась актуальность темы, а термины «развитие сельских территорий» и «развитие сельского хозяйства» нередко рассматриваются как равнозначные. Более углубленное исследование данной проблемы позволяет заключить, что эти понятия далеко не тождественны. Так, отдельные авторы к сельским территориям относят районы с преобладающим развитием сельского, с малозначительной промышленностью и прочими сферами деятельности, невысокой плотностью жителей. Другие авторы к сельским территориям относят поселки без учета плотности населения, где жители в основном заняты аграрным производством или лесным хозяйством, охотой и пр.

Таблица 3.2.1

Объемы финансирования программ по развитию сельских территорий России, млрд рублей

Показатели	Всего	в том числе		
		ФБ*	РБ**	ВБФ***
Государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий на период 2020-2025 годов»	1376,2	1056,7	93,6	225,8
Ведомственная целевая программа «Аналитическое, нормативное, методическое обеспечение комплексного развития сельских территорий»	0,24.	0,24	0	0
Ведомственная целевая программа «Федеральные мероприятия по комплексному развитию сельских территорий»	207,33	121,56	35,23	50,54
Ведомственный проект «Современный облик сельских территорий»	1168,64	934,92	58,43	175,29

\*Федеральный бюджет. \*\*Региональный бюджет. \*\*\* Внебюджетные фонды.

В Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ на срок до 2020 г. при административно-территориальном делении термин «сельские территории» рассматривается как территории сельских поселений и соответствующие межселенные территории. Понятие «межселенные территории» трактуется как местность, расположенная за границами поселений. В то же время к «сельским населенным пунктам» относят деревни, села, станции, поселки, аулы, кишлаки, хутора и прочие пункты сельских жителей, не считаясь с числом находящихся там людей.

В наших исследованиях сельские территории рассматриваются как самобытная, заселенная сельскими жителями местность с ее природно-экономическими, климатическими и погодными условиями и производственным потенциалом, где имеется возможность выращивать сельскохозяйственную продукцию, развивать отрасли животноводства для выполнения социально-экономических, экологических и нормативно-правовых задач данной территории.

Сельская территория может толковаться как территориальная система вне крупных поселений с невысокой плотностью жителей, находящаяся под постоянным влиянием органов власти местного, муниципального и регионального уровней управления.

В Республике Татарстан сельская местность выступает в виде сложной территориальной системы с присущим ей набором природно-экономических факторов, а уровень ее развития определяется степенью зрелости профессионализма управленческих кадров и трудовых ресурсов, их способностью научно обоснованного использования природного и экономического потенциала в гармонии со средой обитания населения и качеством управления.

Сельские территории Республики Татарстан занимают значительную часть пространства региона, включая в себя природные, земельные, водные, производственно-экономические и трудовые ресурсы. В определенной мере для дальнейшего развития сельских территорий необходима государственная поддержка для материального обустройства сельской местности. Невысокая плотность населения в ряде территорий сказываются на сохранении земель. С выходом сельскохозяйственной продукции на мировой рынок повысилась актуальность более масштабного развития производства в сельских территориях. Однако отток населения из сельской местности вызывает определенную озабоченность органов власти. В этих целях в России принята «Государственная программа Российской Федерации комплексного развития сельских территорий на период 2020-2025 гг.». Возрастает актуальность исследования проблем развития сельских территорий, более детального изучения назревших проблем, выработке мер по их решению.

Земельный фонд Республики Татарстан составляет 6784,7 тыс. га. Следует заметить, что с 2015 по 2018 гг. в распределении структуры земельных ресурсов сельской территории в Республике Татарстан наблюдалась полная стабильность, удельный вес каждой составляющей в течение пяти лет практически оказался неизменным. Наибольший удельный вес в структуре земельного фонда составляют земли сельскохозяйственного назначения – 68,2%. На долю населенных пунктов приходится всего лишь 6%, на долю лесного фонда 18%, на долю водного фонда – 5,9%, промышленности, транспорта и других – 1,3%, на долю запасных земель – 0,037%.

Особую значимость для оценки качества сельской территории, жизнеобеспечения и проживания в ней населения, содержания животных и выращивания сельскохозяйственных культур играет наличие пресных водных ресурсов, обеспечение водой всего живого. Республика Татарстан располагает значительным резервом пресноводных источников, что позволяет здесь в полной потребности обеспечить водой как городское, так и сельское население, а также бесперебойно обеспечивать в необходимом количестве водой содержание животных и птицы, развивать сельскохозяйственное производство.

Анализ использования водных ресурсов Республики Татарстан показывает, что забор пресной воды из природных водных источников с 2014 по 2018 гг. сократился с 786,7 до 768,4 млн куб. м, или на 2,3%, использование всей воды уменьшилось за эти годы с 724,5 до 663,4 млн куб. м, или на 8,4%, сократился расход воды на производственные нужды с 495,4 до 429,9 млн куб. м, или на 13,2%, заметно уменьшился расход воды на сельскохозяйственное водоснабжение – с 6,6 до 5,8 млн куб. м, или на 12,1%. Одновременно стало больше расходоваться воды на хозяйственно - питьевые нужды с 186,1 до 193,2 млн куб. м, или на 3,8%, а также на проведение мероприятий по орошению и обводнению мель – с 6,8 до 7,0 млн куб. м, или на 2,9%.

Проанализировав имеющийся в Республике Татарстан потенциал земельных ресурсов, запасы пресноводных источников, их соотношение и использование можно заключить, что сельская местность данного региона вполне отвечает необходимым условиям и требованиям для комфортного проживания здесь сельского населения и организации различных отраслей сельскохозяйственного производства. Имеющиеся природные факторы Республики Татарстан вполне благоприятствуют организации строительства в сельской местности как жилых домов, так и производственных объектов для отраслей растениеводства и животноводства. Имеющиеся природные и экономические ресурсы жизнеобеспечения в сельской территории соответствуют требованиям для успешного развития социальной и производственной инфраструктуры, сооружению объектов социально-экономического и культурно-бытового назначения для существования и жизнедеятельности сельчан. В сельской территории Республики Татарстан сложилась инфраструктура, включающая в себя села, деревни, другие виды сельских поселений, с устоявшейся социально-производственной инфраструктурой, производственными животноводческими предприятиями, животноводческими комплексами и молочно-товарными фермами, с сохраненными природными объектами и сельским ландшафтом, с развитой дорожно-транспортной сетью.

Анализ сформировавшихся социальной и производственной инфраструктуры в сельской местности, постройки жилья и культурно- бытовых

сооружений показывает, что в Республике Татарстан с 2014 по 2018 гг. сельский жилищный фонд увеличился с 25936,0 до 28794,3 тыс. квадратных метров, или на 11,0%, то есть на 2858,3 тыс. кв. м., в том числе частный жилой фонд возрос на 2870,1 тыс. кв. м., или на 11,6%, жилой фонд в собственности граждан (включая приватизированный) увеличился на 2826,1 тыс. кв. м, или на 11,6%, государственный жилой фонд в сельской местности возрос на 7,6 тыс. кв. м, или на 2,2%. Однако, следует заметить, что муниципальный жилой фонд за рассматриваемый период сократился на 19,4 тыс. кв. м, или на 2,2%. В сельской местности за эти годы в среднем на одного сельского жителя количество жилья в квадратных метрах возросло с 28,3 до 32,0, или на 3,7 кв. м, то есть на 13,1%. В сельской местности Татарстана за рассматриваемую пятилетку наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли частного жилого фонда, включая приватизированный. При этом одновременно сокращаются размеры и доля муниципального жилья. Одной из основных причин является недостаток финансов в муниципалитетах на строительство жилья (таблица 3.2.2).

Таблица 3.2.2

Динамика сельского жилищного фонда в Республике Татарстан (общая площадь жилищ на конец года; тыс. кв. м)

Показатели	Годы					2018 +, - к 2014	2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018		
Сельский жилищный фонд	25936,0	26571,9	27339,6	28057,9	28794,3	2858,3	111,0
в том числе:							
частный	24729,2	25378,0	26147,5	26870,7	27599,3	2870,1	111,6
Доля, в %	95,3	95,5	95,6	95,8	95,8	0,5п.п.	х
из него							
в собственности граждан (включая приватизированный)	24352,7	24988,0	25731,5	26449,2	27178,8	2826,1	111,6
Доля, в %	93,9	94,0	94,1	94,3	94,4	0,5п.п.	х
государственный	343,3	342,9	343,1	346,1	350,9	7,6	102,2
Доля, в %	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	-0,1п.п.	х
муниципальный	863,5	851,0	849,0	841,1	844,1	-19,4	97,8
Доля, в %	3,3	3,2	3,1	3,0	2,9	-0,4п.п.	х
в среднем на одного жителя, кв. м	28,3	29,1	30,1	31,0	32,0	3,7	113,1

Источник: Материалы статистических органов Республики Татарстан.

Анализ качества благоустройства сельского жилого фонда Республики Татарстан показывает, что с 2014 по 2018 гг. удельный вес жилой площади, оборудованной водопроводом, увеличился с 66,2 до 90,7%, или на 24,5 процентных пункта, канализацией с 48,1 до 83,9, или на 35,8 п.п., отоплением - с 91,2 до 96,5, или на 5,3 п.п\*., горячим водоснабжением - с 31,0 до

77,4 п.п., или на 46,4 п.п., ваннами (душем) с 26,4 до 68,9 п.п., или на 42,5 п.п. газом - с 97,4 до 99,4, или на 2,0 п.п., напольными электроплитами – до - 0,1 процентных пункта. Практически полностью газифицирован сельский жилой фонд, близко к завершению отопление и водопроводное оснащение (таблица 3.2.3).

Таблица 3.2.3

Динамика благоустройства сельского жилищного фонда в Республике Татарстан\*\* (на конец года; в процентах к общей площади)

Оборудовано:	Годы					2018 +,- к 2014 процентных пунктов
	2014	2015	2016	2017	2018	
водопроводом	66,2	67,1	68,7	69,7	90,7	24,5
канализацией	48,1	49,3	51,2	52,9	83,9	35,8
отоплением	91,2	91,3	91,6	91,8	96,5	5,3
горячим водоснабжением	31,0	32,3	36,0	36,8	77,4	46,4
ваннами (душем)	26,4	26,8	27,8	28,8	68,9	42,5
газом	97,4	97,8	97,8	97,7	99,4	2,0
напольными электроплитами	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1

Источник: Материалы статистических органов Республики Татарстан. \*Процентные пункты

\*\*Удельный вес оборудованной общей площади.

В Республике Татарстан при реализации Государственной программы по развитию сельской территории применяются прогрессивные методы, внедряются инновационные подходы на принципах инициативного бюджетирования со стороны, как республиканского руководства, так и со стороны предпринимательского сообщества, общественных и некоммерческих организаций и граждан. Специалистами республиканских органов власти применяется проектный подход в реализации мероприятий, проведении различных конкурсных отборов проектов по направлениям деятельности, в том числе по решению вопросов социальной инфраструктуры и жилья, дальнейшему развитию инженерно-транспортной инфраструктуры на селе, организации культуры и спорта, формированию комфортной среды и условий проживания сельского населения, принятию необходимых мер по повышению трудовой занятости сельских жителей, расширению сферы услуг населению, экономической и физической доступности потребителей к продовольственным и промышленным товарам, кредитно-финансовым услугам.

В Татарстане при реализации региональной программы в сельской местности все более широкое применение получает льготное ипотечное

кредитование жилищного строительства, расширяется и облегчается доступ сельского населения к государственным услугам. Органы власти Республики Татарстан активизируют работу по сбору и использованию информации по выбору наиболее рациональных и эффективных проектов для села, подлежащих реализации в рамках программы. Специалистами республики разрабатываются критерии более эффективного отбора места расположения объектов социальной и производственной инфраструктуры в сельской территории, учитываются прогрессивные технологические проекты и достижения научно-технического прогресса. Государственные органы власти проводят ряд мер по обеспечению сельских жителей расширенным набором услуг социальной и производственной инфраструктуры.

К числу основных целей государственной программы Республики Татарстан по развитию сельской территории относится повышение качества жизни сельских жителей, а также формирование сбалансированной системы расселения по муниципальным образованиям, включающей различные виды населённых пунктов, учитывающих специфику региона и типы сельских территорий.

Анализ сложившейся ситуации в развитии сельских территорий в Республике Татарстан показывает, что с 2014 по 2018 гг. здесь сформирована существенная социально-культурная сеть. Однако анализ строительства и ввода в действие общеобразовательных учреждений в сельской местности за рассматриваемый период сократилось количество ученических мест с 1449 до 388, или на 73,2%, уменьшилось количество мест при вводе в действие дошкольных учреждений с 1625 до 467, или на 71,3%, ввод в действие амбулаторно-поликлинических учреждений снизилось с 767 до 435 посещений в смену, или на 43,3%, а учреждений культуры клубного типа сократилось с 7823 до 2700 мест, или на 65,5% (таблица 3.2.4).

Таблица 3.2.4

Ввод в действие объектов социально-культурного назначения в сельской местности Республики Татарстан

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Общеобразовательные учреждения, ученических мест	1449	145	15	924	388	26,8
Дошкольные учреждения, мест	1625	2285	626	370	467	28,7
Амбулаторно-поликлинические учреждения, посещений в смену	767	1046	748	534	435	56,7
Учреждения культуры клубного типа, мест	7823	5050	3485	2410	2700	34,5

Источник: Материалы статистических органов Республики Татарстан.



Анализ показателей работы общедоступных библиотек всех ведомств в сельской местности Республики Татарстан показывает, что с 2014 по 2018 гг. количество их сократилось с 1337 до 1304 единиц, или на 2,5%. В сельских библиотеках одновременно уменьшился библиотечный фонд с 12283 до 14544 тыс. экз., или на 1,6%. Сократилось и число читателей с 676,2 до 663,2 тыс. человек, а также снизилась выдача книг в расчете на одного читателя. В сельской территории республики уменьшилось количество учреждений культурно-досугового типа с 1931 до 1854 единицы, или на 4,0%. В связи с сокращением библиотек возросло количество экземпляров книг и числа читателей в среднем на одну библиотеку (таблица 5).

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что в сельской местности в Республике Татарстан более высокими темпами осуществляется жилищное строительство, улучшаются жилищные условия. Так, с 2014 по 2018 гг. в сельской местности республики строительство и ввод в действие жилых домов увеличился всего с 685,8 до 753,9 тысяч квадратных метров общей площади, или на 9,9%, в том числе строительство домов населением за свой счет и с помощью кредита возросло с 560,7 до 643,6 тысяч квадратных метров общей площади, или на 14,8%.

Таблица 3.2.5

Динамика показателей работы общедоступных библиотек всех ведомств в сельской местности Республики Татарстан (на конец года) \*

Показатели	Годы					2018 +, - к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Число библиотек	1337	1320	1308	1304	1304	97,5
Библиотечный фонд в них, тыс. экз.	12283	12232	12110	12104	12081	98,4
Число читателей, тыс. чел.	676,2	667,0	643,6	662,4	663,2	98,1
Выдано книг и журналов, тыс. экз.	14594	14629	14554	14517	14544	99,7
Число экземпляров в среднем на одну библиотеку, экз.	9187	9267	9258	9282	9265	100,8
Число экземпляров в среднем на одного читателя, экз.	18	18	19	18	18	100
Численность читателей в среднем на одну библиотеку, чел.	506	505	492	508	509	100,6
Число выданных экземпляров в среднем на одного читателя,	22	22	23	22	22	100
учреждения культурно-досугового типа (на конец года) <sup>1)</sup>	1931	1901	1876	1870	1854	96,0

Источник: Материалы статистических органов Республики Татарстан.

\* По данным Министерства культуры Республики Татарстан

Ввод в действие жилых домов в расчете на 1000 человек населения в сельской местности за рассматриваемый период увеличился с 748,3 до 835,9 кв. м общей площади, или на 11,7%. Следует заметить, что эти показатели в городах и поселках городского типа несколько ниже по сравнению с сельской местностью (таблица 3.2.6).

В Республике Татарстан на реализацию республиканской программы «Комплексное развитие сельских территорий» в 2020 году будет расходовано 2,7 млрд руб., в том числе из федерального бюджета 1,2 млрд руб., из бюджета Республики Татарстан - 958 млн рублей, из местных бюджетов - 15 млн руб. и из внебюджетных источников - 523 млн рублей. Программа, предусматривает развитие инфраструктуры села, включая сферу образования, медицины, социальную сеть, строительство дорог, а также жильё для сельских жителей.

Таблица 3.2.6

Динамика ввода в действие жилых домов в Республике Татарстан (тысяч квадратных метров общей площади)

Годы	Всего построено	в том числе	Ввод в действие жилых домов в расчете на 1000 человек населения (кв. м общей площади)
		населением за свой счет и с помощью кредита	
В городах и поселках городского типа и сельской местности			
2014	2404,8	1140,2	625,2
2015	2405,6	1183,5	622,9
2016	2406,5	1037,8	620,7
2017	2408,1	1080,0	619,1
2018	2409,9	1108,7	618,5
2018 в % к 2014	100,2	97,2	98,9
в том числе в сельской местности			
2014	685,8	560,7	748,3
2015	713,7	606,9	780,9
2016	737,8	595,5	810,0
2017	743,2	628,7	820,0
2018	753,9	643,6	835,9
2018 в % к 2014	109,9	114,8	111,7

Источник: Материалы статистических органов Республики Татарстан.

Кабинет Министров Республики Татарстан принял Постановление 29 мая 2018 г. N 407 "О реализации подпрограммы "Устойчивое развитие сельских территорий", в котором определен список получателей социальных выплат по жилью, составлен реестр объектов инженерной инфраструктуры села, перечень инвестиционных проектов, форма поддержки местных инициатив граждан, определены гранты фермерам, сельхозкооперативам, субсидии хозяйствам населения.

В Республике Татарстан принят Национальный проект "Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации". В республике осуществляется государственная поддержка малых форм хозяйствования на селе, личных подсобных хозяйств, малого и среднего аграрного предпринимательства, начинающих фермеров. Выделяются субсидии на развитие материально-технической базы начинающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов, семейных животноводческих ферм с соучастием бюджета Российской Федерации.

Из бюджета Республики Татарстан предоставляются субсидии гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, на возмещение части затрат без учета налога на добавленную стоимость по строительству мини-ферм молочного направления, которые представляют собой отдельно стоящие животноводческие помещения, предназначенные для содержания, кормления и обслуживания коров, выполненные с использованием новых строительных материалов, с отдельной крышей и стенами.

Государственная поддержка развития сельских территорий осуществляется в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных в законе Республики Татарстан. Отбор личных подсобных хозяйств на получение субсидии проводят по критериям, учитывающим наличие земельного участка, для ведения личного подсобного хозяйства, общая площадь которого не должна превышать 2 га, из них в границах населенного пункта - 1 га; наличие действующей или строящейся не менее 50% готовности мини-фермы, наличие не менее трех голов коров, а также соблюдение ряда других условий, предусматривающих возможность осуществления деятельности на сельской территории Республики Татарстан.

Предельный размер субсидии составляет: для мини-фермы по содержанию не менее восьми коров – 400,0 тыс. руб.; для мини-фермы по содержанию не менее пяти коров - 200,0 тыс. рублей. В Республике Татарстан государственная поддержка по строительству мини-ферм молочного направления распределяется по муниципальным районам согласно приказу Минсельхозпрода РТ. Получатель финансов обязан сохранять коров в течение пяти лет с даты укомплектования фермы, не находиться в стадии банкротства или не являться банкротом. При предоставлении субсидии предусмотрена форма и сроки отчетности получателя о результативности её использования, согласие на осуществление государственного контроля проверок соблюдения целей, условий предоставления субсидии, порядок возврата субсидии в бюджет Республики Татарстан в случае нарушения целей, условий ее предоставления.

Одним из основных документов, определяющим перспективу развития сельской территории в Российской Федерации, областях, краях и республиках, является Государственная программа комплексного развития сельских территорий на период 2020-2025 годов, на реализацию которой выделены значительные государственные денежные средства из федерального и региональных бюджетов. Цели и задачи этой программы распространяются на все субъекты Российской Федерации. К числу первоочередных задач государственной программы по стратегическому развитию сельской территории Республики Татарстан относятся: улучшение материального благосостояния сельского населения; повышение трудовой занятости сельских жителей, обеспечивающей рост доходов, как от сельскохозяйственной, так и других видов деятельности, не запрещенных законами России; формирование комфортных условий проживания в сельской местности; расширение набора государственных услуг для сельского населения; развитие дорожно-транспортной сети для улучшения доступности сельских жителей к экономическим и культурным пунктам. В Республике Татарстан выработана применительно к местным условиям концепция устойчивого развития сельских территорий, на реализацию которой запланированы финансовые субсидии из республиканского бюджета. В этом документе сформулированы основные направления работы ведомств по выполнению задач, направленных на использование природного и экономического потенциала по наращиванию производства сельскохозяйственной продукции, развитию социально-экономической инфраструктуры села, строительству школ, детских учреждений, медицинских пунктов, библиотек, объектов культуры и досуга. Развитие сельских территорий предусматривает создание благоприятных условий для работы и отдыха в сельской местности, удовлетворение потребностей общества в продуктах питания, производимых отечественными товаропроизводителями, создание продовольственных запасов для обеспечения продовольственной независимости страны, сохранение природно-климатических, почвенных, демографических и других особенностей российского села.

Проводимые в новейшей истории России социально-экономические преобразования и реформы коснулись в определенной степени стратегического развития сельских территорий. Во многих регионах страны были внесены коррективы в распределение и использование земельных ресурсов, являющиеся основой национального богатства, а ценность их определяется природными и экономическими качествами. В сельской территории источником материального благополучия для сельских жителей является земля.

Организационно-экономические отношения в сельской территории диктуют необходимость формирования соответствующей системы управления материальными ресурсами, инвестициями, налоговой системой, иметь сведения о правах и правообладателях, о базовых платежах, об объектах недвижимости, об использовании земельных участков, их площадях, местоположении, экономических и качественных характеристиках. Для эффективного развития сельских территорий необходимо учитывать данные кадастра недвижимости, представляющего собой определенную систему государственных мероприятий по природному, хозяйственному и правовому положению земель, регистрации объектов и субъектов прав на земельные участки, учет количества и качества земель.

Для обеспечения более качественного развития сельских территорий следует учитывать функции земли, как объекта экономических отношений. Земля сельских территорий лежит в основе ограничения пределов территориальных прав регионов. Сельская территория является местом расположения производственных и жилых зданий, дорожно-транспортной сети и других объектов.

Количественное и качественное развитие сельских территорий определяется наличием необходимых для проживания человека и организации производства природных ресурсов, полезных ископаемых, воды, флоры и фауны. На качество развития сельской территории в значительной мере влияет экологическое состояние земли, выступающей важным средством для жизнеобеспечения живых организмов, основой выращивания сельскохозяйственных культур и других растений, местом для проживания человека. В сельской территории для аграрного хозяйства незаменимым средством производства является земля. На качество развития сельских территорий определенное влияние оказывают конфигурация и компактность размещения земельных участков, климатические условия, почвы, рельеф, растительный покров, биоклиматический потенциал местности, формирующих экологически устойчивые ландшафтные территории. Эти факторы в сочетании создают благоприятную природную среду, оказывающую прямое положительное влияние на рост и развитие сельскохозяйственных культур и других растений, на размещение жилых и производственных объектов.

На количественное и качественное развитие сельской территории значительное влияние оказывают виды собственности земель. Сельские жители, имеющие в своей собственности земельные участки, как правило, в большей степени настроены на оседлость проживания в данной местности и заниматься сельскохозяйственным производством. Анализ структуры

распределения земель в России по видам собственности показывает, что в Республике Татарстан в собственности граждан находится 35,8% всех земель данного субъекта РФ. Этот показатель существенно (на 28,6 процентных пунктов) выше по сравнению с Российской Федерацией, и на 4,4 процентных пункта выше по сравнению с Приволжским федеральным округом. Доля земель, находящейся в государственной и муниципальной собственности, в Республике Татарстан составляет 3,6%, что значительно 11,9 процентных пунктов ниже по сравнению с показателем Приволжского федерального округа и на 38,5 процентных пунктов ниже, чем в целом по Российской Федерации (таблица 3.2.7).

Таблица 3.2.7

Структура распределения земель по видам собственности в административных границах, тыс. га

Показатели	Российская Федерация		Приволжский федеральный округ		Республика Татарстан	
	тыс. га	доля, %	тыс. га	доля, %	тыс. га	доля, %
Общая площадь	1 709 824.2	100	103 697.5	100	6 784.7	100
В собственности граждан	123 190.7	7,2	32 553.4	31,4	2 426.9	35,8
В собственности юридических лиц	10 286.9	0,6	3 229.8	3,1	718.5	10,6
В государственной и муниципальной собственности	1 576 346.6	92,2	67 914.3	65,5	3 639.3	53,6
В собственности Российской Федерации	346 666.1	20,3	16 008.4	15,4	37.1	0,5
В собственности субъекта Российской Федерации	7 158.8	0,4	483.6	0,46	4.6	0,06
В муниципальной собственности	2 421.4	0,14	352.7	0,34	48.8	0,71

Успешно развивающиеся экономически устойчивые сельские территории являются надежными поставщиками продовольственных ресурсов и выступают гарантами продовольственной независимости и безопасности России. В связи с этим органы государственной власти страны придают особое национальное значение количественному и качественному развитию сельских территорий. Тема развития сельских территорий, безусловно, является актуальной, имеет важное как теоретическое, так и практическое значение и вызывает повышенный интерес ученых и практиков в нашей стране.

Государственный контроль за тенденцией количественного и качественного развития сельских территорий выступает важной функцией органов власти. Необходимость своевременного выявления и решения проблем развития сельской местности является потребностью национальной экономики. Проведенные в данном направлении исследования позволили выявить имеющиеся на селе проблемы, характерные как для России в целом, так и для Республики Татарстан. Анализ положения дел в данной сфере свидетельствует, что большая часть мер по повышению материального положения населения происходят в сфере городского хозяйства, что побуждает сельских жителей мигрировать в города и промышленные центры. Такая количественная и качественная тенденция ухудшает положение дел в деревне, появляются новые сложности, снижающие качество жизни в сельских территориях. В количественном и качественном развитии сельских территорий России можно выделить следующие виды проблем:

1) слабая техническая оснащенность современными прогрессивными технологиями отраслей растениеводства и животноводства, сокращение в сельской местности числа специалистов с высшим образованием, способных эффективно использовать инновационные методы;

2) слабо развита дорожно-транспортная сеть, социальная инфраструктура и перерабатывающая промышленность, складское хозяйство и логистические связи в продвижении продукции от производителя к потребителю;

3) наиболее выгодное положение монополистов-переработчиков сельскохозяйственного сырья в определении цен на сельскохозяйственную продукцию, трудности в преодолении конкуренции с крупными производителями для мелкого аграрного бизнеса;

4) малые формы хозяйствования (крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, индивидуальные предприниматели) не имеют свободного доступа к получению кредитов и бюджетных средств для успешного развития в сельской местности аграрного бизнеса;

5) различные природные и экономические риски, связанные с погодными условиями и экономическими кризисами, диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

Практика показывает, что на данном этапе для идентификации и формирования научно обоснованной политики качественного развития сельских территорий следует применять комплексный подход, учитывать мнение сельских жителей о существующих проблемах в сельской местности конкретного региона. При этом наиболее целесообразно выявить проблемы,

сдерживающие успешное развитие сельских территорий, разбив их на следующие группы с учетом неотложности решения: проблемы первого порядка; проблемы второго порядка; проблемы третьего порядка; проблемы четвертого порядка.

Такой подход при множестве проблем позволяет выявить наиболее актуальные вопросы первостепенной важности для местного населения. Чаще всего к таким проблемам относят удаленность сельских территорий от города неустойчивость транспортной связи с мелкими населенными пунктами, низкое качество и доступность медицинской помощи сельчанам. Если даже есть помещение, то недостаточно медицинского персонала, особенно врачей: неврологов, кардиологов, хирургов. Как правило, в подавляющем большинстве сельских поселений сельской территории трудятся врачи общей практики и фельдшерско-акушерские пункты, при выполнении ими минимального вида медицинских услуг. Действующие в муниципальных центрах больницы и амбулатории не в состоянии решать проблемы качественного медицинского обслуживания сельского населения отдаленных деревень и сел. Одной из проблем здесь выступает слабо развитая дорожная сеть, трудность добраться из отдаленных мелких населенных пунктов. Следует заметить, что в сельской территории остается пока слабой материально-техническая оснащенность больниц современным медицинским оборудованием. На качественное развитие сельской территории влияет степень развитости социальной инфраструктуры – детских садов, школ, домов культуры, библиотек спортивных залов. Многие объекты социальной сферы изношены, недостаточно досуговых объектов, на низком уровне спортивная база для детей, мало детских оздоровительных лагерей.

При исследовании качественного развития сельских территорий выявлено, что к числу актуальных проблем производственной деятельности в сельском хозяйстве являются тяжелые условия труда. Прежде всего, это обусловлено самой спецификой сельскохозяйственного производства, где в значительной степени в сезонные периоды полевых работ в растениеводстве и животноводстве используется ручной труд. Отмечается также неудовлетворенность сельчан в материальном положении, когда заработная плата сельских тружеников существенно ниже уровня городского населения. Количественное и качественное развитие сельских территорий в значительной степени определяется уровнем охраны окружающей среды, проведения природоохранных мероприятий.

В последние годы повышенное внимание уделяется проблемам экологического состояния в сельской территории. В связи с этим возрастает



роль и значимость проведения мероприятий улучшению качества земель, повышению плодородия почв, борьбе с загрязнением водных ресурсов, сохранности лесного фонда, очистке воздуха, сбору сохранности и утилизации отходов. В Республике Татарстан сельские жители уделяют внимание недопущению деградации земельного фонда. К решению вопросов по качественному улучшению работы и жизни в сельской местности подключаются сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и органы охраны природных ресурсов. Так, в Республике Татарстан с 2014 по 2018 гг. затраты на природоохранные мероприятия в сельской территории и ввод в действие мощностей по охране окружающей среды увеличились с 19783,8 до 20967,7 млн руб., или на 6,0%, в том числе инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, возросли с 4058,5 до 5820,9 млн руб., или на 43,4%. В рассматриваемый период затраты на содержание всех ООПТ, охрану и воспроизводство диких животных повысились с 86,1 до 94,4 млн руб., или на 9,6%. Одновременно сократились текущие расходы на охрану окружающей среды на 2,3%, и на капитальный ремонт производственных основных фондов по охране окружающей среды. В то же время увеличились расходы на охрану и рациональное использование водных ресурсов с 2262,3 до 2459,8 млн руб., или на 8,7%, на охрану атмосферного воздуха с 829,8 до 2984,5 млн руб., или в 3,6 раза. Однако сократились затраты на охрану и рациональное использование земель с 781,2 до 171,0 млн руб., или на 78,1% (таблица 8).

Одним из направлений количественного и качественного развития сельских территорий является повышение плодородия почвы, чему способствует внесение органических и минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры. В Республике Татарстан с 2014 по 2018 гг. внесение минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях\* (в пересчете на 100% питательных веществ) увеличилось с 107273 до 114296 тонн, или на 6,5%. За этот период на один гектар посева сельскохозяйственных культур рост составил с 47 до 55 кг, или на 17,0%. Удельный вес посевной площади, на которую внесены минеральные удобрения, увеличился в общей территории посева с 73,8 до 75,8%, или рост составил 2 процентных пункта.

Таблица 3.2.8

Тенденции затрат на природоохранные мероприятия в сельской территории Республики Татарстан и ввод в действие мощностей по охране окружающей среды (млн. руб.)

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Всего	19783,8	19311,3	17943,6	19552,8	20967,7	106,0
в том числе:						
инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	4058,5	6574,6	4566,6	5225,6	5820,9	143,4
текущие затраты на охрану окружающей среды 1)2)	12973,5	9961,8	10861,3	11755,3	12676,4	97,7
затраты на капитальный ремонт производственных основных фондов по охране окружающей среды2)	2665,7	2685,6	2411,6	2480,3	2376,0	89,1
затраты на содержание всех ООПТ, охрану и воспроизводство диких животных	86,1	89,3	104,1	91,6	94,4	109,6
охрану и рациональное использование водных ресурсов	2262,3	4014,6	2271,8	2307,6	2459,8	108,7
охрану атмосферного воздуха	829,8	1958,2	1556,4	1788,6	2984,5	359,7
охрану и рациональное использование земель	781,2	371,1	730,7	362,0	171,0	21,9
другие мероприятия3)	185,2	230,7	7,6	767,4	205,6	111,0

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник . Казань, 2019.

1. Без средств, выплаченных другим предприятиям (организациям) за прием и очистку сточных вод, за прием, хранение и уничтожение отходов. Без амортизационных отчислений. 2. С учетом индивидуальных предпринимателей. 3. К другим мероприятиям относятся: охрана и рациональное использование лесных ресурсов, охрана и воспроизводство рыбных запасов, строительство установок для утилизации и переработки отходов производства предприятий и полигонов по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов, организация заповедников и других природоохранных территорий, охрана недр и рациональное использование минеральных ресурсов.

Внесение органических удобрений на один гектар посева за рассматриваемый период увеличился с 1,6 до 1,7 тонн, или на 6,3%. Ежегодное

внесение органических удобрений в республике на посевные площади превышает 3547,3 тыс. тонн. Повысился удельный вес удобренной органическими удобрениями площади во всей посевной площади с 3,7 до 4,5% (таблица 3.2.9).

Таблица 3.2.9

Тенденции внесения минеральных и органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях\* Республики Татарстан

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Внесено минеральных удобрений, всего, тыс. т	107,3	97,6	102,9	143,5	114,3	106,5
на один гектар посева, кг	47	42	44	65	55	117,0
Доля удобренной минеральными удобрениями площади во всей посевной площади, процентов	73,8	71,2	71,4	79,4	75,8	2,п.п.
Внесено органических удобрений:						
всего, тыс. т	3577	3934	4231	3911	3547	99,2
на один гектар посева, т	1,6	1,7	1,8	1,8	1,7	106,3
Доля удобренной органическими удобрениями площади во всей посевной площади, процентов	3,7	3,9	4,5	4,2	4,5	0,8 п.п.

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

\*Без микропредприятий

Внесение в почву органических и минеральных удобрений повышает качество и плодородие почвы, а, следовательно, происходят качественные изменения в организации и экономическом развитии сельской территории, которые выражаются в повышении урожайности сельскохозяйственных культур, увеличении валового сбора продукции растениеводства и росте производства продукции животноводства, улучшении основных качественных показателей сельского хозяйства. Количественные и качественные изменения в сельской территории Республики Татарстан выражаются в том, что с 2014 по 2018 гг. в хозяйствах всех категорий производство продукции сельского хозяйства увеличилось на 22,7%, в том числе продукции растениеводства – на 27,0%, продукции животноводства - на 18,7%. Обеспечен устойчивый рост производства сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях более чем на четверть, как в растениеводстве, так и в животноводстве.

О положительных тенденциях в развитии сельской территории Республики Татарстан свидетельствует и тот факт, что за рассматриваемый период увеличилось производство продукции сельского хозяйства в

хозяйствах населения в целом на 16,2%, в том числе – продукции растениеводства – на 26,8%, животноводства – на 6,7%. Особенно заметные сдвиги в росте продукции сельского хозяйства отмечаются в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Так, производство всей продукции сельского хозяйства здесь увеличилось на 44,3%, в том числе продукции растениеводства - на 36,0%, животноводства - на 56,9%. Следует заметить, что хозяйства населения наиболее высокий рост отмечен продукции растениеводства, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах более высокие темпы в производстве продукции животноводства (таблица 3.2.10).

Таблица 3.2.10

Тенденции производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в Республике Татарстан (в фактически действовавших ценах; млн. руб.)

Показатели	Годы					2018 в % к 2014
	2014*	2015*	2016*	2017*	2018	
Хозяйства всех категорий						
Продукция сельского хозяйства	184289	211810	229813	235297	226034	122,7
Растениеводство	87145	104100	117153	118965	110699	127,0
Животноводство	97145	107710	112660	116333	115335	118,7
Сельскохозяйственные организации						
Продукция сельского хозяйства	86229	100423	110699	115221	108343	125,6
Растениеводство	38964	46956	53641	56418	48899	125,5
Животноводство	47265	53467	57059	58803	59444	125,8
Хозяйства населения						
Продукция сельского хозяйства	84870	95492	100153	98913	98653	116,2
Растениеводство	40275	47683	51554	49796	51050	126,8
Животноводство	44595	47808	48599	49118	47603	106,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства**						
Продукция сельского хозяйства	13190	15896	18961	21163	19039	144,3
Растениеводство	7906	9461	11958	12751	10750	136,0
Животноводство	5284	6435	7003	8412	8288	156,9

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

\* Данные пересчитаны на основе итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года.

\*\*Включая индивидуальных предпринимателей.

Анализ тенденций производства продукции сельского хозяйства в Республике Татарстан сопоставимых ценах показывает, что в хозяйствах всех категорий производство продукции сельского хозяйства каждый год по отношению к предыдущему году возрастало вплоть до 2018 г., где наблюдается спад по отношению к 2017 г. на 3,0%. Аналогичная ситуация имела место в с сельскохозяйственных организациях, где отмечается также сокращение производства сельскохозяйственной продукции в 2018 г. по отношению к предыдущему году на 7,4%. В крестьянских (фермерских) хозяйствах этот спад составил 8,9%. Однако хозяйства населения в 2018 г. увеличили производство продукции сельского хозяйства по сравнению с предыдущим 2017 г. на 3,1% (таблица 3.2.11).

Таблица 3.2.11

Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в Республике Татарстан (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе:		
		сельскохозяйственные организации	хозяйства населения	крестьянские <sup>2)</sup> (фермерские) хозяйства
2014)	103,2	106,5	98,3	118,6
2015)	104,1	105,0	102,1	110,3
2016)	104,9	104,3	103,8	115,4
2017)	104,9	109,6	97,0	119,5
2018	97,0	92,6	103,1	91,1
2018 +,- к 2014	-6,2	-13,9	4,8	-27,5

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

- 1) Данные пересчитаны на основе итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года.
- 2) Включая индивидуальных предпринимателей.

Поступательная деятельность в Республике Татарстан по количественному и качественному развитию сельских территорий проявляется в практической работе по охране окружающей природной среды, сохранении и повышении плодородия почвы путем внесения органических и минеральных удобрений, что способствует росту урожайности, улучшению материального положения сельского населения, развитию не только производственной, но и социальной инфраструктуры, отражающей в значительной степени не только количественное, но и качественное развитие сельских территорий. К числу качественных показателей развития сельской

территории можно отнести деятельность организаций, осуществляющих дошкольное образование, присмотр и уход за детьми в сельской местности. Так, в Республике Татарстан с 2014 по 2018 гг. число образовательных организаций в сельской местности сократилось с 1101 до 1060 единиц, или на 3,7%. Одновременно численность воспитанников в образовательных организациях в сельской территории уменьшилась с 32,2 до 32,1 тыс. человек, или на 0,3%. Охват детей в возрасте 1-6 лет образовательными организациями в сельской местности составляет 50,4%, против 73,1% в городах и посёлках городского типа (таблица 3.2.12).

Таблица 3.2.12

Тенденции показателей деятельности организаций Республики Татарстан, осуществляющих дошкольное образование, присмотр и уход за детьми в сельской территории (на конец года)

Годы	Число образовательных организаций <sup>1)</sup>			Численность воспитанников в образовательных организациях, тыс. человек			Охват детей в возрасте 1-6 лет образовательными организациями <sup>2)</sup> , процентов		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		в городах и посёлках городского типа	в сельской местности		в городах и посёлках городского типа	в сельской местности		в городах и посёлках городского типа	в сельской местности
2014	2029	928	1101	203,3	171,1	32,2	68,1	73,0	50,2
2015	2055	959	1096	211,8	178,5	33,3	68,3	73,1	50,4
2016	2049	965	1084	217,4	183,9	33,5	67,9	73,0	50,2
2017	2020	956	1064	220,3	187,2	33,1	67,0	73,1	50,4
2018	2032	972	1060	223,8	191,7	32,1	68,2	73,1	50,4
2018 в % к 2014	100,1	104,7	96,3	110,1	112,0	99,7	100,1	100,1	100,4

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

- 1) Начиная с 2014г. изменилась методика учета и организационная структура дошкольных образовательных организаций, представлены все организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми.
- 2) В процентах от численности детей соответствующего возраста.

На качественные показатели развития сельских территорий влияет образовательная деятельность в сельской местности. В Республике Татарстан в государственных и муниципальных организациях на начало 2018/2019 учебного года в сельской местности обучалось 78272 человека, или 18,8% от всего числа обучающихся в республике, в том числе по образовательным

программам начального общего образования – 33225 человек, или 17,8%, по образовательным программам основного общего образования – 37912 человека, или 20,1%, по образовательным программам среднего общего образования – 5986 человек, или 17,2%, программам обучающихся с умственной отсталостью – 1149 человек, или 18,6%. Из общего числа обучающихся в сельской местности на долю начального общего образования приходится 42,4%, на долю основного общего образования – 48,4%, на долю среднего общего образования – 7,6%, на долю обучающихся с умственной отсталостью – 1,5% (таблица 3.2.13).

Таблица 3.2.13

Количество человек, обучающихся в государственных и муниципальных организациях Республики Татарстан, на начало 2018/2019 учебного года

Показатели	Всего	в том числе			
		городские поселения	доля, %	сельская местность	доля, %
Всего	416203	337931	81,2	78272	18,8
в том числе по образовательным программам:					
начального общего образования	186318	153093	82,2	33225	17,8
Доля, в%	44,8	45,3	х	42,4	х
основного общего образования	188806	150894	79,9	37912	20,1
Доля, в%	45,4	44,7	х	48,4	х
среднего общего образования	34892	28906	82,8	5986	17,2
Доля, в%	8,4	8,6	х	7,6	х
обучающихся с умственной отсталостью	6187	5038	81,4	1149	18,6
Доля, в%	1,5	1,5	х	1,5	х

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

Одним из качественных показателей развития сельской территории в Республике Татарстан можно считать работу школ продленного дня. Анализ тенденции деятельности общеобразовательных школ продленного дня показывает, что в республике за последние исследуемые пять лет численность обучающихся в школах и группах продленного дня в сельской местности увеличилась с 10260 до 11646, или на 1386 человек, то есть на 13,5%. При этом Удельный вес обучающихся в школах и группах продленного дня в общей численности учащихся 1-9 классов увеличился с 14,0 до 16,4%, или на 2,4 процентных пункта (таблица 3.2.14).

Таблица 3.2.14

Тенденции работы школ продленного дня в Республике Татарстан (на начало учебного года)

Показатели	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	2018/19 +, - К 2014/15
Численность обучающихся в школах и группах продленного дня						
Всего, человек	78632	83897	87083	96283	107943	29311
в том числе:						
в городах и поселках городского типа	68372	73211	75457	84642	96297	27925
в сельской местности	10260	10686	11626	11641	11646	1386
Удельный вес обучающихся в школах и группах продленного дня в общей численности учащихся 1-9 классов						
Всего, процентов	24,1	24,9	24,8	26,8	28,8	4,7п.п.
в том числе:						
в городах и поселках городского типа	26,9	27,6	27,2	29,2	31,7	4,8 п.п.
в сельской местности	14,0	14,8	15,7	16,3	16,4	2,4п.п.

Источник: Республика Татарстан. Статистический сборник. Казань, 2019.

Выполненное исследование позволило выявить наиболее острые проблемы и направления развития сельских территорий, оценить их актуальность, определить направления и меры деятельности по стратегическому количественному и качественному развитию сельских территорий Республики Татарстан. Предлагаем разработать и осуществить комплекс мер, включающих: повышение комфортности жилищных условий сельского населения, привлекать для работы на селе молодых специалистов и молодых семей; совершенствовать социальную и инженерную инфраструктуру сельской местности (газо- и водоснабжение, дорожно-транспортную сеть, медицинские пункты, образовательные, культурные и спортивные учреждения). Предлагаем активизировать работу по диверсификации сельской экономики, более полно использовать имеющийся потенциал природно-экономических ресурсов, При развитии аграрного сектора целесообразно шире использовать преимущества потребительской кооперации и агропромышленной интеграции, в агропромышленном комплексе развивать предпринимательство, создавать снабженческо-сбытовые и перерабатывающие кооперативы, поддерживать малые формы хозяйствования, повышать их конкурентоспособность, увеличивать трудовую занятость сельских жителей. В растениеводстве и животноводстве следует шире применять ресурсосберегающие технологии, усилить работу по охране окружающей среды и природных ресурсов, повышению плодородия почв, развивать местное



самоуправление, снижать административные барьеры, развивать сотрудничество власти и населения при планировании благоустройства мест проживания и развития сельских территорий.

Кооперативным формированиям в сельском хозяйстве отведено значимое место в сравнении с иными типами коллективных формирований. Так, сельскохозяйственная кооперация – это один из векторов хозяйственной организационно-правовой конфигурации, выражающийся в качестве комплекса всевозможных кооперативов в сельском хозяйстве, их соединений, сформированным соответствующими производителями для того, чтобы были удовлетворены как их собственные потребности с точки зрения экономики, так и иные – общественные.

В контексте рассматриваемой тематики терминология словосочетания «сельскохозяйственный товаропроизводитель» выступает фундаментальной, центральной при причислении кооператива к категории сельскохозяйственного и характеризует всякое лицо (как физическое, так и юридическое), которое осуществляет производственные процессы, сопряженные с сельскохозяйственной продукцией, в свою очередь которой надлежит образовывать более, чем половина совокупного объема производимых ценностей.

Обозначим, что кооперативное формирование в рамках сельского хозяйства формируется, «живет» и совершенствуется на базе таких принципиальных положений, как:

- членская добровольность;
- взаимное оказание поддержки и помощи, предоставление выгоды для кооперативных членов с точки зрения экономики;
- распределение кооперативных прибыльных поступлений и убыточных потоков среди участников, принимая к учету то, насколько они собственно вовлечены в труд либо процессы хозяйствования формирования;
- лимит для участия в хозяйствовании лиц, которые не являются кооперативными членами;
- лимит дивидендов по членским добавочным паевым взносам, а также аналогичным взносам от ассоциированных участников;
- контроль за функционированием кооператива по принципу демократии;
- информационная доступность о «жизни» кооператива для каждого участника .

Предпосылки предрасположенности сельского хозяйства к кооперативным формированиям обусловлена рядом условий, приведенных на рисунке 1.

Ввиду представленных предпосылок сельскохозяйственная кооперация фактически не имеет альтернативы, выступая одним из наращивающих эффективность приемом производства в сельском хозяйстве. Именно данным аргументируется обширное развитие сельскохозяйственных кооперативных формирований. В подавляющем большинстве развитых капиталистических государств кооперативы предстали наиболее обширной фермерской организацией.

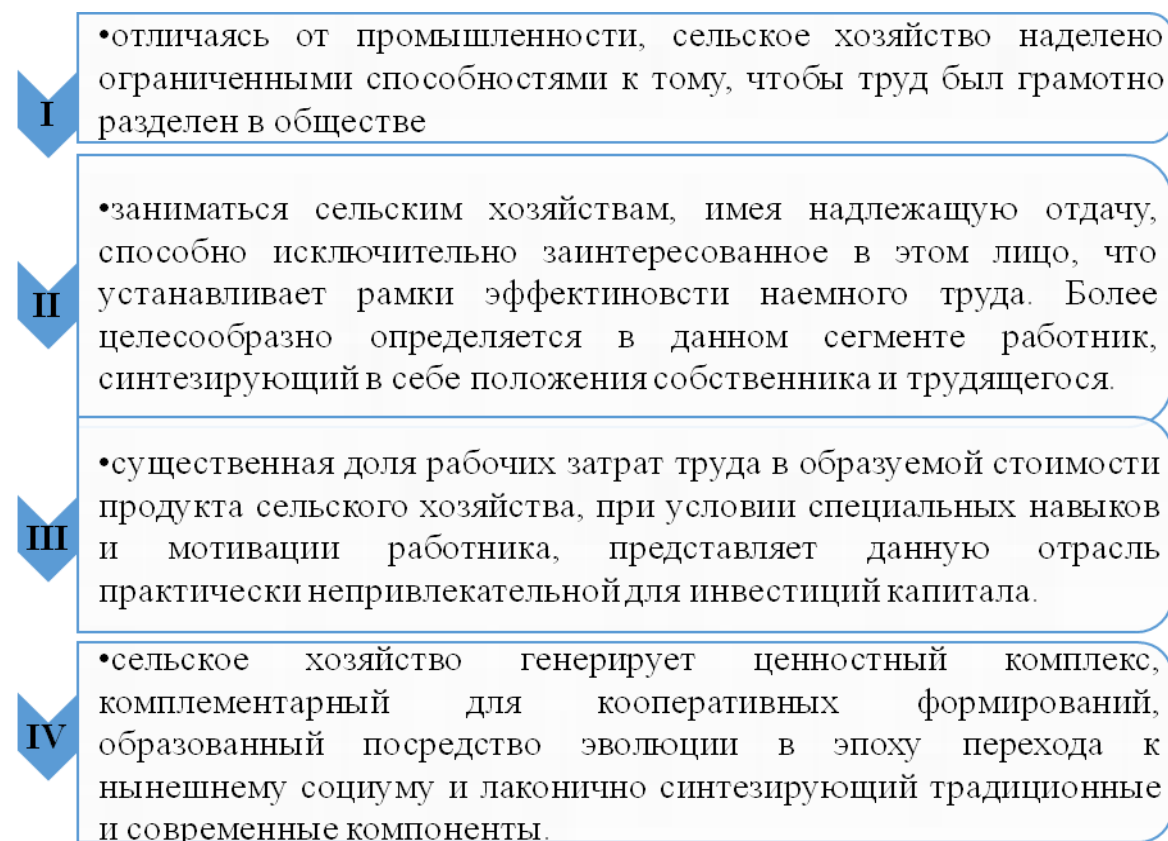


Рисунок 3.2.1. Предпосылки предрасположенности сельского хозяйства к кооперативным формированиям

Кооперативные формирования в общем их виде на сельских территориях могут быть представлены в качестве одной из двух крупных групп (рисунок 3.2.2), рассмотрим их различия.

Поясним, что кооперативные члены группируются на:

- ключевых в виде физических/юридических лиц или их совокупности, которые вносят паи и избираются в кооперативное формирование посредством голосования, а также сами наделены правом голоса;

- ассоциированных в виде физических/юридических лиц или их совокупности, которые вносят паи, извлекают дивиденды, однако не обладают правом голоса, исключая predetermined законодательством ситуации.



Рисунок 3.2.2. Виды кооперативных формирований на сельских территориях и их особенности

Принимая во внимание социальное значение исследуемой отрасли, кооперация в сельском хозяйстве имеет особый интерес для государства,

политика в ее отношении предопределяет как предпочтения материального характера, так и консалтинг, кроме того, планирование среды (сельского хозяйства) с учетом соответствующих кооперативных, рыночных и общественных интересов в купе.

Одновременно с тем важно выделить, что кооперация в рамках сельского хозяйства в качестве закономерной конфигурации построения аграрного сегмента является необходимостью следующей формулы (рисунок 3.2.3) в целях обеспечения нормального течения функционирования каждого сельскохозяйственного кооперативного формирования.

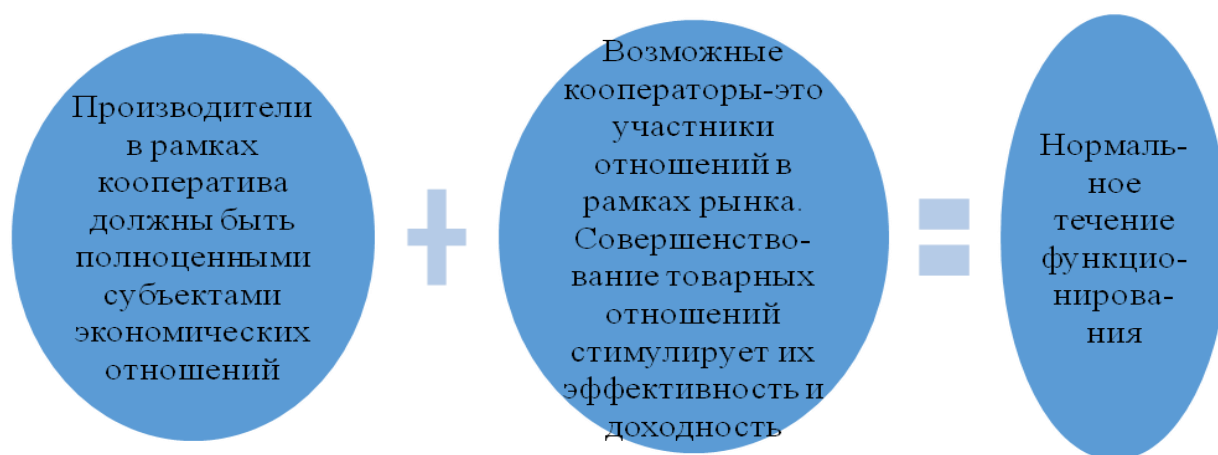


Рисунок 3.2.3. Формула обеспечения нормального течения функционирования сельскохозяйственного кооперативного формирования

Действия государства с сельскохозяйственными кооперативными формированиями, где они применяются в качестве инструментария противостояния пауперизации жителей сельских территорий, первоначально присущи для стран, которые развиты слабо, а потому заведомо обречены на фиаско. Массы полупролетария, образующие ключевой «материал» социума для того, чтобы миссии «сверху» были продвинуты, кроме отсутствия надлежащего статуса, не обладают такими важными критериями собственника, которые есть неперемное обстоятельство для кооперирования.

Задача руководящего аппарата стран, где аграрный сегмент неразвит, перескочить стадию зарождения коопераций, как в странах развитых, в преобладающем большинстве случаев задает кооперативный вектор, при этом нанося ему непоправимый ущерб для дальнейшего продвижения .

Практические аспекты мира отражают, что главнейшим рычагом регулирования кооперативных формирований на сельских территориях со стороны государства выступает налоговая политика.

Однако не менее эффективными, но наименее обширными методами финансовой помощи от государства к кооперативным формированиям в сельском хозяйстве предстали непосредственные субсидии и их рыночное страхование рынков в пределах функционирования.

Сельскохозяйственные кооперативные формирования могут развиваться в двух видах конфигураций (рисунок 3.2.4).

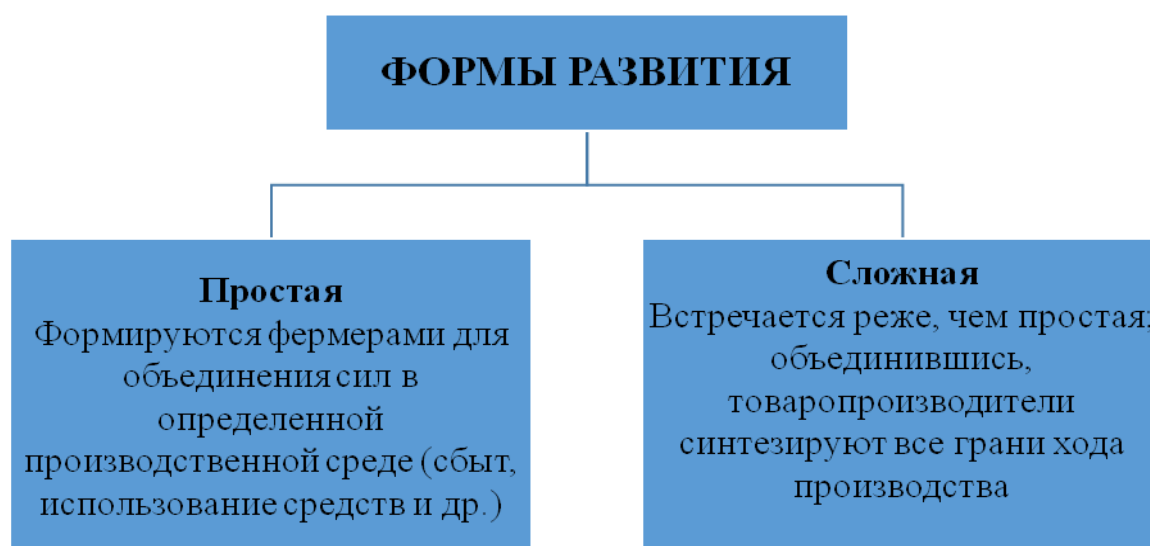


Рисунок 3.2.4. Конфигурации сельскохозяйственных кооперативных формирований

Укажем, что неперенное течение трансформации простого кооперативного формирования в сложное не является необходимостью и в действующей практике не отмечается. Вместе с существенно малым числом сельскохозяйственных производственных кооперативов всецелого обобществления, включая и развитые государства, в обширных количествах имеются и всевозможные товарищества, которые кооперируют одно/несколько ответвлений цикла производства.

Следует упомянуть такую закономерность у сельскохозяйственных кооперативных формирований, как очевидно стоящую цель кооперативных форм выстраивать удельную долю экономических связей в секторе кооперации с аналогичными себе, что в собственную очередность обуславливает

новейший потенциал в производственной концентрации, целесообразном укрупнении комплексов кооперации, формировании кооперативных ассоциаций.

Кроме формирования интегрированных ассоциаций между кооперативами, названная ранее закономерность исполнялась в явном стремлении первичных кооперативов к трансформации в объединения на уровне региона, отрасли, государства. Значительная степень конкуренции в сельскохозяйственной рыночной нише порождает соединение первичных товариществ в союзы по профилям.

Значимое место в сегменте сельскохозяйственной кооперации отведено коллективной фермерской продукционной переработке. Кроме решения первостепенной задачи (наращивание экономической состоятельности производителей в рассматриваемой среде), кооперативные формирования исполняют значимую функцию с точки зрения социума – снабжение общества действительно качественной и экологичной продукцией.

Не менее важная роль отведена кооперации при операциях снабжения в сельском хозяйстве. Значимость рационального построения снабжения сегмента сельского хозяйства предопределила приоритет именно кооперативов снабженческого типа. Более часто, чем простые товарищества, которые продвигают превалирующую грань производственного цикла, сельскохозяйственная практика показывает, что имеются кооперативы, которые синтезируют сразу несколько векторов функционирования, при этом не затрагивая частную хозяйственную сферу.

Кооперативные формирования фермеров кредитного характера в финансировании сельского хозяйства имеют важную значимость, отличаясь от потребительского, финансирование сельскохозяйственных коопераций производится посредством государственной поддержки.

Оценивая размерность и актуальность кооперативных функций в рамках мирового сельского хозяйства, можно говорить о том, что такие формирования обладают существенным функциональным потенциалом. Обширный развитый сектор кооперации нынешнего сельского хозяйства дает утверждение как минимум в том, что мнение касательно перспективности лишь частного сегмента в рассматриваемом экономическом поле одностороннее. В завершении сказанного отметим, что тем актуальнее предстает опыт мировой сельскохозяйственной кооперации для российских сельских территорий, обладающих пространственными критериями и чертами.

### **3.3. Инструменты государственно-частного партнерства и поддержки предпринимательских структур в системе обеспечения регионального инновационного развития**

В условиях динамичного развития мировой экономики сфера инноваций является основным драйвером роста, определяющим будущее стран, регионов и отдельных территорий. Снижение продуктивности большинства месторождений полезных ископаемых свидетельствует о снижении ресурсного потенциала большинства экономик мира. Резервы промышленного роста исчерпали себя к концу XX века и теперь фактически приобретают отрицательные значения. В рамках инновационного процесса решаются вопросы эффективного производства и рыночной конкурентоспособности. В то же время конкурентные позиции и лидерство определяются для стратегической перспективы. Отставание в этом направлении трудно преодолеть. Лавинообразный, экспоненциальный рост технологического и инновационного развития отдельных стран приобретает такие значения, что отставание России в этом направлении может определить негативные экономические перспективы нашей страны на многие будущие годы.

Следует отметить, что в условиях значительных диспропорций в территориальном социально-экономическом развитии России актуальным становится вопрос обеспечения опережающего регионального инновационного развития. Расширение спектра фундаментальных и прикладных исследований, а также их коммерциализация на региональном уровне определяют инвестиционную привлекательность регионов, уровень жизни населения, дальнейшие перспективы социально-экономического развития. Среди положительных факторов, обеспечивающих прорывной региональный инновационный рост, необходимо выделить наличие инфраструктуры, кадрового, образовательного, ресурсного и производственного потенциала. Созданная в советский период в регионах нашей страны широкая сеть образовательных, научных и производственных структур является важнейшим организационным ресурсом для обеспечения будущего инновационного роста. Важной задачей является эффективное использование имеющегося потенциала и обеспечение его продуктивного воспроизводства.

Современные тенденции в изменении структуры корпоративного сектора крупнейших мировых экономик свидетельствуют о том, что основным драйвером национального и регионального экономического роста являются малые инновационные предпринимательские структуры.

Малое инновационное предпринимательство становится существенным работодателем, генерирует значительные денежные потоки и выступает поставщиком принципиально новых товаров на потребительском рынке. Анализируемые предпринимательские структуры в развитых странах являются основой для становления нового типа среднего класса. Представители данного бизнеса выступают наиболее продвинутым и мобильным социальным слоем, способным к саморазвитию, рискованному инвестированию и формированию новых цепочек создания потребительской ценности.

Малые инновационные предприятия создают новые высокотехнологичные рабочие места с соответствующим уровнем оплаты труда, что соответствующим образом влияет на уровень стабильности социально-экономического развития стран и их отдельных регионов. Данные предприятия в значительной степени ориентированы на создание продукции конечного потребления и соответственно вносят весомый вклад в расширение номенклатуры и емкости рынков товаров и услуг, а следовательно, обеспечивают расширение структуры и увеличение объема ВВП.

Развитие и становление малого инновационного предпринимательства является важнейшей задачей экономических властей на федеральном и региональном уровнях управления экономикой. Очевидно, что в данном случае следует говорить о потребности проведения значимых структурных реформ и внедрению новых методов стимулирования развития предпринимательства. Требуемые изменения в экономической системе регионов следует направить на оживление конкурентной среды высокотехнологичного рынка путем формирования нового класса хозяйственных структур.

Проблематика управления инновационным развитием на региональном уровне является предметом исследований В. Буркова, И. Бурковой и В. Ирикова<sup>70</sup>, Е. Борисовой<sup>71</sup>, С. Жарова<sup>72</sup>, А. Кузубова<sup>73</sup>, А. Кумпиловой<sup>74</sup>,

---

<sup>70</sup> Бурков В., Буркова И., Ириков В. Управление инновационным развитием регионов: современный подход // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 11. С. 8-12.

<sup>71</sup> Борисова Е.В. Кластерный подход к инновационному развитию регионов: зарубежный опыт и российские реалии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 37. С. 64-74

<sup>72</sup> Жаров В.С. Методологический подход к формированию механизма управления инновационным развитием экономики регионов севера // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. № 4 (35). С. 101-106

<sup>73</sup> Кузубов А.А., Шашло Н.В. Теоретические аспекты формирования рынка высокотехнологических услуг как ключевого фактора инновационного развития мирового хозяйства // Экономика: теория и практика. 2017. № 1 (45). С. 26-30

<sup>74</sup> Кумпилова А.Р. Управление развитием регионов на основе активизации малого предпринимательства, базирующегося на инновационных бизнес-моделях // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 252-256



А. Маслобоевой<sup>75</sup>, О. Митяковой и Е. Дубик<sup>76</sup>, В. Пономаренко и О. Анненковой<sup>77</sup>, Т. Похилько<sup>78</sup>, Б. Сербиновского и Р. Макучяна<sup>79</sup>, Е. Скурту<sup>80</sup>, И Шагиева<sup>81</sup>, Н. Шашло и Г. Петрук<sup>82</sup>. В числе приоритетных направлений исследований коллегами были определены теория и практика регионального управления инновационным развитием, кластеризация экономики и выделение приоритетных зон инновационного роста, отдельные аспекты инновационного развития регионов Севера и Дальнего Востока России, внедрение информационно-телекоммуникационных технологий на региональном уровне. Отдельно также отметим работы, касающиеся вопросов совершенствования моделей государственного управления региональным инновационным развитием, а также работы посвященные тематике инфраструктурной поддержки процессов инновационного развития сектора малых предпринимательских структур.

Значительный научный интерес к изучаемым вопросам определяет высокую актуальность проблемы исследования инновационного развития именно на региональном уровне, а также с учетом фактора привлечения к сотрудничеству малых предпринимательских структур. Потенциал данного типа бизнес-единиц практически не используется в ходе проектирования траекторий развития наукоемких направлений экономического роста ни на уровне национальной экономики, ни на уровне отдельных субъектов федерации.

Проблематика развития малого инновационного предпринимательства получила развитие в ряде научных работ. В числе аспектов исследуемой проблемы, которые получили наибольшее внимание, следует отметить

---

<sup>75</sup> Маслобоев А.В. Модели и программные средства информационной поддержки управления инновационным развитием арктических регионов // *Качество. Инновации. Образование*. 2012. № 8 (87). С. 21-32

<sup>76</sup> Митякова О.И., Дубик Е.А. Трансфер экономических знаний в промышленно малые регионы России: ключ к инновационному развитию страны // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*. 2013. № 4. С. 93-96.

<sup>77</sup> Пономаренко В., Анненкова О.В. The mechanism of state management of scientific-technical and innovation development of Ukraine's regions // *Экономика развития*. 2011. № 3-59. С. 46-49

<sup>78</sup> Похилько Т.Н. Современные особенности управления инновационным развитием в регионе // *Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета*. 2009. № 4. С. 217-221

<sup>79</sup> Сербиновский Б.Ю., Мукучян Р.Р. Развитие информационной составляющей системы самозанятости населения в условиях построения инновационной экономики: проблема и результаты // *Гуманитарные и социально-экономические науки*. 2011. № 5. С. 176-181

<sup>80</sup> Скурту Е.С. Приоритеты развития транспортной инфраструктуры в инновационном развитии регионов России // *Академический вестник*. 2010. № 1. С. 98-100

<sup>81</sup> Шагиева И.Т. Управление инновационным развитием регионов в условиях модернизации национальной экономики России // *European Social Science Journal*. 2013. № 2 (30). С. 365-374

<sup>82</sup> Шашло Н.В., Петрук Г.В. Потребительская ценность знаний в инновационной экосистеме Дальнего Востока России // *Университетское управление: практика и анализ*. 2017. Т. 21. № 5 (111). С. 93-102; Shashlo N.V., Petruk G.V. Innovative-oriented cluster systems as performance growing points in agroindustrial complex of the Far East of Russia // *Journal of Engineering and Applied Sciences*. 2017. Т. 12. № S1. С. 5806-5813

государственную поддержку предпринимательских инициатив в сфере инновационной деятельности<sup>83</sup>, прикладные и методические вопросы развития предпринимательства в сфере высоких технологий<sup>84</sup>, деятельность инновационных структур в условиях глобализации<sup>85</sup>, а также инновации, как фактор интенсификации процессов развития малого и среднего бизнеса<sup>86</sup>. Несмотря на существенное внимание, которое уделяется исследуемому комплексу вопросов в научной литературе, вопросы развития малого инновационного предпринимательства на региональном уровне остаются недостаточно исследованными.

Высокая динамика общественных отношений в сфере управления инновационным развитием определяет необходимость актуализации работ, направленных на совершенствование инструментария анализа и стратегического управления инновационным развитием на региональном уровне, в том числе и с учетом фактора развития малого инновационного предпринимательства.

В современном мире инновации являются важнейшим элементом бизнес-стратегии. Перед субъектами регионального управления экономикой не стоит задача принятия ситуативных решений в режиме ручного управления. Очевидна потребность построения и развертывания комплексных стратегий инновационного развития с учетом недостаточно использованного потенциала малого инновационного предпринимательства. Стратегический подход к совершенствованию механизмов регионального управления инновационной деятельностью направлен на увеличение ее вклада в научно-

---

<sup>83</sup> Максимович А.С. Законодательная поддержка малого бизнеса в отрасли высоких технологий и инноваций государством: проблемы и направления развития // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 19. С. 131-135; Полякова А.П. Практические аспекты государственной поддержки: инновация малого бизнеса за рубежом // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 6-4. С. 54-57; Трифунович Л., Митрофанов А.С. Инструменты финансовой поддержки прикладных научных проектов малого и среднего бизнеса за счет программ фонда содействия инноваций // Символ науки. 2016. № 8-1 (20). С. 151-155

<sup>84</sup> Лаврухин А.А., Московцева Л.В. Бизнес-модель механизма коммерциализации вузовских инноваций в малых инновационных предприятиях // ФЭС: Финансы. Экономика.. 2015. № 5. С. 30-32; Лоншакова Ю.О., Милова Ю.Ю. Роль инноваций в малом бизнесе // Молодежный вестник ИрГТУ. 2016. № 4. С. 22; Сироткин С.А., Гусев М.С. Особенности расчета экономического эффекта от внедрения инноваций на предприятиях малого бизнеса // Экономика: теория и практика. 2017. № 1 (45). С. 69-75; Кирьякова Я.А., Королюк Е.В. Оценка влияния инноваций на величину прибыли субъектов малого бизнеса России // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 2 (10). С. 313-314

<sup>85</sup> Романович Л.Г., Евтушенко Е.И., Романович М.А. Малый бизнес сферы инноваций в условиях глобализации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 6. С. 287-290

<sup>86</sup> Санжеева Д.Д. Инновации в малом бизнесе: проблемы и перспективы // Вестник Бурятского государственного университета. 2015. № 2-2. С. 128-132; Шарабакина И.Н., Кочербаева А.А. Организационно-управленческие инновации как фактор развития малого и среднего бизнеса // Известия ВУЗов Кыргызстана. 2016. № 6. С. 90-93

технический прорыв всей страны, в развитие экономики территории и повышение качества жизни ее населения.

Очевидно, что в большинстве субъектов Российской Федерации первичные расходы региональных бюджетов направлены в первую очередь на решение текущих проблем и удовлетворение соответствующих потребностей. Затраты, связанные с инновационным развитием, имеют меньший приоритет, чем решение проблем отсутствия инфраструктуры, импортозамещения, социального развития. В то же время большинство региональных субъектов инновационного процесса являются учреждениями и предприятиями федерального подчинения и, соответственно, финансируются центром. В то время, как малые инновационные предпринимательские структуры фактически лишены источников проектного и венчурного финансирования. Особенно остро данная проблема ощущается в отдаленных от федерального центра регионах России.

В данном случае следует говорить о необходимости разработки инструментов управления, направленных на повышение эффективности использования имеющегося потенциала региональной инновационной системы. Дефицит в этой ситуации представляет собой в большей степени организационный ресурс, который значительно превышает дефицит финансовых ресурсов (что характерно для ряда регионов).

Актуальным становится вопрос определения стратегических приоритетов, а также количественных и качественных характеристик основных социально-экономических показателей, характеризующих параметры инновационной деятельности с учетом потенциала малого предпринимательства. Необходимо четко понимать, какие результаты региональная власть планирует обеспечить в качестве результата реализации определенных мероприятий, направленных на достижение разумных стратегических ориентиров.

Конкретная программа действий на тактическую и стратегическую перспективу позволит региональному руководству не только оперативно решать насущные проблемы, но и координировать работу всех объектов региональной инновационной системы, заинтересованных в развитии региона. Инновационный процесс приобретает черты целенаправленности.

В числе основных преимуществ малого инновационного предпринимательства на региональном уровне экономики следует выделить следующие:

- высокий уровень адаптивности к условиям конкретного регионального рынка;

- возможность аутсорсингового использования относительно квалифицированного местного персонала с оплатой труда, соответствующей текущим значениям в регионе;
- венчурный характер проекта предприятия, низкая потребность в капитале на начальных этапах жизненного цикла проекта;
- простота организационных структур, оперативность принятия всех управленческих решений
- гибкая продуктовая и ассортиментная политика, способность к быстрой диверсификации и концентрации бизнеса;
- способность оперативного реагирования на требования рынка и изменения его конъюнктуры;
- адаптивность малых инновационных структур к кризисным проявлениям на рынках;
- возможность быстрого выхода на рыночные ниши, которые не представляют существенного интереса для крупного высокотехнологического бизнеса.

Развитие малого инновационного предпринимательства в значительной степени определяется возможностями для реализации соответствующих инициатив, а также проявления новаторства в бизнесе. Разработка новых товаров и услуг, которые принципиально отличаются потребительскими свойствами, ресурсной базой производства, а также технологическими процессами – необходимые условия формирования новых рынков, углубления кооперации с крупными производителями и как следствие – создание новых секторов экономики. Концентрация такого рода предпринимательских структур на уровне отдельных регионов определяет их инновационный путь развития и соответствующие структурные изменения в экономике, что оказывает соответствующее позитивное влияние на перспективы регионального экономического роста.

Анализ динамики численности малых предприятий (без учета микропредприятий), осуществляющих деятельность в сфере научных исследований и разработок (инновационная деятельность), свидетельствует о наличии устоявшейся негативной тенденции в изменении их численности (табл. 3.3.1, рис. 3.3.1).

Численность исследуемой группы предприятий в анализируемом периоде сократилась на 21%. При этом, численность задействованного персонала сократилась на 14%. Фактически были ликвидированы 7300 рабочих мест в высокотехнологичном секторе экономики.

Таблица 3.3.1

Основные показатели деятельности малых предприятий (без учета микропредприятий) в сфере научных исследований и разработок в Российской Федерации (2012 – 2019 г.г.)

	Количество предприятий, единиц	Средняя численность работников, чел.		Оборот предприятий, тыс.руб.			Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретенных по импорту основных средств), тыс.руб.
		всего	из нее средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей)	всего	в том числе:		
					Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	Продано товаров собственного производства	
2012	1616	50576	40538	68332540	62646985	5685555	1405019
2013	1594	55074	44049	93261773	86245160	7016613	1309964
2014	1509	48052	39539	91257612	82229489	9028123	2180995
2015	1520	54287	43156	72120481	68265232	3855249	3280816
2016	843	34093	28262	71137643	63809623	7328020	1877188
2017	1343	46587	38704	104457042	89734655	14722387	2950320
2018	1324	38037	30562	111084147	80456593	30627554	1285775
9 мес. 2019	1280	43294	35433	79525447	74358566	5166881	663805

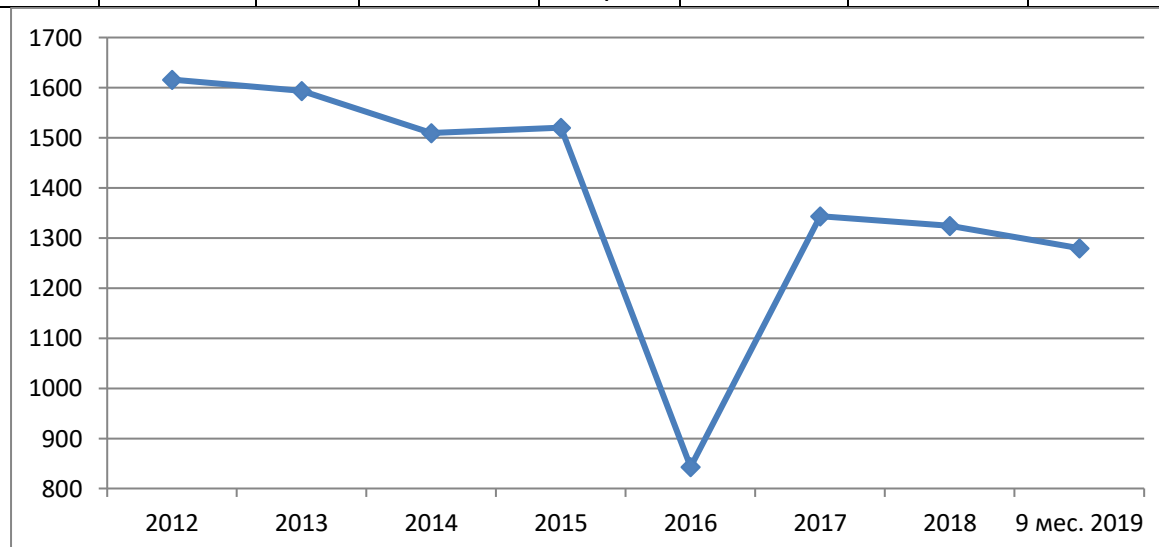


Рисунок 3.3.1. Численность малых предприятий (без учета микропредприятий) в сфере научных исследований и разработок в Российской Федерации (2012 – 2019 г.г.)

Следует также обратить внимание на снижение уровня инвестиций в основной капитал и отсутствие позитивной динамики роста отгрузки товаров собственного производства, выполнения работ и услуг силами исследуемых предприятий (рис. 3.3.2). Фактически наблюдается стагнационное сжатие исследуемого сектора национальной экономики. На протяжении пяти из семи периодов статистических наблюдений наблюдается падение уровня реализации собственных товаров, работ и услуг, что в целом соответствует темпам снижения численности малых инновационных предпринимательских структур, а также темпам снижения численности их персонала.

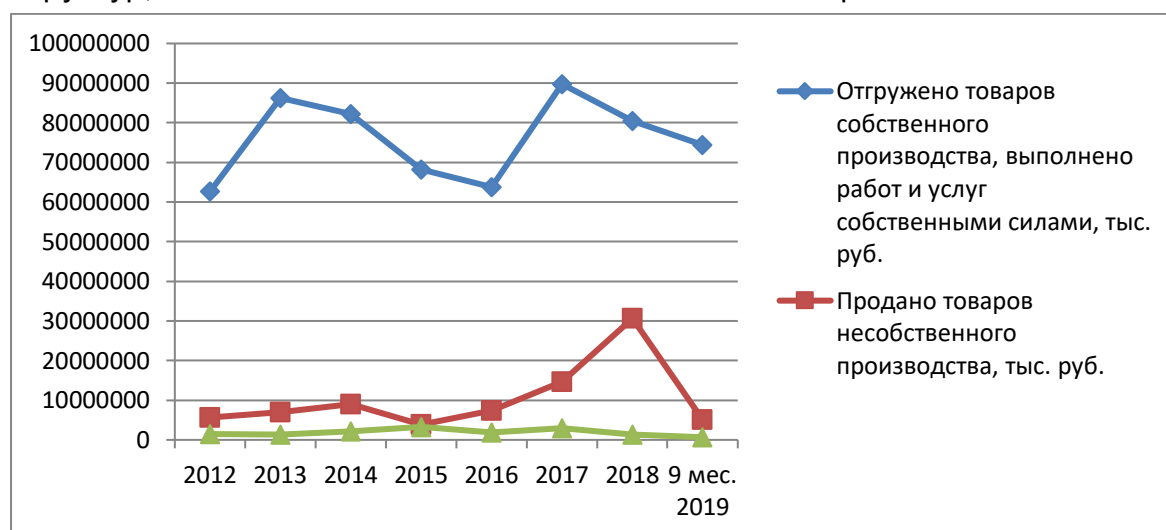


Рисунок 3.3.2. Инвестиции в основной капитал и сбыт продукции малых предприятий (без учета микропредприятий) в сфере научных исследований и разработок в Российской Федерации (2012 – 2019 г.г.)

На наш взгляд, первоочередной задачей на региональном уровне должна стать подготовка концепции инновационного развития региона как системы представлений о стратегическом выборе, целях и приоритетах развития, основных положениях в контексте ее отдельных составляющих и средствах реализации этих целей. Очевидно, что следует определить место, роль и способы участия малых инновационных предпринимательских структур в процессах реализации стратегии. Таким образом, концепция развития регионов, определяющая основные приоритеты и особенности их инновационного развития, является основой для разработки стратегического плана. Стратегический план инновационного развития региона является средством координации усилий и определения внутриорганизационных взаимоотношений всех заинтересованных сторон и объектов управленческого

воздействия. На следующем этапе разрабатывается прогнозно-аналитическая документация. Настоящая документация направлена на реализацию концепции и содержит данные о соотношении ресурсов, исполнителей и сроков проведения мероприятий, направленных на достижение целей устойчивого инновационного развития региона. Таким образом, механизм устойчивого инновационного развития региона, направленный на инновационный прорыв, представляет собой систему мер, обеспечивающих устойчивое развитие экономики в условиях системности, продуктивности, ресурсоэффективности инновационного воспроизводства региональной системы. На основе вышеизложенной методологической базы нами обоснован механизм стратегического управления инновационным развитием региона (рис. 3.3.3).

Очевидно, что следует говорить о потребности обеспечения развития малого инновационного бизнеса на уровне отдельных регионов. Региональную экономическую политику в изучаемой сфере следует формулировать с учетом следующих требований: системность и последовательность государственной поддержки; постоянный контакт и обратная связь на адресной основе, тесное взаимодействие региональных органов управления экономикой с конкретными предпринимательскими структурами; партнерский характер взаимоотношений, использование всех возможностей реализации процедур государственно-частного партнерства; применение нефинансовых мер поддержки с использованием возможностей привлечения имущества отдельных муниципалитетов в качестве инвестиций;



Рисунок 3.3.3. Механизм стратегического управления инновационным развитием региона



создание региональной инфраструктуры трансфера инноваций и взаимодействия малых инновационных предпринимательских структур с крупным бизнесом.

Определение приоритетов инновационного развития регионов должно осуществляться не только на основе объективных ресурсных, инфраструктурных или рыночных условий. Актуальным является вопрос соответствия региональной инновационной политики национальной инновационной стратегии.

Секторальные цели также должны быть согласованы посредством горизонтальной координации секторальных программ региона. Особого внимания заслуживает также сбалансированность социальных, экономических и экологических целей в рамках планирования устойчивого развития.

Стратегия обеспечения инновационного развития региона должна предусматривать обоснование единой позиции и единого понимания изменений, происходящих в научно-технической сфере региона всеми субъектами региональной системы. Они должны осуществлять целенаправленное взаимодействие и согласовывать параметры кооперации для своей совместной работы.

Региональные органы власти устанавливают приоритеты развития инновационной деятельности в регионе и консолидируют усилия и потенциал всех субъектов региональной инновационной системы для реализации выбранных приоритетов развития. В перспективе очевидна потребность разработки плана совместных действий субъектов по развитию инновационной деятельности в регионе. Отдельные субъекты региональной инновационной системы несут ответственность за учет стратегии развития региона, стратегии инновационного развития государства и согласование со стратегиями развития отраслей промышленности и стратегиями инновационного развития других субъектов научно-технической деятельности, действующих в регионе. Региональные власти совместно с руководителями бизнес-сообщества несут значительную ответственность за формирование и укрепление имиджа региона как субъекта, привлекательного для инвестиций в инновационное развитие.

На наш взгляд, общий алгоритм разработки и реализации Стратегии обеспечения регионального инновационного развития должен включать следующие этапы: Определение ресурсных, инфраструктурных и организационных резервов обеспечения прорывного инновационного развития; обоснование механизма разработки стратегии регионального инновационного развития с учетом возможностей многоуровневого субъектного

участия.; анализ текущего состояния региональной инновационной сферы развития, в том числе качества взаимосвязей между ее подсистемами и ключевыми субъектами; формирование долгосрочных приоритетов развития как точек роста и объектов направления накопленных резервов развития; разработка организационного плана реализации намеченных мероприятий, определение последовательности их реализации и ответственных лиц, а также механизмов контроля за их реализацией и оценки эффективности; обоснование условий инновационного развития приоритетных отраслей региональной экономики. Обеспечение эффективной координации деятельности научных, образовательных и производственных структур; оценка эффективности стратегии, поиск несоответствий, выявление недостатков и узких мест, осуществление корректирующих и предупреждающих мероприятий.

В рамках инновационной политики региональным органам власти целесообразно координировать деятельность академического, вузовского и отраслевого секторов науки. Актуальной задачей является их перепрофилирование на решение практических задач реструктуризации экономики региона, в том числе с целью расширения экспорта, импортозамещения, формирования регионального хозяйственного комплекса, имеющего собственную специализацию на национальном рынке и рынке стран Таможенного союза. На этапе организации разработки стратегии инновационного развития, прежде всего, необходимо предусмотреть механизм ее разработки на основе многоуровневого участия. Следует отметить, что именно на региональном уровне четко прослеживается взаимодействие частного и государственного секторов, вклад каждого из них в инновационное развитие. Региональное управление в этой сфере будет эффективным при условии скоординированной деятельности органов государственной власти, бизнеса, научно-образовательного сообщества, общественности в разработке и реализации региональной стратегии инновационного развития. Стратегический анализ уровня инновационного развития региона предлагается проводить на основе системы показателей, которая представлена в таблице. 3.3.2.

Таблица 3.3.2

Система показателей инновационного развития региона

1.	Корпоративный сектор регионального инновационного развития
1.1.	Динамика численности инновационно-активных предприятий и их удельного веса в общем числе хозяйствующих субъектов региона;
1.2.	Динамика количества новых рабочих мест в инновационных отраслях промышленности
1.3.	Динамика количества инновационных рабочих мест в высокотехнологичных отраслях экономики;
1.4.	Динамика количества малых инновационных компаний, работающих по схемам венчурного инвестирования;
1.5.	Динамика производительности труда на предприятиях региона;
1.6.	Доля инновационной продукции в валовом производстве;
1.7.	Доля высокотехнологичной продукции в валовом экспорте.
2.	Научно-образовательный сектор регионального инновационного развития
2.1.	Расходы на финансирование НИОКР;
2.2.	Количество разработанных и внедренных новых продуктов, технологий, производственных процессов;
2.3.	Количество работников, занятых НИОКР как основным местом работы;
2.4.	Количество студентов на 100 000 населения;
2.5.	Численность высококвалифицированных кадров (кандидатов и докторов наук), выполняющих работы по тематике, связанной с НИОКР, на 100 000 населения;
2.6.	Работники с высшим (медицинским, естественнонаучным, техническим) образованием на 100 000 населения.;
3.	Инфраструктурное обеспечение регионального инновационного развития
3.1.	Консолидированный бюджет существующих объектов региональной инновационной инфраструктуры (центры трансфера технологий, научно-технические информационные центры, бизнес-инкубаторы, технопарки);
3.2.	Объем продукции, производимой предприятиями, аффилированными с объектами региональной инновационной инфраструктуры (центры трансфера технологий, центры научно-технической информации, бизнес-инкубаторы, технопарки);
3.3.	Объем продукции, произведенной совместно с субъектами инновационной деятельности в других регионах страны и зарубежных странах ;
3.4.	Всего накопленных венчурных инвестиций;
3.5.	Бюджет вновь создаваемых лабораторий, центров, проектных групп, занимающихся инновационной тематикой НИОКР.
4.	Организационное обеспечение регионального инновационного развития
4.1.	Объем бюджетных расходов на подготовку студентов, аспирантов, докторантов медицинских, естественнонаучных и технических специальностей;
4.2.	Объем бюджетных расходов на инновационные НИОКР;
4.3.	Объем частных расходов на обучение студентов, аспирантов, докторантов медицинских, естественнонаучных и технических специальностей;
4.4.	Частные расходы на инновационные НИОКР;
4.5.	Объем долгосрочных госбюджетных научных работ по инновационной тематике;
4.6.	Объем долгосрочных контрактных научных работ по инновационной тематике;
4.7.	Количество проектов информатизации, реализованных в сферах государственного управления, образования, медицины, социальной защиты, транспорта и логистики;
5.	Административное обеспечение регионального инновационного развития
5.1.	Количество созданных кластерных объединений инновационной направленности;
5.2.	Количество и бюджет проектов государственно-частного партнерства в области инноваций и информатизации;
5.3.	Количество межрегиональных и международных инновационных проектов с полным циклом вертикальной интеграции

Обеспечение инновационного развития регионов требует создания на федеральном уровне следующих условий:

- определение стратегических приоритетов и целей инновационного развития страны, регионов и отдельных территорий;
- повышение инвестиционной привлекательности страны, создание эффективной инфраструктуры для привлечения иностранных инвестиций и стимулирования внутренних инвестиционных процессов в регионах;
- развитие и постоянное совершенствование единой национальной организационной, финансовой, научной, образовательной, институциональной инфраструктуры инновационного развития. Обеспечение равного и свободного доступа всех субъектов инновационного процесса в регионах к этим видам инфраструктуры; повышение международной конкурентоспособности национальной системы высшего образования. Продвижение российского высшего образования на международном рынке;
- обеспечение финансирования научных исследований и опытно-конструкторских работ, направленных на создание новых технологий, товаров, работ, услуг, перспективных с точки зрения потенциального коммерческого эффекта и высокотехнологичного развития региональной экономики; финансирование инфраструктурного развития отдельных регионов и федеральных округов, создание соответствующих условий для мобильности кадров инновационной сферы.

В то же время региональные управленческие структуры должны быть направлены на решение ряда актуальных проблем в области инновационного развития. Такие задачи должны включать:

- разработку и реализацию инновационной и инвестиционной политики региона, соответствующей существующим параметрам потенциала, текущей ситуации и стратегическим перспективам страны в данной сфере;
- формирование организационного ядра будущего регионального инновационного кластера, мобилизацию научных кадров, человеческого и финансового потенциала;
- сотрудничество с другими регионами, создание межрегиональных кластеров инновационного развития;
- развитие международного сотрудничества, поиск зарубежных партнеров и субъектов сотрудничества по приоритетным направлениям инновационной деятельности;
- мониторинг состояния инновационной инфраструктуры региона, анализ возможностей ее модернизации и совершенствования;

- обеспечение привлекательности региона для персонала инновационно-активных предприятий, учреждений и организаций. Создание условий для сохранения кадрового потенциала и привлечения новых специалистов из других регионов и зарубежных стран.

Особое значение в реализации региональной политики инновационного развития имеют действия конкретных предприятий, учреждений, организаций – субъектов инновационной деятельности. Кадры этих субъектов в условиях формирования новых научно-технических разработок, а также их последующей коммерциализации. Приоритетными направлениями для отдельных субъектов системы инновационного развития региона являются:

- обеспечение генерации новых знаний; совершенствование, внедрение и коммерциализация передовых зарубежных разработок;
- содействие постоянному повышению эффективности хозяйственной деятельности региональных производителей товаров и услуг за счет внедрения инноваций и совершенствования технологических процессов; ускорение технологического обновления предприятий региона; обеспечение производства передовых по качественным и экономическим показателям продукции;
- постоянная работа по привлечению инвестиций в инновационный процесс;
- содействие привлечению молодых специалистов в инновационную экономику региона;
- мобилизация финансовых ресурсов для увеличения объема инновационных разработок.

Представленные рекомендации по вопросам разработки планов развития инновационной деятельности предпринимательского сектора определяют возможность применения процедур стратегического управления и анализа процессов инновационного развития на региональном уровне. Разработанный инструментарий систематизирует комплекс мероприятий, направленных на достижение опережающих темпов экономического развития предпринимательского сектора региона, в основе которых лежат инновационные модели роста. Перспективна дальнейшая разработка аналитического инструментария проектирования систем стратегического управления и мониторинга процессов инновационного развития предпринимательского сектора.

## Заключение

Монография «**Теоретические и концептуальные исследования в области экономики и бизнеса**» разработана на основе результатов научных исследований авторов.

Результаты выполненных исследований показали актуальность и своевременность для российской экономики рассматриваемых вопросов.

В целом, работа отражает научные взгляды на современное состояние и развитие финансовой системы. Она представляет интерес как для специалистов в области проведения научных исследований, так и специалистов практиков.

## Библиографический список

1. Абрамова Е.А. Исследование потенциала территорий как стартовой основы оценки саморазвития экономики регионов России // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. – №4. – С.8-15.
2. Александрова Е.Н., Ташу А.А. Теоретические аспекты стратегического планирования маркетинга в современных компаниях в России // Экономика: теория и практика. - 2014. - № 1. - С. 55 - 58.
3. Александрова Е.Н., Филичкина Т.Б. Формирование системы маркетингового управления в малом бизнесе // Теория и практика общественного развития. - 2014. - № 3. - С. 272 - 274.
4. Алиев А.Т., Коннов О.Ю., Титов А.В. Национальная экономическая безопасность и глобализация: угрозы и проблемы // Проблемы экономики и юридической практики. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-ekonomicheskaya-bezopasnost-i-globalizatsiya-ugrozy-i-problemy> (дата обращения: 10.03.2020).
5. Аптекман, А. Цифровая Россия: новая реальность [Электронный ресурс] / А. Аптекман, В. Калабин, В. Клинцов, Е. Кузнецова, В. Кулагин, И. Ясеновец // Отчет McKinsey. - 2017. - Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf> (дата обращения: 10.02.2020)
6. Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства: моногр. [Электронный ресурс ресурс] / А.В. Белицкая. – М.: Статут, 2012. – 191 с. – URL: <http://www.estatut.ru/pdf/620.pdf>.
7. Белокрылова О.С. Методы снижения рисков коррупции в системе государственных и муниципальных закупок. // Вопросы регулирования экономики. – Том 6. – №4. – 2015. – С. 142.
8. Болотова А.А., Карпунина Е.К. Роль и место маркетинговой стратегии продвижения товара в системе развития современного предприятия // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - № 4. - С. 36 - 38.
9. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Банки и страховые компании: необходимость развития партнерских отношений в условиях экономического кризиса // Аудитор. – 2016. – N 4. – С. 19 – 26.
10. Борисова Е.В. Кластерный подход к инновационному развитию регионов: зарубежный опыт и российские реалии // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 37. С. 64-74.

11. Боровицкая М.В. К вопросу об экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №14. — С. 321-325.
12. Бурков В., Буркова И., Ириков В. Управление инновационным развитием регионов: современный подход // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 11. С. 8-12.
13. Бусарина Ю.В., Карасиков А.В. Разработка маркетингового механизма управления отношениями с потребителями // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2013. - № 3. - С. 284 - 291.
14. Варнавский В.Г. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 67-74.
15. Варнавский В.Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 134-147.
16. Велицкая, С. В. Анализ рынка PLM - систем / С. В. Велицкая, Т. В. Голубева // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. В 3 ч. Ч. 1 - Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. - 314 с
17. Ветрова В.А., Сажнева С.В. Особенности стратегий ценообразования в маркетинге // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 11. - С. 200 - 202.
18. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М.В. Вилисов // Власть. – 2006. – №7. – С.4-6. – URL:[http://www.rusrand.ru/public/public\\_7.html](http://www.rusrand.ru/public/public_7.html).
19. Воронин Б.А., Маланичева А.В., Воронина Я.В., Погарцева Е.Е. Сельскохозяйственная потребительская кооперация: экономико-правовые проблемы развития в современной России // АБУ. 2016. №8 (150). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/selskohozyaystvennaya-potrebitelskaya-kooperatsiya-ekonomiko-pravovye-problemy-razvitiya-v-sovremennoy-rossii>
20. Гашо И.А. Безопасность продовольствия как условие обеспечения продовольственной безопасности России // материалы международной научно-практической конференции профессорско- преподавательского состава и аспирантов «Актуальные вопросы современной науки и практики» 4–8 апреля 2016: в 3 ч. – Белгород: Изд-во БУКЭП, 2016. – Ч. 3. – С. 129–138.
21. Глуценко В.М., Пронькин Н.Н. и др. Экономическая безопасность в сфере государственных и муниципальных закупок. Пособие для государственных гражданских служащих г. Москвы, обучающихся по образовательной программе профессиональной переподготовки "Управление



государственными и муниципальными заказами" / В. М. Глуценко [и др.]. Москва, 2011.

22. Глуценко В.М., Пронькин Н.Н. и др. Экономическая безопасность в сфере государственных и муниципальных закупок. Учебно-методический комплекс для государственных гражданских служащих г. Москвы, обучающихся по образовательной программе профессиональной переподготовки "Управление государственными и муниципальными заказами" / В. М. Глуценко [и др.]. Москва, 2011.

23. Гордеев А. В., Суглобов А. Е. Проблемы регулирования продовольственного рынка // Экономика сельского хозяйства России. 1999 год. № 8. С. 3-4.

24. Государственно-частное партнерство как экономическая концепция [Электронный ресурс] // Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». 2010. URL:[http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/actions/20091201/c0912\\_kabashkin1.pdf](http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/actions/20091201/c0912_kabashkin1.pdf).

25. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. Гос. Ун-т – Высшая школа экономики – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

26. Давыдова А.В. Государственно-частное партнерство: сущность и экономическое содержание в современных условиях развития // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т.7. № 4(25). С. 85-88.

27. Демихова А.С., Ольнева Т.Г., Ляпунова А.Н. Анализ в стратегическом маркетинге // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2014. - № 8. - С. 392 - 396.

28. Дерябина М.В. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс] / М.В. Дерябина. – URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

29. Джуха В.М., Мишурова И.В., Николаев Д.В. Выбор сбалансированной системы внутрифирменного менеджмента. // Вестник Ростовского государственного экономического университета, № 2 (58), 2017, с. 70-76

30. Егоров В. Г. Мировой опыт развития кооперации в сельском хозяйстве // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2012. №3 (86). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-razvitiya-kooperatsii-v-selskom-hozyaystve>

31. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://bankrot.fedresurs.ru>.

32. Жаров В.С. Методологический подход к формированию механизма управления инновационным развитием экономики регионов севера //

Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. № 4 (35). С. 101-106.

33. Жуков А.С., Нечитайлов А.С. Ткач А.В. Кооперация – механизм повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России // АПК: экономика, управление. 2013. №5. С. 48-53

34. Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф., Некрасов А. А. Формирование саморазвивающихся регионов: теоретические основы и динамика развития // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 13 (292). С. 10-15.

35. Зелинская М.В. Региональная экономическая система как интегральный субъект эволюционного процесса // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2010. № 1. С. 55–64.

36. Ибрагимова Г. Х., Вострецова Т. В. Кооперативные формы хозяйствования в системе управления развитием сельских территорий // АБУ. 2010. №3 (69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kooperativnye-formy-hozyaystvovaniya-v-sisteme-upravleniya-razvitiem-selskih-territoriy>

37. Ивановский Б.Г. Стратегия безопасности национальной экономики: понятие, критерии, угрозы // ЭСПР. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-bezopasnosti-natsionalnoy-ekonomiki-ponyatie-kriterii-ugrozy> (дата обращения: 10.03.2020).

38. Игнатъева Е.Д., Мариев О.С. Методологический подход к анализу потенциала саморазвития регионов – субъектов Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55211/1/vestnik\\_2010\\_4\\_013.pdf](http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/55211/1/vestnik_2010_4_013.pdf) (дата обращения: 12.03.2020 г.)

39. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы. Монография / Н.Н. Пронькин – М.: ООО «Экслибрис-Пресс», 2017. – 112 с.

40. Информационная безопасность мегаполиса на примере города Москвы. Монография / Н.Н. Пронькин – М.: ООО «Экслибрис-Пресс», 2017.

41. Исаева Е.В., Дусь Ю.П. Программы взаимоотношений с потребителями как основа разработки маркетинговой стратегии // Экономические науки. - 2013. - № 9. - С. 39 - 42.

42. Исследование проблем кадровой политики в городе Москве. Итоговый отчет о НИР / Бандурин В.В., Гапоненко В.Ф., Глущенко В.М., Елизаров В.С., Крашенинников В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н.; под ред. В.М. Глущенко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011.

43. Кадровая стратегия Москвы: теория и методы обоснования структур исполнительной власти. Монография / А.К. Алексеев, В.М. Глущенко, В.С. Елизаров, В.М. Крашенинников, А.И. Прокофьев, Н.Н. Пронькин;

под ред. В.М. Глуценко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011.

44. Коновалов А.А., Лепетикова И.Ю. Риск-менеджмент в системе экономической безопасности // Ростовский научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rostjournal.ru/?p=922>

45. Кирьякова Я.А., Королюк Е.В. Оценка влияния инноваций на величину прибыли субъектов малого бизнеса России // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 2 (10). С. 313-314.

46. Кудрявцев А.С., Пронькин Н.Н. и др. Информационные системы в управлении городским хозяйством. Учебно-методический комплекс для направления 230200.62 "Информационные системы" очной формы обучения высшего профессионального образования. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011.

47. Кузубов А.А., Шашло Н.В. Теоретические аспекты формирования рынка высокотехнологических услуг как ключевого фактора инновационного развития мирового хозяйства // Экономика: теория и практика. 2017. № 1 (45). С. 26-30.

48. Кумпилова А.Р. Управление развитием регионов на основе активизации малого предпринимательства, базирующегося на инновационных бизнес-моделях // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 252-256.

49. Курижева С.Ю., Фарафонтова Т.А., Буракова Н.Н.. Сельское хозяйство Республики Адыгея (1991 – 2016 гг.) Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Краснодарстат); отв. ред. С.Ю. Курижева, 2017 – 112с.

50. Лаврухин А.А., Московцева Л.В. Бизнес-модель механизма коммерциализации вузовских инноваций в малых инновационных предприятиях // ФЭС: Финансы. Экономика.. 2015. № 5. С. 30-32.

51. Лоншакова Ю.О., Милова Ю.Ю. Роль инноваций в малом бизнесе // Молодежный вестник ИрГТУ. 2016. № 4. С. 22.

52. Максимович А.С. Законодательная поддержка малого бизнеса в отрасли высоких технологий и инноваций государством: проблемы и направления развития // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 19. С. 131-135.

53. Маслбоев А.В. Модели и программные средства информационной поддержки управления инновационным развитием арктических регионов // Качество. Инновации. Образование. 2012. № 8 (87). С. 21-32.

54. Махнач Д.А., Фахрисламова Е.И. Роль риск-менеджмента в обеспечении экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс].  
Режим доступа:

<http://kemerovorea.ru/upload/iblock/167/%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BD%D0%B0%D1%87%20%D0%94.pdf>

55. Медведева Г.Б. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия двух институтов [Электронный ресурс] / Г.Б. Медведева, Л.А. Захарченко. – URL: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>.

56. Митякова О.И., Дубик Е.А. Трансфер экономических знаний в промышленно малые регионы России: ключ к инновационному развитию страны // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 4. С. 93-96.

57. Мишурова И.В. Глава 1. Проблематика разработки маркетинговой стратегии продвижения нового товара. Монография «Научные и прикладные исследования в области трансформации делового климата» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2019, с.7-31 – Режим доступа: [http://scipro.ru/conf/monographfinance\\_2011.pdf](http://scipro.ru/conf/monographfinance_2011.pdf). ISBN 978-5-907072-91-6

58. Мишурова И.В. Развитие предпринимательских способностей на основе изучения специфики феномена предпринимательства //Вестник Академии знаний №36 (1), с. 153-158, 2020, DOI: 10.24411/2304-6139-2020-10027

59. Мишурова И.В. Михненко Т.Н., Синюк Т.Ю. Разработка антикризисной стратегии предприятия в условиях конкурентного рынка Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017.№ 4 (83). С. 28-35

60. Мишурова И.В., Николаев Д.В., Николаева Н.В., Филимонова Н.М.Процесс реинжиниринга бизнес-процессов в управлении организационными изменениями //Журнал Известия вузов. Технология текстильной промышленности, 2018, № 5 (377), с.42-47

61. Мишурова И.В. Николаев Д.В.Стратегия вывода нового товара на рынок с позиций проектного подхода. Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – с. 266-272 ISBN 978-5-7972-2644-4

62. Мишурова И.В. Николаева Н.В.Инструменты планирования в проектной деятельности Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. с. 262-266 ISBN 978-5-7972-2644-4

63. Мишурова И.В. Трансформация системы управления малым и средним бизнесом на региональном уровне//Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 2

64. Мишурова И.В. Развитие малого предпринимательства как условие долговременного роста региональной экономики //TERRA ECONOMICUS, 2012, 10 том, 2 номер, 2 часть, с.166-170 , коды классификатора JEL: L26, O18
65. Морозова Н.И., Максаев А.А., Ткач А.В. Институциональная модель инновационного развития системы потребительской кооперации: региональный аспект: монография.-Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2019. – 200 с.
66. Московский мегаполис: системный анализ, междисциплинарный подход, информационные технологии управления. Монография / В.М. Глуценко, Н.Н. Пронькин, Г.Ф. Шилова и др.; под ред. В.М. Глуценко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2012.
67. Мостова В.Д. Особенности стратегического развития хозяйствующих структур на основе маркетингового подхода // Фундаментальные и прикладные исследования корпоративного сектора экономики. - 2014. - № 1. - С. 76 - 79.
68. Набиева А.Р. Аспекты выхода на внешний рынок сельскохозяйственных кооперативов / А.Р. Набиева // Научное обозрение: теория и практика. 2018. № 7. С. 102-110., № 8. С. 53-61.
69. Набиева А.Р. Стратегическое управление развитием кооперативного движения в регионе / А.Р. Набиева // Научное обозрение: теория и практика. 2018. № 7. С. 220-226., № 8. С. 211-217.
70. Набиева А.Р. Новый взгляд на сущность предпринимательства и его социальную ответственность перед обществом / Л.П. Дашков, А.Р. Набиева // Вестник Российского университета кооперации. - №4 (38) 2019. С. 35-39.
71. Набиева А.Р. Кооперативное предпринимательство в продовольственном обеспечении России: Монография / А.Р. Набиева, А.В. Ткач, О.А. Репушевская. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. - 244 с.
72. Набиева А.Р. Потребительская кооперация в реализации программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / А.В. Ткач, А.Р. Набиева // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2 (36). С. 84-90.
73. Набиева А.Р. Основные этапы концепции потребительской кооперации в Российской Федерации и проблемы реализации её потенциала / А.В. Ткач, А.Р. Набиева // Russian Journal of Management. 2019. Т. 7. № 1. С. 61-65. (0,7 п.л.).
74. Нестерова М.М., Марченко Т.И. Роль оценки конкурентов в процессе разработки маркетинговой стратегии // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2013. - № 14. - С. 197 - 199.

75. Нечитайлов А.С., Ткач А.В. Жукова О.И., Жуков А.С., Кооперативное предпринимательство в аграрном секторе // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, №3(48), 2019, с.118-124.
76. Нечитайлова Н.С. Ткач А.В. Интеграционные процессы в потребительской кооперации России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2013. №1. С. 3-8
77. Николаев Д.В. Управление организационным развитием компании для роста экономических результатов // Финансовые исследования, 2019, № 3 (64), с.141-147
78. Николаева Н.В. Разработка и реализация проекта стратегического развития: модели и методы. Монография. Издательство «Перо» Москва. 2016, с. 134
79. Николаева Н.В. Экономическая сегментация как фактор повышения конкурентоспособности компании //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. Научный журнал № 8 ч.1. 2017
80. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс] «КонсультантПлюс». 2019. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/)
81. Официальный сайт транспортной компании ООО «Лидер Спец Транс». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lider1.ru>.
82. Полякова А.П. Практические аспекты государственной поддержки: инновация малого бизнеса за рубежом // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 6-4. С. 54-57
83. Пономаренко В., Анненкова О.В. The mechanism of state management of scientific-technical and innovation development of Ukraine's regions // Экономика развития. 2011. № 3-59. С. 46-49.
84. Похилько Т.Н. Современные особенности управления инновационным развитием в регионе // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2009. № 4. С. 217-221.
85. Причины банкротства сельскохозяйственных организаций в России/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tv-bis.ru>.
86. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применение механизмов ГЧП в РФ + Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП 2017-2018, с.22
87. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Правительство России. - Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/> (дата обращения: 10.02.2020).
88. Пронькин Н.Н. Моделирующий комплекс информационных и расчетных задач "Паритет". Свидетельство о регистрации программы для

ЭВМ RUS № 2019661181. Заявка № 2019660121 от 14.08.2019. Оpubл. 21.08.2019.

89. Пронькин Н.Н. Программа загрузки баз данных моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RUS № 019667818. Оpubл. 30.12.2019.

90. Пронькин Н.Н. Программа обработки и вывода результатов моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RUS № 2019663074. Заявка № 2019661592 от 20.09.2019. Оpubл. 09.10.2019.

91. Пронькин Н.Н. Программа формализованной карты моделирующего комплекса. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ RUS № 019667819. Оpubл. 30.12.2019.

92. Разработка специального математического и программного обеспечения выработки стратегических решений по кадровой политике города Москвы. Отчет о НИР за 2 этап / Бандурин В.В., Гапоненко В.Ф., Глуценко В.М., Елизаров В.С., Крашенинников В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н.; под ред. В.М. Глуценко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2011.

93. Райт Р. «B2B-маркетинг» – Москва.: Эксмо – 2013.

94. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.: Менеджмент. – 2010. – Вып.4. – С.58-83. – URL: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf>.

95. Рожков И.В. Информационные системы и технологии в маркетинге / И.В. Рожков. - М.: Русайнс, 2014. - 196 с.

96. Романович Л.Г., Евтушенко Е.И., Романович М.А. Малый бизнес сферы инноваций в условиях глобализации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова . 2015. № 6. С. 287-290.

97. Российская социальная система: оглянуться в ушедшее время. Ради будущего. (Синергетика в гуманитарных науках). Под ред. профессора Старостенкова Н.В.: Монография. / Ляпунова Н.В., Потехина Е.В., Пронькин Н.Н., Старостенков Н.В., Шилова Г.Ф.– М.: Экслибрис-Пресс, 2017. – 152 с.

98. Рыбак А.И., Данилюк Е.В. Использование маркетинговой стратегии в товарно-инновационной политике организации // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. - 2013. - № 10. - С. 30 - 33.

99. Санжеева Д.Д. Инновации в малом бизнесе: проблемы и перспективы // Вестник Бурятского государственного университета. 2015. № 2-2. С. 128-132.

100. Сербиновский Б.Ю., Мукучян Р.Р. Развитие информационной составляющей системы самозанятости населения в условиях построения

инновационной экономики: проблема и результаты // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2011. № 5. С. 176-181.

101. Сироткин С.А., Гусев М.С. Особенности расчета экономического эффекта от внедрения инноваций на предприятиях малого бизнеса // Экономика: теория и практика. 2017. № 1 (45). С. 69-75.

102. Система государственных и муниципальных заказов: теория и практика. Учебник. / Баклановский С.В., Буранов С.Н., Глущенко В.М. и др. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2007.

103. Скурту Е.С. Приоритеты развития транспортной инфраструктуры в инновационном развитии регионов России // Академический вестник. 2010. № 1. С. 98-100.

104. Сорока С.А., Ивашкин М.В. Оценка факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ организации оптовой торговли // Вестник Тихоокеанского государственного университета. - 2013. - № 1. - С. 203 - 208.

105. Суглобов А.Е., Смирнова О.Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы // Вопросы региональной экономики. 2013. № 4 (17). С. 81-86.

106. Суглобов А.Е., Ткач А.В. А.А. Максаев, Предпринимательство хозяйствующих субъектов потребительской кооперации в агропромышленном комплексе // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 5. – С. 8-17.

107. Суглобов А.Е., Бобошко В.И. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 19. С. 2-11.

108. Суглобов А. Социальная инфраструктура и ее значение для развития агропромышленного комплекса России // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 7. С. 40-48.

109. Суглобов А., Мацкевич Д. Механизм взаимодействия субъектов национальной инновационной системы России // Финансовая жизнь. 2011. № 3. С. 48-53.

110. Сун В. Экономическая сущность стратегического планирования маркетинга как элемента системы управления предприятием // Наука и бизнес: пути развития. - 2013. - № 7. - С. 51 - 53.

111. Сухарев О.С. Функциональный и интернет-маркетинг: Монография / О.С. Сухарев. - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.

112. Теоретические и методологические аспекты обоснования рационального состава и численности органов исполнительной власти города Москвы. Отчет о НИР за 1 этап / Бандурин В.В., Гапоненко В.Ф., Глущенко В.М., Елизаров В.С., Крашенинников В.М., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н.; под



ред. В.М. Глуценко. – М.: Московский городской университет управления Правительства Москвы, 2010.

113. Термин государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]: Европейская экономическая комиссия «Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере ГЧП» / Организация Объединенных наций. 2008. URL: [http://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/cec/publications/ppp\\_r.pdf](http://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/cec/publications/ppp_r.pdf).

114. Ткач А.В. Нечитайлов А.С. Потребительская кооперация в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. №8. С. 61-66

115. Ткач А.В. Нечитайлов А.С. Формирование регионального продовольственного рынка // Вопросы региональной экономики. 2013. №3(16). С. 94-99

116. Трифунович Л., Митрофанов А.С. Инструменты финансовой поддержки прикладных научных проектов малого и среднего бизнеса за счет программ фонда содействия инноваций // Символ науки. 2016. № 8-1 (20). С. 151-155.

117. Тупикина, Е. Н. Отраслевая структура экономики России / Е. Н. Тупикина, В. В. Хаблак // Фундаментальные исследования. - 2017. - № 7. - С. 188-192.

118. Управление рисками на примере ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://refleader.ru/jgebewqasrnayfs.htm>

119. Управление малым бизнесом. Учебно-практическое пособие. /под ред.Мишуровой И.В.- Ростов н/Д: Изд-во ООО «Азовпринт», 2019.- 348 с.

120. Халимон, Е. А. Роль России в международных проектах в сфере образования // Вестник университета. - 2016. - № 10. -С. 249-253.

121. Халимон, Е. А. Условия и факторы успешного сотрудничества вузов России и зарубежных стран // Вестник университета. - 2017. - № 9. - С. 52-60.

122. Хлебников К.В. Государственно-частное партнерство: экономическое содержание и институциональные границы [Электронный ресурс] / К.В. Хлебников // Экономика и управление. – 2011. – № 7(80). –С. 131-135. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/10/1263438545/26.pdf>.

123. Хлопони́на-Гнатенко О. И. Формирование кооперативного принципа развития сельских территорий // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 560-562. — URL <https://moluch.ru/archive/61/9239/>

124. Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: материалы 1-й Международной научно-практической конференции. Вып. 4 / Государственный университет управления. - М.: Издательский дом

ГУУ, 2017. — 335 с. Экономическая безопасность в агропромышленном комплексе: угрозы и возможности. Сахчинская Н.С., Каменнова Ю.О. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://elibrary.ru>.

125. Шагиева И.Т. Управление инновационным развитием регионов в условиях модернизации национальной экономики России // *European Social Science Journal*. 2013. № 2 (30). С. 365-374.

126. Шарабакина И.Н., Кочербаева А.А. Организационно-управленческие инновации как фактор развития малого и среднего бизнеса // *Известия ВУЗов Кыргызстана*. 2016. № 6. С. 90-93.

127. Шашло Н.В., Петрук Г.В. Потребительская ценность знаний в инновационной экосистеме Дальнего Востока России // *Университетское управление: практика и анализ*. 2017. Т. 21. № 5 (111). С. 93-102.

128. Komarova A., Tsvetkova L., Kozlovskaya S., Pronkin N. Organisational educational systems and intelligence business systems in entrepreneurship education. *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. Т. 22. № 5. С. 15.

129. Kurilova, A., Lysenko, E., Pronkin, N., Mukhin, K., & Syromyatnikov, D. The impact of strategic outsourcing on the interaction market in entrepreneurship education. *Journal of Entrepreneurship Education*. 2019. Т. 22. № 4. С. 15.

130. Public Private Partnership in Education // A report by Education International. Brussels, September 2009. p.184.

131. Shashlo N.V., Petruk G.V. Innovative-oriented cluster systems as performance growing points in agroindustrial complex of the Far East of Russia // *Journal of Engineering and Applied Sciences*. 2017. Т. 12. № S1. С. 5806-5813.

132. Suglobov A.E. Statistical toolkit for assessing the financial security of regions / Dianov D.V., Suglobov A.E., Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V., Minaikov A.V. // *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*. 2018. Vol. 7. Iss 3. С.230-232.

133. Suglobov A.E. Economic security of agricultural producers in the EAEU / Bessonov V., Suglobov A. // В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science electronic resource. 2019. С. 012080.

134. The concept of public-private partnership [Electronic resource] // The World Bank 2016. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/publicprivate-partnerships>.

135. Tkach A.V., Repushevskaya O.A., Balalova E.I. The development of digital education in Russia and abroad as a necessary condition for the formation of a digital economy // *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. Vol. 9 Issue. 1. 2019.

136. [http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe\\_agentstvo\\_poderzhki\\_predprinimatelstva\\_np\\_3210632](http://www.b2bsky.ru/companies/salskoe_agentstvo_poderzhki_predprinimatelstva_np_3210632)

137. <https://salsknews.ru/%b5%d1%81/>

138. <http://grandfayans.ru/>

## Сведения об авторах

*Глущенко Василий Максимович*

д.э.н., д.в.н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации – Московский городской университет управления Правительства Москвы.

*Грейбо Сергей Владимирович*

к.в.н – ФГАОУ ВО Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации (Сеченовский Университет)

*Звягина Алена Владиславовна*

преподаватель кафедры экономики и менеджмента Академии ФСИН России

*Круть Анатолий Александрович*

преподаватель кафедры экономики и менеджмента Академии ФСИН России

*Купряжкин Данил Олегович*

студент 5 курса, специальность «Экономическая безопасность», дипломник по кафедре налогообложения, учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ), г.Новосибирск

*Луковцева Анна Константиновна*

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности и финансов Российского университета кооперации

***Мишурова Анастасия Юрьевна***

кандидат экономических наук, преподаватель бизнес-школы Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

***Мишурова Ирина Владимировна***

доктор экономических наук, заведующая кафедрой антикризисного и корпоративного управления Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

***Набиева Алсу Рустэмовна***

кандидат исторических наук, ректор Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

***Новиков Александр Николаевич***

к.э.н, доцент – Московский авиационный институт (национальный технический университет)

***Пронькин Николай Николаевич***

к.э.н, доцент – ФГАОУ ВО Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации (Сеченовский Университет)

***Привалова Вера Владимировна***

студент 5 курса, специальность «Экономическая безопасность», дипломник по кафедре налогообложения, учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ), г.Новосибирск

***Родионов Алексей Владимирович***

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента Академии ФСИН России

***Сафина Елена Аликовна***

студент 5 курса, специальность «Экономическая безопасность», дипломник по кафедре налогообложения, учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ), г.Новосибирск

***Ушхо Асиет Учужуковна***

к.э.н., старший науч. сотрудник отдела экономики, АРИГИ им. Т.Керашева., г. Майкоп

***Тутаришева Фатима Салимовна***

младший науч. сотрудник отдела экономики АРИГИ им. Т.Керашева., г. Майкоп.

***Яненко Евгения Николаевна***

канд.экон.наук, доцент, доцент кафедры налогообложения, учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ), г.Новосибирск

Электронное научное издание  
сетевого распространения

**Теоретические и концептуальные  
исследования в области экономики и бизнеса**

**монография**

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-5-907072-99-2



9 785907 072992

Усл. печ. л. 11.9.

Объем издания 17.7 МВ

Оформление электронного издания: НОО  
Профессиональная наука, mail@scipro.ru

Дата размещения: 25.03.2020г.

URL: [http://scipro.ru/conf/monographecon\\_250320.pdf](http://scipro.ru/conf/monographecon_250320.pdf).