

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Вольное экономическое общество России
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Уральское отделение Российской академии наук



Уральский государственный экономический университет

Урал — ДРАЙВЕР НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Материалы
I Уральского экономического форума

(Екатеринбург, 24—25 октября 2019 г.)

Том 1

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2019

УДК 332.14(470.5)
ББК 65.9(235.55)2
У68

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор,
ректор Уральского государственного экономического университета
Я. П. Силин

доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе
Уральского государственного экономического университета
Е. Б. Дворядкина

Редакционная коллегия:

доктор географических наук, профессор *Е. Г. Анимица* (председатель);
доктор экономических наук, профессор *В. Ж. Дубровский*;
кандидат экономических наук *Е. В. Кислицын*;
кандидат экономических наук, доцент *А. Ю. Коковихин*;
доктор экономических наук, профессор *М. С. Марамыгин*;
кандидат педагогических наук *В. П. Соловьева*

Ответственный секретарь

А. Ю. Фомин

У68

Урал — драйвер неоиндустриального и инновационного развития России [Текст] : материалы I Урал. экон. форума (Екатеринбург, 24–25 октября 2019 г.) : [в 2 т.] / [отв. за вып. : Я. П. Силин, Е. Б. Дворядкина] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Вольное экон. о-во России, Урал. отд-ние Вольного экон. о-ва России, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2019. — Т. 1. — 241 с.

В сборнике материалов I Уральского экономического форума, издаваемом в двух томах, рассмотрен широкий круг вопросов неоиндустриального и инновационного развития Урала. В первом томе раскрываются теоретические, методологические и эмпирические вопросы перехода России и Уральского макрорегиона на новую стадию индустриального развития и новую волну технологической модернизации. Авторы, среди которых профессора, доценты, аспиранты и магистранты, показывают, что Урал — это типичный регион страны, в пространстве которого активно протекают процессы инновационного развития, формирования локальных и региональных рынков товаров и услуг, становления финансовых и правовых механизмов обеспечения неоиндустриального и инновационного развития России.

Для научных и практических работников, магистрантов и аспирантов, специалистов, занимающихся вопросами регионального развития и управления.

УДК 332.14(470.5)
ББК 65.9(235.55)2

© Авторы, указанные в содержании, 2019
© Уральский государственный
экономический университет, 2019

Доклады пленарного заседания

С. Д. Бодрунов

доктор экономических наук, профессор,
президент Вольного экономического общества России,
президент Международного союза экономистов,
директор Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте

Задачи и перспективы перехода России на новую стадию индустриального развития

Аннотация. Технологические изменения в мире, основанные на использовании достижений шестого технологического уклада, требуют существенных перемен в социально-экономическом устройстве общества. Отсутствие таких перемен может привести к цивилизационному кризису. Выход из него видится в переходе к новому индустриальному обществу второго поколения. Оно образует материальную основу для выхода человека из непосредственного производства и формирования неэкономического способа хозяйственной деятельности — ноономики. Для того чтобы следовать по этому пути развития, России надо преодолеть последствия деиндустриализации экономики.

Ключевые слова: технология; технологический уклад; индустриальное производство; новое индустриальное общество второго поколения; ноономика; реиндустриализация.

Мир стоит на пороге драматических изменений, в основе которых лежит появление новых технологий; их совокупность определяет начало перехода к новому, шестому технологическому укладу. Специалисты обоснованно говорят о приближении новой промышленной революции.

Однако глубокие технологические перемены всегда сопровождаются и переменами в социально-экономическом устройстве общества.

В экономическом научном и практическом пространстве идей существует, однако, позиция, озвученная во многих вариантах, согласно которой наблюдаемые сдвиги в технологической основе современного производства и вызванные этим структурные сдвиги в экономике, в особенности широкое распространение информационно-коммуникационных технологий и рост удельного веса сферы услуг, означают переход к так называемому *постиндустриальному* обществу, в котором индустрия займет некоторое вспомогательное, а не определяющее место [4].

Однако этот подход — чисто формальный. Рассматривая изменившееся соотношение материального производства и так

называемой сферы услуг, он игнорирует тот факт, что материальное индустриальное производство остается основой функционирования экономики и ее ядром.

Дело в том, что без опоры на материальные ресурсы, создаваемые индустрией, само существование сферы услуг невозможно. Но важно не только это. Важнее то, что именно индустриальное производство является источником технологического прогресса во всех отраслях экономики — как с точки зрения генерирования исследований и разработок, так и с точки зрения воплощения этих разработок в материальных средствах производства.

Концепции постиндустриального общества справедливо отталкиваются от того очевидного факта, что развивающиеся информационные и коммуникационные технологии преобразуют лицо экономики, что в экономике доля того, что современная экономическая статистика схоластически относит к услугам, растет, а доля промышленных товаров в традиционном понимании снижается. В то же время она дает ошибочную интерпретацию этого факта, полагая, что «экономика знаний» оттесняет материальное производство на второй план, выводя на первое место так называемое «производство знаний и информации». Но ведь определяющая роль материального индустриального производства никуда не делась. И не долей в экономике это определяется. Действительно, применение новых знаний теперь получает преобладающую роль в производстве по сравнению с применением материальных ресурсов и энергии. Однако эту роль получает не «добыча» и обработка знаний сама по себе, а именно их применение в материальном производстве, их имплементация в материальный продукт.

Поэтому мы делаем другой вывод. Не «экономика знаний» оттесняет материальное производство, а само материальное производство меняется, приобретает новую качественную определенность, превращаясь в знаниеемкое материальное производство, новое и по форме, и по качественному содержанию, и по структуре, и по продукту; именно это явление предопределяет новое качество общественного устройства, его экономическую основу и структурные процессы. И именно отсюда — настоятельное требование необходимых изменений (отнюдь не косметических, а системного характера) в экономике России.

Исторический опыт показывает, что индустрия вот уже более 250 лет выступает в качестве ведущего сектора экономики. При этом даже еще до первой индустриальной революции именно промышленность стала выступать в качестве фактора, определяющего экономическое могущество той или иной державы. Так, например, процветание Нидерландов, бывших лидирующей экономикой Европы в XVII веке, опиралось на ремесленную и мануфактурную промышленность. И именно упадок последних в XVIII веке, вместе с переориентацией экономики на торговые и ростовщические операции, т. е. на услуги, предопределил и сдачу экономических позиций, и в конечном счете длительную утрату политической независимости страны. И таких примеров в мировой истории было немало.

Мануфактурное производство, опираясь на глубокое разделение труда, подготовило переход к промышленному перевороту. Эта первая индустриальная революция основывалась на переходе к машинному производству, которое превратило простые операции, совершаемые ручным трудом, в функции машин — сложносоставных орудий труда, состоявших из рабочего орудия, передаточного устройства и двигателя, делавшего машину не зависящей от использования природных источников энергии (мускульной силы человека или животных, энергии ветра или воды).

Переход от доиндустриального производства, основанного на ручном труде, к индустриальному производству означал переход к массовому производству стандартизированных изделий, что резко расширило возможности удовлетворения потребностей общества и его членов. Не менее важным было и то, что этот технологический сдвиг обеспечил господствующее положение капиталистическому укладу вместе со значительным углублением разделения труда, ростом его производительности, быстро развивающейся урбанизацией, расширением рынка и превращением его в мировой рынок. В свою очередь, производственные отношения капитализма диктовали необходимость постоянного технологического обновления производства.

Индустриальное производство, в отличие от предшествующих стадий развития, опиралось на технологии такой сложности, которые уже не могли совершенствоваться на чисто эмпириче-

ской основе, путем использования накопленного производственного опыта, так сказать эмпирического знания. Машинная техника требовала для своего развития значительного углубления познания законов природы. Наука стала все активнее привлекаться к решению задач расширения производства и разработки новых технологий.

В результате в ходе экономического развития не просто стали возникать и применяться все новые и новые технологии, но смена прежних технологий более совершенными приобрела волнообразный вид промышленных революций. Такие промышленные революции знаменовали собой радикальное обновление технической базы производства.

Первая промышленная революция, начавшаяся в Великобритании в последней трети XVIII века, затронула в основном текстильную промышленность — было **механизировано производство** пряжи и тканей, появились фабрики, основанные на массовом применении прядильных и ткацких станков, приводимых в движение паровыми машинами. Разумеется, при этом развернулся выпуск самих этих станков и паровых машин, а также токарных станков для обработки металла. Отметим, что первая промышленная революция, зародившаяся в недрах мануфактурного периода, опиралась в основном на эмпирический производственный опыт.

Вторая промышленная революция в первой половине XIX века произвела переворот в *средствах сообщения* — появились паровозы, паровые суда, электрический телеграф. Для обеспечения выпуска локомотивов и пароходов, как и для производства оборудования для их производства (металлообрабатывающих станков — токарных, фрезерных, сверлильных и т. д.), потребовалось обеспечить массовый выпуск стали. На этой стадии начали уже широко применяться достижения науки — теория тепловых машин, теория машин и механизмов, стали востребованными открытия в области химии.

Третья промышленная революция (конец XIX — середина XX века) ознаменовалась отказом от широкого применения паровых машин на транспорте и в качестве приводов для станков. Им на смену пришли **электродвигатели, двигатели внутреннего сгорания**, а паровые машины на крупных судах смени-

лись паровыми турбинами. Проводные средства **связи** (телефон и телеграф) были дополнены (а позднее в значительной мере вытеснены) *радиосвязью* и *телевидением*. Началось массовое производство **электричества**. Именно в период третьей промышленной революции началась массовая механизация сельского хозяйства. Значительно вырос удельный вес химической промышленности, на основе достижений органической химии началось применение пластмасс и синтетических волокон. **Наука** в этот период начинает выделяться в особую отрасль экономики, индустрия обзаводится специализированными исследовательскими лабораториями, конструкторскими и проектными бюро.

Третья промышленная революция принесла с собой и масштабные изменения в системе капиталистических производственных отношений. Уже на заре третьей промышленной революции возрастает необходимость в значительной концентрации производства и капитала для реализации проектов, требующих крупных капиталовложений, а возникновение и развитие акционерных обществ создает экономическую оболочку для такой концентрации. В результате уже на рубеже XIX и XX веков образуются монополистические группировки. Их дальнейшая эволюция приводит к углублению наметившегося еще в середине XIX века разделения на собственников капитала и функционирующих капиталистов, что нашло отражение в концепции «революции управляющих». Сверхкрупный монополистический капитал вызвал к жизни необходимость государственного регулирования производства.

Результаты развития всех этих тенденций подытожил Дж. К. Гэлбрейт в своей книге «Новое индустриальное общество» [2]. Он отметил: а) и значительное влияние технологического прогресса на эволюцию форм организации капиталистического производства; б) и значительно возросшую роль специалистов и управляющих (которые были обозначены термином «техноструктура») в системе организации крупного капитала; в) и зависимость сверхкрупного капитала от стабильности спроса, которая обеспечивается, с одной стороны, государственным регулированием, а с другой — изощренным манипулированием потребительскими предпочтениями.

Именно в этот период, во второй половине XX века, начинают складываться *предпосылки четвертой промышленной революции*. С появлением **электронно-вычислительной техники и микроэлектроники** (1950–1960-е годы) открываются возможности **автоматизации производства и автоматизации обработки информации**. Появилась реактивная авиация, человек вышел в космос, стал развиваться скоростной железнодорожный транспорт. Разработки в области энергии, в первую очередь атомной, привели к значительному прогрессу в физике, что вместе с развитием микроэлектроники создало новые исследовательские возможности в смежных областях. Были расширены исследования в **биологической науке**, химии, в области производства материалов с заранее заданными свойствами. К концу XX века эти предпосылки позволили приступить к разработке и применению нанотехнологий.

Во второй половине XX века значительно возрастают расходы на **науку и образование**, сфера научных исследований и опытно-конструкторских разработок окончательно оформляется как особая отрасль экономики. К концу XX века складываются **национальные инновационные системы**, призванные обеспечить непрерывную разработку новых научных результатов и их эффективное применение в производстве.

Однако технологические достижения 1950–1970-х годов не привели к промышленной революции, ибо не затрагивали основ массового индустриального производства. Широкое использование достижений компьютерной техники — станков с числовым программным управлением, промышленных роботов, персональных компьютеров, систем сотовой связи, информационно-коммуникационной сети Интернет, 3D-принтеров, — которые как раз и давали потенциальную возможность для изменений в базовых технологиях индустрии, началось только в конце XX — начале XXI века. Исторически лишь совсем недавно были разработаны информационно-коммуникационные технологии, обеспечивающие массовое, совместное и комплексное применение этих достижений на основе развития систем **искусственного интеллекта**, человеко-машинных систем, методов обработки массивов данных (*big data*) и методов дополненной реальности. Одновременно с этим значительный прогресс был достигнут

в биотехнологиях (расшифровка генома человека, возможность корректировки наследственного аппарата) и нанотехнологиях.

Поэтому **только сейчас** стало возможно говорить о приближении четвертой промышленной революции [6].

Ее часто называют *технологической* революцией. И не зря. Почему?

Технология представляет собой способ взаимодействия всех элементов производственного процесса (исходных материалов, труда, орудий производства и методов организации производства), нацеленный на получение определенного результата (готового продукта или услуги) и обеспечиваемый необходимыми для этого знаниями и умениями. Фактически речь идет об имплементации новых знаний в технологический инструментарий, повышение его знаниеемкости. В системе общественного разделения труда технологический прогресс развивается путем образования *взаимосвязанных комплексов технологических решений*, охватывающих большинство отраслей производства. Это и есть технологические уклады [3].

Новые технологические уклады, возникая, не сразу вытесняют предшествующие, и в экономике каждой страны всегда существуют одновременно несколько технологических укладов. Это происходит потому, что новые технологии охватывают не все отрасли производства одновременно, поскольку, во-первых, не могут обеспечить более высокую эффективность сразу во всех отраслях, и, во-вторых, для некоторых из них на достаточно длительный период времени могут вообще отсутствовать принципиально новые технологические решения.

Появление новых технологических укладов является важнейшим фактором образования так называемых длинных волн конъюнктуры (циклов Н. Д. Кондратьева длиной 50–60 лет). В повышательной фазе цикла Кондратьева происходит бурный рост нововведений, ускоряются темпы экономического развития. В понижательной фазе цикла Кондратьева нововведения замедляются — как в связи с исчерпанием потенциала роста эффективности новых технологий, так и в связи с вызванным этим исчерпанием переатоком инвестиций из производственной сферы в торгово-финансовую. Вследствие этого обычно наблюдается рост услуг, в том числе во множестве спекулятивных, и посте-

ленно складываются предпосылки для новой волны технологического обновления.

В данный момент времени мировая экономика переживает понижательную фазу кондратьевского цикла, связанную с исчерпанием потенциала пятого технологического уклада в развитых экономиках и медленным созреванием предпосылок перехода к шестому технологическому укладу. Именно это явление есть основа наблюдаемых ныне пертурбаций в мировой экономике и вытекающей из нее политике, панические объявления о наступлении некоей «новой нормальности», вплоть до кликушествовавших пророчеств о «конце истории» и наступлении эпохи «последнего человека» [5], и лихорадочные поиски новых моделей экономического роста. Это явление, однако, на самом деле означает иное — что не в такой уж отдаленной перспективе нам предстоит новая волна технологического обновления, связанная с массовым применением достижений шестого технологического уклада. И это чрезвычайно важно.

Характеристики шестого технологического уклада говорят о том, что нам предстоит столкнуться не просто с переходом к новому укладу, а что сам характер индустриального производства меняется. Мы входим не в постиндустриальное общество, которое оказалось миражом, а в новое состояние индустриального общества, которое мы называем новым индустриальным обществом второго поколения (НИО.2).

Оно принципиально отличается от описанного Дж. К. Гэлбрейтом нового индустриального общества резким ростом знаниеинтенсивности производства.

Это означает, что в процессе производства технологическое применение знаний приобретает существенно больший удельный вес по сравнению с затратами материалов, энергии и живого труда. Более того, этот процесс все более и более ускоряется; данное явление мы в Институте нового индустриального развития имени С. Ю. Витте назвали «ускорением ускорения» технологического прогресса. При этом важнейшим фактором, определяющим лицо индустриального производства и индустриального продукта, становится то, что впервые в истории доля знаний в них начинает превалировать над материальной составляющей.

Поэтому на стадии НИО.2 резко возрастает скорость технологических инноваций, что непосредственно влияет также на структуру занятости — должна значительно возрасти занятость в сфере НИОКР и образования. Это становится возможным с развитием ощущаемой уже сейчас тенденции к вытеснению человека из процесса непосредственного материального производства.

Таким образом, экономика НИО.2 будет основана на знаниеинтенсивном материальном производстве. Но чтобы оно носило именно такой характер, приоритетное развитие должна получить также сфера науки, создающая предпосылки для технологического применения знания. И, кроме того, НИО.2 не может обойтись без хорошо развитых и интегрированных с наукой сфер *образования и культуры*, которые обеспечивают передачу знаний, подготовку кадров, обладающих необходимыми знаниями и имеющих такой культурный багаж, который задает необходимые для развития НИО.2 социальные нормы и ценности, а также истинно рациональное (в критериальной базе ноопотребностей) применение знаний и достижений НТП.

Для ускорения трансфера новых технологий из науки в производство необходима теснейшая интеграция производства, науки и образования, обеспечивающего кадрами как применение новейших технологий, так и их разработку.

Однако и само новое индустриальное общество второго поколения, как это можно прогнозировать уже сейчас, станет лишь переходным мостиком к новой стадии развития цивилизации — ноообществу. Безальтернативность этого перехода диктуется цивилизационной развилкой, которая явственно приближается с переходом к НИО.2. Цивилизационный кризис образуется из-за разрыва, во-первых, между генерируемой современным экономическим обществом погоней за удовлетворением искусственно раздуваемых (симулятивных) потребностей и ресурсными возможностями природной оболочки Земли; во-вторых, между значительно расширяемыми новейшими технологиями возможностями удовлетворения потребностей и отстающим от них формированием социально-культурных норм, выступающих **ограничителями** этих потребностей с разумной точки зрения; в-третьих, между технологической возможностью вмешательства человека в собственную природу в погоне за удовлетворе-

нием потребностей и отстающим формированием норм и ценностей, способных обеспечить направление этого вмешательства в разумное русло.

Переход к ноообществу основывается на выборе в пользу поворота человечества на путь разумного самоопределения (что означает и определенное самоограничение), опирающегося на достижения человеческой культуры. Развитие производства будет регулироваться не критериями экономической рациональности, ведущими к неограниченному раздуванию потребления в погоне за объемными показателями (лишь бы при этом обеспечивалась рентабельность), а критериями уровня удовлетворения разумно формируемых конкретных потребностей человека, с учетом ноо-критериев — требований экологических, этических и т. п. Ценность материальной компоненты продуктов экономики, получаемых для удовлетворения потребностей, с развитием индустрии нового поколения и упрощением доступа к продукту будет постоянно снижаться, вместе с их финансовым отражением. Труд, понимаемый как компонента производства (я специально, для более «выпуклого» изложения мысли, не прибегаю к известной марксовой трактовке труда как имеющей двойственный характер деятельности человека, и т. п.), с ростом ноопотребностей, креатосферы и культуры человека и с постепенным разделением общества на собственно социум и обеспечивающую его деятельность производственную систему, работающую без непосредственного участия человека, «трудящегося», приобретает все более творческий характер и трансформируется в творческое занятие (не путать с нынешним экономико-статистическим понятием «занятости»!), не связанное напрямую с производством. На первый план выйдут другие потребности — в творчестве, саморазвитии человека. Превалирование в общественной жизни экономических отношений постепенно сменится приоритетом неэкономических. Тем самым экономика сменится нооэкономикой — *неэкономическим* способом хозяйственной деятельности, нацеленным на удовлетворение разумных потребностей (ноопотребностей) человека [1].

Однако впереди, до перехода к НИО.2 и нооэкономике, немалый путь.

Каковы условия перехода к новому обществу?

Сегодняшний тип удовлетворения потребностей человека, порождающий экономические (социально-экономические!) отношения, основан на приоритете интересов капитала, что чревато, с дальнейшим технологическим прогрессом, не только не позитивными изменениями в развитии цивилизации, но и усугублением ее проблем — неравенства, истощения натуральных ресурсов, гибели природы и др. Сохранение этого пути ведет к цивилизационному кризису, выход из которого может быть сопряжен с глубочайшими проблемами драматического и глобального характера.

Чтобы обеспечить правильный выбор на грядущей цивилизационной развилке, необходимо в полной мере учесть те факторы, которые определяют технологический (а вместе с ним и общественный) прогресс в обозримой перспективе. Рост знаниеинтенсивности производства делает самоочевидной необходимость интенсификации деятельности в сфере получения новых знаний. Нужны не просто новые знания, но и обеспечение их технологического применения. И не просто технологического, а выстраиваемого на рациональной — не с точки зрения капитала — основе. А для этого нужно выстраивание цепочки — от образования и воспитания человека знающего и культурного, способного к исследованию и использованию новых знаний, через постоянно укрепляемую сферу науки, к непосредственному рациональному применению новых технологических разработок в предпринимательской деятельности.

Именно новые технологии образуют теперь главный ресурс развития общества. Новейшие, наиболее знаниеемкие технологии и имплементируемые в них знания способны обеспечить и более эффективное решение социальных задач — сокращение потребления ресурсов и снижение ресурсной нагрузки на биосферу, расширение возможностей удовлетворения потребностей людей и решение проблемы неравенства, высвобождение человека из непосредственного материального производства, развитие «технологий доверия» и т. д. Стоит заметить, что эта тенденция приведет и к сокращению потребности в традиционных сырьевых ресурсах (в пользу ресурсов интеллектуальных), угрожая тупиком экономикам, ориентированным на производство и продажу природных ресурсов.

Подчеркнем — те, кто захватит **лидерство** в научно-технологическом развитии, станут и лидерами в экономике периода НИО.2 и смогут направить свои преимущества лидера на движение в позитивном направлении — хотя бы путем строительства подлинного все более социального государства. Поэтому надо стремиться овладеть технологиями шестого уклада и резко расширить их применение в знаниеемком производстве. Поскольку особенностью шестого технологического уклада является конвергенция технологий, приводящая к созданию гибридных технологий, а технологическим интегратором в этой конвергенции выступают информационные и когнитивные технологии, то именно их развитие становится ключевым фактором технологического успеха. «*Цифровизация*», включающая в себя развитие искусственного интеллекта, методов обработки больших массивов информации (*big data*), «промышленного Интернета вещей», технологий дополненной реальности и т. д., выступает, таким образом, *насущной необходимостью*.

Для российской экономики обеспечение указанных направлений развития приобретает особую остроту, поскольку в 1990-е годы мы пережили глубокую деиндустриализацию, от последствий которой не оправились до сих пор. Произошло не только снижение объемов выпуска продукции и доходов населения, но возникли и глубокие структурные перекосы в экономике, то, что мы называем «эффект четырех Д»: дезорганизация процесса производства, деградация применяемых технологий, деквалификация рабочей силы, декомплицирование (упрощение) продукта производства. В результате существенно упал удельный вес обрабатывающей промышленности, в особенности высокотехнологичных отраслей.

Этот глубокий упадок оправдывался идеологией постиндустриализма и рыночного фундаментализма — спад производства и упадок целых отраслей промышленности объяснялись переходом к постиндустриальному обществу, а вымывание высокотехнологичного производства — его несоответствием условиям рыночной конкуренции.

Сейчас, наконец, осознана необходимость реиндустриализации экономики на новой технологической базе, достижения технологического прорыва. Нужно выстраивать знаниеинтен-

сивное производство на основе знаниеемких технологий. Основные направления разработки и применения этих технологий достаточно хорошо очерчены в Национальной технологической инициативе.

Для эффективной реализации политики реиндустриализации на основе технологического обновления нужна существенная коррекция сложившейся в России экономической модели. Необходим переход к программно-целевому управлению развитием, предполагающий выработку стратегических программ. Не следует отказываться от хорошо зарекомендовавших себя инструментов среднесрочного управления структурными сдвигами в экономике на основе активной промышленной политики, таких как селективное индикативное планирование. Активная промышленная политика предполагает патерналистское отношение государства к осуществлению бизнесом долгосрочных инвестиций в технологическое перевооружение и НИОКР, развитие на этой основе государственно-частного партнерства. Надо сделать широкодоступными кредитные ресурсы для высокотехнологичных секторов обрабатывающей промышленности. Не последнюю роль играет также стимулирование подготовки квалифицированных кадров и повышение уровня оплаты квалифицированного труда, смягчение на этой основе дифференциации доходов, что повысит и емкость внутреннего рынка.

Имеющийся сейчас важнейший инструмент решения задач развития государства — национальные проекты. Их необходимо выстроить через все экономическое пространство России (по горизонтали) с учетом региональной специфики и возможного вклада каждого региона в решение поставленных задач. Чтобы национальные проекты послужили действенным инструментом решения задачи технологического прорыва, по вертикали они должны иметь обязательные пересечения с целями, определенными в Национальной технологической инициативе. Речь идет не только о том, чтобы общие формулировки целей в Национальных проектах и в Национальной технологической инициативе соответствовали друг другу. Нет, необходимо сделать национальные проекты инструментом решения тех конкретных задач, которые поставлены в Национальной технологической инициативе. Именно тогда мы сможем получить возможность практиче-

ского осуществления реиндустриализации на новой технологической основе.

При этом важно, чтобы не только в национальных проектах, но и в самой Национальной технологической инициативе нашли отражение и были эффективно использованы как пространственные параметры России, так и особенности ее регионального развития. Имеется в виду, что необходимо выделить в промышленно-индустриальном пространстве России те локусы, где имеются промышленные площадки, кадры, инфраструктура исследований и разработок, создающие благоприятные условия для освоения новых технологий и развертывания производства на их базе. Одним из таких локусов является Уральский регион, где сохранился ряд высокотехнологичных производств. В завершение доклада отмечу, что в подготовленном коллективом уральских авторов монографии «Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации» этому приводятся убедительные доказательства, и поэтому я не буду детально аргументировать свою позицию. Уверен, однако, что Уральский регион станет одним из драйверов развития промышленности и всей экономики России.

Библиографический список

1. *Бодрунов С. Д.* Ноономика. — М. : Культурная революция, 2018.
2. *Гэлбрейт Дж. К.* Новое индустриальное общество. — М. : Эксмо, 2008.
3. *Львов Д. С., Глазьев С. Ю.* Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. — 1986. — № 5.
4. *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society. — N. Y. : Harper Colophon Books, 1974.
5. *Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. — N. Y. : The Free Press, 1992.
6. *Schwab K.* The Fourth Industrial Revolution. — N. Y. : Crown Publishing Group, 2016.

Я. П. Силин

доктор экономических наук, профессор,
ректор Уральского государственного экономического университета

Урал на пути к новой технологической индустриализации¹

Аннотация. В статье систематизированы представления об Уральском макрорегионе, содержащиеся в литературе. Урал характеризуется такими чертами, как уникальность, исключительность, неповторимость, срединность, которые интегрируются в обобщающее понятие «гений места». Из двенадцати групп технологий, которые будут определять четвертую промышленную революцию, более половины уже представлены в экономическом пространстве Урала. На конкретном материале выявлены стратегические направления развития машиностроения гражданского, военного и государственного назначения.

Ключевые слова: Урал; регион; «гений места»; срединность; модернизация; новая индустриализация; машиностроение.

Урал издавна получил широкую известность в нашей стране и во всем мире. Он прочно занял свое место в научной, публицистической и художественной литературе. В ней Урал обозначается как регион с уникальными географическими, историко-культурными, этнодемографическими и экономическими условиями и характеристиками.

Ни один из регионов в России не удостоился стольких ярких эпитетов и образных выражений, как Урал.

У древних римлян существовало понятие «*гений места*» (лат. *genius loci*), связанное с такими отличительными чертами, как *уникальность, исключительность, неповторимость*. Эти яркие особенности места с полным правом можно отнести и к образу Урала.

В контексте географического, геоэкономического и геополитического положения Урал представляет собой *срединный* макрорегион, консолидирующий западные и восточные территории) России. Урал — это своеобразный хребет, *скреп*, который, словно шов, теснейшим образом «стягивает» к себе отдельные части страны.

Урало-Сибирский регион с его ресурсами, и в первую очередь топливными, с его аэропортами и Транссибом, с его техно-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-010-00833 А «Неоиндустриализация в пространстве макрорегиона в контексте циклично-волновой методологии (на примере Урала)».

логиями обретает качество срежневого ареала, на котором синтезируется и держится российская государственная целостность. Именно «здесь находится подлинное геополитическое сердце России», считает известный российский специалист-геополитолог В. Цымбурский [4].

Срединность Уральского макрорегиона сочетается с глубиной расположения его на Евразийском континенте, на значительном удалении от западных и восточных границ страны, от внутренних морей. Это внутриконтинентальное положение Урала исключительно важно во многих отношениях, в том числе и экономических: с одной стороны, глубинное положение региона формирует «протяженный обмен», связанный с дальними и сверхдальними перевозками товаров, ростом транспортных издержек, а с другой — глубинность (или «потаенность») в сопряжении со срединностью стимулирует развитие стратегически важных отраслей и производств [1].

Кроме того, глубинность в сочетании со срединностью активизирует развитие коммуникационных систем, предопределяет необходимость активизации и ускорения движения товаров, людей, капиталов, информации, усиления транзитных «входов» и «выходов» во внешний мир, причем как на запад, так и на «восток».

Уральский макрорегион — это «ядерный» регион, обладающий сильной и эффективной экономикой, всегда занимающий господствующие позиции в экономике страны.

Урал в экономическом пространстве России позиционирует себя и как исторически сложившийся старопромышленный регион, типичный для индустриального общества, способный обеспечить устойчивое развитие страны и ее интеграцию в мирохозяйственные связи и отношения [3].

Урал является государствообразующим регионом страны.

На долю Уральского макрорегиона приходится (2017 г.) 10,4 % стоимости ВРП России, 13,5 % объема отгруженной продукции, 8,3 % инвестиций в основной капитал (табл. 1).

Урал занимает лидирующие позиции в экономике страны по объему промышленного производства, по уровню концентрации объектов ОПК. Не случайно он удостоился таких ярких эпитетов, как «*бастион тяжелой индустрии страны*», «*опорный край*

державы». В силу указанных причин Урал всегда играл активную созидательную роль в жизни страны: в ее экономике, культуре, политике, в территориальном устройстве, обеспечении обороноспособности, в решении крупнейших государственных задач стратегической важности. Урал во многом не только задавал ритм и тон отечественной экономике, но и определял геоэкономическое, геополитическое положение страны на мировой арене.

Т а б л и ц а 1

**Основные социально-экономические параметры
Уральского экономического района в 2017 г.**

Регион	Площадь, тыс. км ²	Численность населения, тыс. чел.	ВРП*, млрд р.	Объем отгруженной продукции, млрд р.	Объем производства сельского хозяйства, млрд р.	Инвестиции в основной капитал, млрд р.
Свердловская область	194,3	4 325,3	1 978,1	2 097,4	79,1	337,8
Челябинская область	88,5	3 493,0	1 260,7	1 595,4	126,3	194,7
Пермский край	160,2	2 623,1	1 091,3	1 370,8	41,4	253,8
Республика Башкортостан	142,9	4 063,3	1 344,4	1 462,5	157,3	260,9
Республика Удмуртия	42,1	1 513,0	540,1	556,8	65,2	80,0
Оренбургская область	123,7	1 977,7	772,1	765,5	113,0	181,7
Курганская область	71,5	845,5	193,9	123,4	38,7	22,4
Всего по Уральскому экономическому району	823,2	18 840,9	7 180,6	7 971,8	621,0	1 331,3
<i>Доля Уральского экономического района в Российской Федерации, %</i>	<i>4,8</i>	<i>12,8</i>	<i>10,4</i>	<i>13,5</i>	<i>12,1</i>	<i>8,3</i>

Примечание. Таблица составлена по данным Федеральной службы государственной статистики.

* Показатель рассчитан по данным за 2016 г.

В экономическом пространстве Уральского макрорегиона и в настоящее время идет постоянная качественная трансформация экономики за счет генерирования и внедрения нововведений, активизирующих модернизационные процессы.

Следует подчеркнуть, что Урал всегда находился в *эпицентре русских модернизаций*, начиная с Петровских времен и кончая Сталиными.

Урал единственный макрорегион России, где наиболее ярко и полно проявились все циклы индустриализации за последние 300 лет.

Большие циклы индустриализации в пространстве Урала

Наиболее значимая научная работа учеными Уральского государственного экономического университета в последние годы проводилась в таком ключевом направлении, как «Формирование новой научной парадигмы индустриализации в пространстве макрорегиона». Данные исследования внесли определенный вклад в экономическую теорию индустриализации и теории регионального развития.

Предложенная научная парадигма имеет мультидисциплинарный характер, так как объединяет совокупность принципиальных положений экономической теории индустриализации, теории индустриального общества, теории долгосрочного технико-экономического развития, теории модернизации, теории пространственной экономики при определяющей роли теорий регионального развития (теория полюсов роста (Ж. Р. Будвиль, Ф. Перру, П. Потье, Х. Р. Ласуэн); теория диффузии нововведений (Т. Хэгерstrand, Х. Гирш); фундаментальная теория территориально-производственных комплексов (Н. Н. Колосовский, Э. Б. Алаев, Е. А. Пробст, Ю. Г. Саушкин, М. Д. Шарыгин, М. К. Бандман и др.); теория новой экономической географии (П. Кругман, М. Фьюджит, Т. Мори, Э. Венаблес, Д. Пуго, Дж. Харрис, А. Пред, Р. Фиани, А. Хиршман, А. Гильберт, Дж. Гаглер, Дж. Эллисон, Е. Глэйзер, Д. Дэвис, Д. Вайнштайн).

Методологический фундамент выявления циклов индустриализации Урала выстроен на интеграции системно-эволюционного, пространственно-временного, циклично-волнового подходов, разработанных в трудах отечественных и зарубежных ученых. Среди которых выделим труды экономистов-классиков — С. Ю. Витте, С. Г. Струмилина, Д. И. Менделеева, М. И. Туган-Барановского, Н. Д. Кондратьева, а также К. Маркса, Ф. Броделя, А. Бернса, У. Митчелла, Г. Менша, Й. Шумпетера и др. Их экономическое наследие продолжают современные ученые — С. Ю. Глазьев, Ю. В. Яковец, В. А. Цветков, С. Д. Бодрунов,

Р. С. Гринберг, В. Л. Бабурин, С. С. Губанов, В. Т. Рязанов, Е. Б. Ленчук, Д. Е. Сорокин, А. Г. Гранберг, П. А. Минакир, С. А. Толкачев, В. М. Кульков, В. Н. Лаженцев).

Макрорегион идентифицирован нами как самостоятельный полноценный объект познания процессов индустриализации.

Нами верифицирована циклично-волновая методология (Н. Д. Кондратьев, Й. Шумпетер) для исследования процессов индустриализации в экономическом пространстве макрорегиона в длительной ретроспективе и доказан исторически событийный, «запаздывающий» характер больших циклов индустриализации макрорегиона государствообразующего типа.

В наибольшей степени «событийность» проявляется при переходе от одной сложноорганизованной временной фазы индустриализации к другой. Причем, «событиями» выступают новые технологии, достижения науки и техники, новации в организации труда.

На основе датировки «точек бифуркации» (пик — спад, рост — кризис) нами были выделены четыре больших цикла индустриализации Урала (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Датировки циклов индустриализации Урала и циклов Н. Д. Кондратьева

Циклы индустриализации на Урале		Большие циклы Н. Д. Кондратьева	
Первый цикл — протоиндустриализация	1700–1860	Первый	1783–1845
Второй цикл — индустриализация	1861–1990	Второй	1845–1891
Первая фаза — <i>раннеиндустриальная</i>	1861–1926	Третий	1891–1936
Вторая фаза — <i>собственно индустриализация советского типа</i>	1927–1970		
Третья фаза — <i>позднеиндустриальная</i>	1971–1990	Четвертый	1936–2010
Третий цикл — деиндустриализация	1991–2020		
Четвертый цикл — неоиндустриализация	2020–2035–2040	Пятый	2010–2030–2060

Хронологические рамки циклов индустриализации в известной мере условны.

Первый цикл — *протоиндустриализация*, в результате прохождения которой Урал превратился в мировой центр металлургии и соответствующих технологий.

Второй цикл индустриализации на Урале включает три фазы. Первая — раннеиндустриальная фаза, по итогам которой Россия вошла в пятерку наиболее индустриально развитых стран мира.

Итогом второй фазы второго цикла стала так называемая «сталинская индустриализация» и создание мощнейшей промышленности, позволившей одержать Победу в Великой Отечественной войне.

Итогом третьей фазы второго цикла стало достижение наивысших результатов развития индустриализации на Урале.

Третий цикл завершился невиданным ранее разрушением промышленного потенциала Урала (более 50 % по отдельным отраслям) и поиском путей выхода на новый вектор развития макрорегиона. Экономические последствия этих исторических, экономических и социальных катаклизмов и преобразований представлены в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Динамика производства основных видов промышленной продукции предприятиями Уральского макрорегиона за 1990–1999 гг.

Показатель	1990	1995	1998	1999	1999 к 1990, %
Чугун, тыс. т	26 857	16 529	14 291	16 980	63,2
Сталь, тыс. т	42 682	22 669	18 906	22 247	52,1
Прокат готовый черных металлов, тыс. т	30 048	16 519	14 706	16 678	55,5
Трубы стальные, тыс. т	5 863	2 083	1613,7	1 649,6	28,1
Экскаваторы, шт.	4 611	807	313	336	7,3
Станки металлорежущие, тыс. шт.	21,7	7,3	3,3	3,0	13,8
Производство тракторов, тыс. шт.	28,1	3,1	1,7	2,6	9,3
Производство электроэнергии, млрд кВт·ч	182,9	132,3	124,8	121	66,2
Производство цемента, тыс. т	16 022	6 491	4 490	4 945	30,9
Производство тканей, млн м ²	286	83	37	64,3	22,5
Производство обуви, тыс. пар	52 647	6948	3624	4055	7,7
Производство трикотажных изделий, тыс. шт.	87 934	14740	7 348	11 201	12,7
Производство мяса, тыс. т	905	468	270,5	206,9	22,9

Нами доказано, что Урал явился эталоном «русской» и «советской» индустриализации. Урал можно считать архетипическим индустриальным регионом страны.

Принципиальное значение имеет сопоставление больших циклов индустриализации Урала с циклами конъюнктуры Н. Д. Кондратьева и технологическими укладами С. Ю. Глазьева.

Нами выявлен и доказан «запаздывающий» характер циклов индустриализации Уральского макрорегиона (и России соответственно). Это сделано на основе анализа данных выпуска основных видов промышленности за **300-летний** период.

Результаты исследований, проведенных нами, используются на практике для формирования политики индустриализации, в том числе новой индустриализации, в экономическом пространстве макрорегиона:

1) определение стратегических приоритетов, в том числе технологических, развития регионов, точек роста новой индустриализации, драйвером которой на Урале выступает оборонно-промышленный комплекс. В частности, при нашем непосредственном участии разработаны стратегия развития Екатеринбурга, а научные разработки использованы в стратегиях Челябинска, Перми, Уфы и многих других крупных городов старопромышленного региона;

2) обеспечение ресурсами приоритетных направлений новой индустриализации в макрорегионе: производство электронных, оптических изделий и их компонентов — *во всех индустриальных регионах Урала*; производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях; подготовка высококвалифицированных специалистов для соответствующих отраслей промышленности;

3) формирование (трансформация) образа будущего регионов; создание высокотехнологичной инфраструктуры; определение приоритетных направлений технологического и промышленного развития, ключевых компетенций (производство беспилотных летательных аппаратов; производство робототехники; производство наноматериалов; производство металлопродукции и металлоконструкций для развития и освоения Арктики и континентального шельфа; развитие фармацевтического кластера; аддитивные технологии; развитие технологии «интернет вещей» (промышленный интернет), Big Data, искусственного интеллекта, информационных технологий);

4) развитие видов экономической деятельности, связанных с «цифровой экономикой» — «*деятельность в области информации и связи*», а также с «экономикой знаний» — «*деятельность профессиональная, научная и техническая*».

Таким образом, разработанная нами научная парадигма находит воплощение в формировании политики новой индустриализации в экономическом пространстве макрорегиона, в увязке со стратегическими приоритетами, сформулированными в важнейших государственных документах последних лет¹.

Внедрение научных исследований в практику позволяет формировать «новое лицо» современной российской экономики.

Новое лицо «старопромышленного региона» в результате технологической модернизации

В начале 2000-х годов, когда деиндустриализация в стране, в том числе на Урале, достигла своего пика, перед экономическим сообществом и властными структурами разного уровня остро встал вопрос формирования новой экономической доктрины, реализация которой позволила бы вывести регион на *повышательную* волну развития.

В XXI веке смыслом человеческого бытия, мерилом его благополучия в значительной степени становится *качество жизни*.

Урал объективно не может остаться в стороне от этих глобальных требований и превратиться в экономическую периферию страны. Уральский макрорегион гораздо лучше поддается технологическим модернизационным трансформациям по сравнению, например, с периферийными, слабоиндустриальными регионами.

К тому же Урал удерживает в своей генетической памяти решающую роль промышленности в структуре экономики, о чем свидетельствуют следующие показатели (2017 г.): удельный вес

¹ Среди таких важнейших документов выделим: *О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.* : указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204; *Стратегия научно-технологического развития РФ*, утв. указом Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642; *Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г.*, утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р; *Стратегия пространственного развития РФ на период до 2025 г.*, утв. распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р; *Цифровая экономика РФ: программа*, утв. распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

промышленности в объеме ВРП — 42 %, в объеме инвестиций в основной капитал — 60,4 %.

В последние годы в научных исследованиях наблюдается рост интереса к технологической составляющей новой индустриализации. Как заметил Питер Марш, технология — «это связующее вещество для большей части производства» [2, с. 78]. Следует подчеркнуть, что «технология» не абстрактное понятие. В условиях производственной деятельности технологии рассматриваются в связи с конкретной областью их применения. Клаус Шваб, основатель и бессменный председатель Всемирного экономического форума в Женеве, выделил двенадцать групп основных новых технологий, которые будут определять четвертую промышленную революцию и которые изменят окружающий мир [5, с. 19].

Четыре ключевых направления, которые аккумулировали двенадцать групп основных технологий, представляются следующими: 1) **расширение цифровых технологий** (новые вычислительные технологии, блокчейн и технологии распределенного реестра, интернет вещей); 2) **преобразование физического мира** (искусственный интеллект и робототехника, производство материалов с заранее заданными свойствами, аддитивное производство и многомерная печать); 3) **изменение человека** (биотехнологии, нейротехнологии, виртуальная и дополненная реальность); 4) **интеграция окружающей среды** (получение, накопление и передача энергии, геоинженерия, космические технологии) (рис. 1). Особо отметим, что из двенадцати групп новых технологий более половины уже представлены в экономическом пространстве Урала.

Промышленность Урала имеет сложную диверсифицированную и многоотраслевую структуру, отражающую изменения в развитии производства, связанного с научно-техническим прогрессом. В структуре промышленного производства особо выделяется *машиностроение* гражданского, военного и государственного назначения, которое в целом призвано обеспечить производственным оборудованием ключевые секторы экономики, и в первую очередь обрабатывающие отрасли промышленности.

В настоящее время машиностроение остается одной из основных отраслей промышленности Урала. На долю машиностро-

ения (по итогам 2017 г.) приходится 17,6 % суммарной отгрузки товаров собственного производства (и более четверти с учетом вклада ОПК). Машиностроение занимает второе место (после металлургического производства) в отраслевой структуре промышленного производства (22,3 %).



Рис. 1. Ключевые направления и группы основных технологий¹

Учитывая, что в структуре промышленного производства макрорегиона в связи с внедрением новых фундаментальных технологий, характерных для четвертой промышленной революции, заметно меняется расстановка сил и в лидеры выходит машиностроение, рассмотрим стратегические направления его развития.

Точками роста, которые определяют конкурентные преимущества производств машиностроительного комплекса региона на перспективных рынках высокотехнологичной продукции, являются: аддитивные технологии, радиоэлектроника, в том числе микроэлектроника (включая сенсоры, устройства и компоненты фотоники), технологии производства и применения новых материалов, включая технологии глубокой переработки титана и изготовления изделий на основе титановых сплавов для авиацион-

¹ Адаптировано по: [5].

ной техники, судостроения, специальной продукции и техники, технологии робототехники, включая автономные и беспилотные системы, производство компьютеров, электронных и оптических изделий, высокотехнологичные комплектующие (рис. 2).

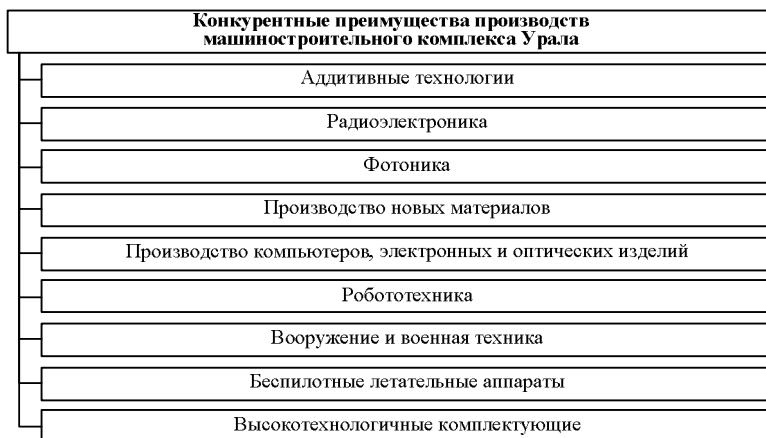


Рис. 2. Основные конкурентные преимущества производств машиностроительного комплекса Урала

Формирование среднесрочных и долгосрочных трендов развития регионального машиностроения базируется на значительном научно-технологическом потенциале предприятий ОПК, ориентированных на диверсификацию производства и освоение выпуска высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения, в том числе для энергетики, авиа- и судостроения, информационных технологий и связи, космической отрасли, для решения задач по инфраструктурному и промышленному освоению полярного Урала и Арктического региона в целом.

Красной линией через все российские модернизации, начиная с Петра I, проходит необходимость опережающего роста *оборонной промышленности* на Урале. Практически из 17 технологий, составляющих базу пятого технологического уклада, 16 сконцентрировано на уральских оборонных предприятиях (в том числе ядерных, космических, авиационных и др.).

В настоящее время в Уральском макрорегионе сосредоточено более 170 предприятий и организаций (в их числе КБ и НИИ) ОПК, производящих более 70 % обычных вооружений и боеприпасов.

Предприятия ОПК Урала разрабатывают и выпускают целый спектр вооружений и военной техники — от танков, инженерных машин, ствольной артиллерии, стрелкового оружия и боеприпасов, ракет различных классов для сухопутных войск, Военно-морского флота РФ, Военно-воздушных сил РФ и Космических войск РФ до системы управления баллистическими ракетами, изделий радиотехнического вооружения и оптико-электронных систем наведения. Кроме того, на предприятиях ОПК налажен выпуск широкого спектра продукции гражданского назначения (табл. 4).

Государственный ракетный центр (ГРЦ) имени академика В. П. Макеева (Миасс), известный как разработчик новейшей российской межконтинентальной баллистической ракеты «Сармат», совместно с сотрудниками Росатома приступил к разработке систем моделирования гиперзвукового оружия. ГРЦ в сотрудничестве с ядерным центром в Сарове станет основной площадкой для создания суперкомпьютеров, которые смогут моделировать особенности аэродинамических процессов при входе в атмосферу аппаратов на сверх- и гиперзвуковых скоростях. Это поможет сконструировать и произвести новые материалы для обшивки ракет устойчивые к максимальным тепловым нагрузкам.

Концерн «Калашников», входящий в состав государственной корпорации «Ростех», является крупнейшим российским производителем боевого автоматического и снайперского оружия, управляемых артиллерийских снарядов, а также широкого спектра высокоточного оружия. Большой сегмент гражданской продукции включает охотничьи ружья, спортивные винтовки, станки, инструмент и др.

Концерн является флагманом отечественной стрелковой отрасли, на его долю приходится порядка 95 % производства стрелкового оружия России. Продукция Концерна «Калашников» поставляется более чем в 27 стран.

Т а б л и ц а 4

**Уральские предприятия,
входящие в состав Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»**

Регион локализации	Предприятие	Высокотехнологичная продукция военного назначения	Высокотехнологичная продукция гражданского назначения
Челябинская область, Миасс	АО «Государственный ракетный центр имени академика В. П. Макеева»	Жидкостные и твердотопливные ракетные комплексы стратегического назначения с баллистическими ракетами	Оборудование для газодобывающей, нефтехимической промышленности, энергетики, медицинское оборудование, информационно-измерительные системы
Челябинская область, Миасс	АО «Миасский машиностроительный завод»	Корпусные компоненты и отдельные узлы морских баллистических ракет: элементы выполнены из алюминиевого профиля со специальным уникальным вафельным фоном. Корабельная аппаратура управления и контроля морских ракетных комплексов. Системы и шкафы управления, системы микроклимата и предстартовой подготовки ракет	Бытовые плиты. Радиаторы. Алюминиевый профиль. Гидроманипуляторы. Медицинское оборудование и др.
Челябинская область, Златоуст	АО «Научно-исследовательский институт „Гермес“»	Новые технологии производства ракетно-космической техники: баллистические ракеты подводных лодок, ракет-носители, космические аппараты	Медицинская техника. Контрольно-измерительное оборудование и др.
Челябинская область, Златоуст	АО «Златоустовский машиностроительный завод»	Ракетные комплексы стратегического назначения Военно-морского флота РФ	Светодиодные светильники для освещения улиц, автомагистралей, офисных, административных и производственных зданий, общественных помещений и объектов ЖКХ. Оборудование для нефтехимической отрасли. Оборудование для производства пива. Резервуарное оборудование и др.

Продолжение табл. 4

Регион локализации	Предприятие	Высокотехнологичная продукция военного назначения	Высокотехнологичная продукция гражданского назначения
Свердловская область, Екатеринбург	АО «Научно-производственное объединение автоматики имени академика Н. А. Семихатова»	Системы управления и радиоэлектронной аппаратуры для ракетно-космической техники. Системы управления для автоматизации технологических процессов в различных отраслях промышленности	Системы комплексной автоматизации, системы автоматического управления технологическими процессами, в том числе работами, связанными с автоматизацией, связью, передачей информации и др.
Свердловская область, Нижняя Салда	ФГУП «НИИМаш»	Ракетные двигатели малой тяги и двигательные установки космических аппаратов. Научно-исследовательские и поисковые экспериментальные работы, проектирование, изготовление опытных образцов, наземная экспериментальная отработка. Продукция для летной эксплуатации, инженерное сопровождение эксплуатации	Производство продуктов разделения воздуха, в том числе жидкого кислорода для медицинских целей. Испытания двигателей и двигательных установок средств выведения, включая проектирование, изготовление и эксплуатацию испытательных систем, оборудования и хранилищ рабочих тел, производство, хранение, транспортировку и утилизацию ракетных топлив и др.
Пермский край, Пермь	ПАО «Протон-Пермские моторы»	Жидкостные ракетные двигатели. Детали и узлы авиационных двигателей	Сборка и испытания газотурбинных электростанций
Пермский край, Пермь	ПАО «Научно-производственное объединение „Искра“»	Ракетные двигатели на твердом топливе, сопловые блоки, ракетные системы. Изделия из композиционных материалов в обеспечении авиационных и космических программ РФ	Газоперекачивающие агрегаты. Газотурбинные электростанции. Компрессорное оборудование. Нефтегазовое оборудование. Продукция общетехнического назначения

Окончание табл. 4

Регион локализации	Предприятие	Высокотехнологичная продукция военного назначения	Высокотехнологичная продукция гражданского назначения
Республика Башкортостан, Салават	АО «Салаватский химический завод»	Высокоэффективное ракетное топливо	Химическая продукция для стекольного производства, текстильной и мыловаренной промышленности, цветной металлургии, нефтяной, целлюлозно-бумажной, химической промышленности и легкой промышленности

Примечание. Таблица составлена по материалам официальных сайтов ГК «Роскосмос» и уральских предприятий.

Новыми стратегическими направлениями деятельности Концерна являются: дистанционно управляемые боевые модули, беспилотные летательные аппараты и многофункциональные ка-тера специального назначения.

Таким образом, технико-технологические сдвиги в результате внедрения достижений третьей и четвертой промышленных революций во взаимодействии с новыми социоэкономическими и демографическими тенденциями (продолжающаяся урбанизация, рост городских агломераций, старение населения, цифровые навыки молодежи и др.) приводят к заметным переменам в развитии индустриализации, меняют траекторию экономического движения в пространстве региона. Они трансформируют сложившийся производственный облик «Седого Урала», придают ему новое лицо, соответствующее реалиям XXI века.

Библиографический список

1. *Анимица Е. Г., Глумов А. А.* Срединный регион: теория, методология, анализ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.
2. *Марш П.* Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства : пер. с англ. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2015.
3. *Татаркин А. И., Романова О. А.* О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов // Экономист. — 2013. — № 1.
4. *Цымбурский В. Л.* Геополитика для «евразийской Атлантиды» // Pro et Contra. — 1999. — Т. 4, № 4.
5. *Шваб К.* Технологии четвертой промышленной революции : пер. с англ. — М. : Эксмо, 2018.

Урал — XXI ВЕК: ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Е. Г. Анимица, Н. В. Новикова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Потенциал неоиндустриального развития Уральского макрорегиона¹

Аннотация. В рамках статьи предпринята попытка оценить потенциал неоиндустриального развития одного из макрорегионов России — Уральского макрорегиона. Авторами применен метод структурного анализа, на основании которого сделано заключение о наличии потенциала неоиндустриального развития, но его незначительном масштабе. Зарождение процессов современной высокотехнологичной индустриализации преимущественно в традиционных (базовых) отраслях экономики (оборонно-промышленном комплексе, металлургической, горнодобывающей промышленности, машиностроении и др.) авторы выделяют как одну из особенностей экономического развития макрорегиона.

Ключевые слова: неоиндустриальное развитие; макрорегион; потенциал неоиндустриального развития; отраслевая структура промышленного производства.

Объектом нашего многолетнего исследования, некоторые результаты которого представлены в данной статье, является Уральский макрорегион, границы которого сложились в соответствии с экономическим районированием и включают в себя территории семи субъектов Российской Федерации — Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской областей, Пермского края, Республики Башкортостан и Удмуртской Республики.

Опираясь на труды авторитетных ученых современности [2; 3; 4; 5; 6; 7; 10; 11; 13; 14; 15; 17], мы рассматриваем неоиндустриальное развитие как сконцентрированный на определенной территории двуединый процесс, с одной стороны, модернизации традиционных базовых отраслей промышленности макрорегиона (эндогенный процесс, определяемый внутренней логикой развития региональной экономической системы) и, с другой стороны, создания новых высокотехнологичных производств пятого и шестого технологических укладов (в основном экзогенный процесс, обусловленный закономерностями цивилиза-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-010-00833 А «Неоиндустриализация в пространстве макрорегиона в контексте циклично-волновой методологии (на примере Урала)».

ционного развития), целью которого является рост эффективности производства и повышение уровня жизни населения.

Научные исследования по проблемам выявления экономического потенциала территории [1; 8; 9; 12; 18; 19] позволили нам определить потенциал *неоиндустриального развития* как совокупность реальных и скрытых ресурсов, с помощью которых можно активизировать процесс запуска новой индустриализации в экономическом пространстве региона. Следствием использования потенциала новой индустриализации должно стать:

- 1) техническое обновление традиционных отраслей экономики региона;
- 2) развитие новых высокотехнологичных производств, относящихся к пятому и шестому технологическим укладам.

На основании официальных статистических наблюдений нами проведена оценка потенциала неоиндустриального развития Уральского макрорегиона. Охарактеризуем полученные результаты и сделаем ключевые выводы.

Сфера высоких технологий в отраслевой структуре промышленности Урала на сегодняшний день занимает незначительные позиции, о чем свидетельствует удельный вес промышленного производства, рассчитанный по показателю «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами» (см. таблицу).

**Отраслевая структура промышленного производства
Уральского макрорегиона в 2017 г., рассчитанная по показателю
«Объем отгруженных товаров собственного производства»**

Вид экономической деятельности	Объем отгруженных товаров собственного производства	
	млн р.	удельный вес, %
<i>Добыча полезных ископаемых</i>	1 223 079,1	15,56
<i>Обрабатывающие производства</i>	5 760 114,3	73,30
— высокотехнологичные виды деятельности:	641 235,3	8,17
— производство прочих транспортных средств и оборудования	295 883,6	3,77
— производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	231 755,9	2,95
— производство компьютеров, электронных и оптических изделий	82 323,8	1,05
— производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	31 272,0	0,40
— среднетехнологичные (высокого уровня) виды деятельности:	1 207 210,3	15,37

Окончание таблицы

Вид экономической деятельности	Объем отгруженных товаров собственного производства	
	млн р.	удельный вес, %
— производство химических веществ и химических продуктов	557 077,2	7,09
— производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	434 329,1	5,53
— производство электрического оборудования	126 337,1	1,61
— производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	89 466,9	1,14
— прочие виды деятельности:	3 911 668,7	49,76
— производство металлургическое	1 775 246,2	22,59
— производство пищевых продуктов	431 390,0	5,49
— производство прочей неметаллической минеральной продукции	250 950,0	3,19
— ремонт и монтаж машин и оборудования	125 232,5	1,59
— производство резиновых и пластмассовых изделий	77 255,1	0,98
— производство напитков	62 784,6	0,80
— обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	47 118,0	0,60
— производство бумаги и бумажных изделий	44 281,3	0,56
— деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	28 241,1	0,36
— производство мебели	23 189,7	0,30
— производство прочих готовых изделий	18 170,9	0,23
— производство текстильных изделий	13 241,3	0,17
— производство одежды	12 528,5	0,16
<i>Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха</i>	710 153,8	9,04
<i>Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений</i>	165 096,3	2,10
Итого	7 858 443,5	100,00

Так, доля обрабатывающих производств составила по данным за 2017 г. 73,3 %. Но основную массу в ней представляют виды деятельности, которые нельзя отнести к новым, высокотехнологичным, диктуемым четвертой промышленной революцией: металлургическое производство — 22,6 %, производство пищевых продуктов — 5,5 % и др. Однако в сфере металлургического производства уральскими предприятиями активно применяются новейшие технологии третьей промышленной революции, выпускается продукция с особыми свойствами.

Внутри обрабатывающих производств нами выделены высокотехнологичные и среднетехнологичные (высокого уровня) виды деятельности¹.

Доля *высокотехнологичные* видов деятельности составляет в совокупности всего 8,2 %, включая:

— производство прочих транспортных средств и оборудования (в том числе производство летательных аппаратов, включая космические; беспилотных комплексов; ракет-носителей; военных боевых машин и др.) — 3,8 %;

— производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (в том числе производство робототехники) — 3,0 %;

— производство компьютеров, электронных и оптических изделий — 1,1 %;

— производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях — 0,4 %.

Именно предприятия, осуществляющие высокотехнологичные виды деятельности, являются основными акторами запуска процессов индустриализации в экономическом пространстве Урала.

Среднетехнологичные (высокого уровня) виды деятельности составляют в отраслевой структуре промышленного производства — 15,4 %, включая в свой состав:

— производство химических веществ и химических продуктов — 7,1 %.

— производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования — 5,5 %;

— производство электрического оборудования (в том числе производство волоконно-оптического кабеля, изделий с радиоактивными изотопами и др.) — 1,6 %;

— производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов — 1,1 %.

Государственная и региональная промышленная политика должна быть направлена на стимулирование и поддержку хозяйствующих субъектов высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) видов деятельности.

Особенностью процессов современной индустриализации в экономическом пространстве Уральского макрорегиона является их за-

¹ Разделение видов экономической деятельности на высокотехнологичные и среднетехнологичные согласно приказу Федеральной службы государственной статистики от 14 января 2014 г. № 21 «Об утверждении Методики расчета показателей „Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте“ и „Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации“».

рождение и активное внедрение в *традиционных (базовых) отраслях экономики — оборонно-промышленном комплексе, металлургической, горнодобывающей промышленности, машиностроении* и др., о чем подробнее нами сказано в монографии «Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации» [16].

Данные отрасли являются источниками инноваций, устойчивыми потребителями высокотехнологичных разработок, что обусловлено особым средним положением Урала, его развитием с учетом государственных интересов, в условиях реализации государственного оборонного заказа, позволивших сформировать и сохранить научно-исследовательские, опытно-конструкторские подразделения предприятий, научные и инженерные кадры.

В итоге следует подчеркнуть, что Уральский макрорегион уже не сможет вернуться к прошлой дореформенной динамике развития, даже если не будут приняты новые экстраординарные меры, и перевести ее в принципиально новую фазу развития. Новым привлекательным ответом на вызовы и угрозы внешней среды может быть изменение стратегического вектора экономического развития с ориентацией прежде всего на новую индустриализацию (называемую также реиндустриализацией, неоиндустриализацией, новым индустриальным развитием) на основе достижений третьей (по Клаусу Швабу — четвертой [20]) промышленной революции.

Библиографический список

1. *Бабурин В. Л., Бадина С. В.* Оценка социально-экономического потенциала территории, подверженной неблагоприятным и опасным природным явлениям // Вестник Московского университета. Сер. 5: География. — 2015. — № 5.
2. *Бодрунов С. Д.* Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка. — СПб. : ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016.
3. *Бодрунов С. Д., Гринберг Р. С., Сорокин Д. Е.* Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 1(35).
4. *Губанов С. С.* Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. — М. : Книжный мир, 2012.
5. *Губанов С. С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. — 2008. — № 9.
6. *Губанов С. С.* Неоиндустриализация: к вопросу о «вопросе» (некоторые уточнения) // Экономист. — 2017. — № 3.
7. *Губанов С. С.* Неоиндустриальная парадигма развития: краткое обобщение // Экономист. — 2017. — № 11.
8. *Климова Н. И.* Инвестиционный потенциал региона. — Екатеринбург : Изд-во УрО РАН, 1999.

9. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В. Системная диагностика экономики региона. — М. : КомКнига, 2006.
10. Кульков В. М. Новая индустриализация в контексте экономического развития России // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 2.
11. Ленчук Е. Б. Курс на новую индустриализацию — глобальный тренд экономического развития // Проблемы прогнозирования. — 2016. — № 3(156).
12. Макарова И. В., Максимов А. Д. Методология оценки потенциала модернизации промышленного комплекса // Журнал экономической теории. — 2011. — № 4.
13. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики : науч. доклад / рук. темы Е. Б. Ленчук. М. : Ин-т экономики РАН, 2014.
14. Новая промышленная политика России в контексте обеспечения технологической независимости / отв. ред. Е. Б. Ленчук. — СПб. : Алетейя, 2016.
15. Рязанов В. Т. Новая индустриализация и экономическое возрождение России: восточный вектор // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2017. — № 5(73). — С. 68–80.
16. Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2019.
17. Сорокин Д. Е., Толкачев С. А. Условия и факторы эффективной реиндустриализации и промышленной политики России // Экономическое возрождение России. — 2015. — № 4(46).
18. Социально-экономический потенциал и эффективность его использования (понятие, факторы роста, показатели). — М. : МЭСИ, 1990.
19. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / под ред. А. И. Татаркина. — Екатеринбург : Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 1997.
20. Шваб К. Четвертая промышленная революция : пер. с англ. — М. : Изд-во «Э», 2017.

М. Д. Албычева, А. Н. Пестряков

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Инновационная деятельность как фактор обеспечения экономической безопасности региона

Аннотация. Экономическая безопасность является актуальным направлением экономической политики любого государства, обуславливая национальную безопасность, способность государства к саморазвитию и прогрессу, а также внутреннюю стабильность и устойчивость. Факторы, обеспечивающие необходимый уровень экономической безопасности как на национальном, так и на региональном уровне, также находятся в фокусе деятельности органов государственной власти и управления.

Авторами рассматривается инновационная активность как один из факторов экономической безопасности на примере машиностроения Свердловской области.

Ключевые слова: экономическая безопасность; регион; инновационная активность; Свердловская область.

На современном этапе развития Российской Федерации и ее субъектов четко проявляются признаки нарастания геополитического давления, неустойчивости и нестабильности, обостряется мировая конкуренция. Происходят существенные изменения в экономической, финансовой и правовой сферах, усиливается тенденция распространения вызовов и угроз военно-политического характера на сферу экономики. Одной из важнейших задач государства является достижение такого уровня экономической безопасности, который бы обеспечивал внутреннюю стабильность и устойчивость, гарантировал национальную безопасность и способность к саморазвитию и прогрессу. Учитывая неоднородность РФ акцент в исследовании условий обеспечения экономической безопасности может (и должен) быть перенесен на региональный уровень.

Согласно теории можно выделить ряд факторов обеспечения региональной экономической безопасности¹:

1) экономические факторы включают в себя совокупность элементов, создающих условия для развития производства на данной территории;

2) социальные факторы обуславливают уровень жизни населения, охрану здоровья и т. п.;

3) социально-демографические факторы определяют численность населения, его естественный и механический прирост, возрастной состав, качество и плотность расселения и т. п.;

¹ *Дворянкина Е. Б., Силин Я. П., Новикова Н. В.* Экономическая безопасность : учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.

4) природно-климатические факторы включают все виды природных ресурсов, а также физико-географические факторы — климатические условия, состав почв, рельеф и т. п.;

5) военно-политические факторы определяют военную политику и военный потенциал, а также уровень милитаризации;

6) экологические факторы характеризуют состояние окружающей среды и деятельность в сфере рационального природопользования;

7) этнографические и этнополитические факторы включают национальный состав населения, культуры межнационального общения и т. д.;

8) информационные факторы включают уровень защищенности тайной/личной информации, направленность информационных потоков и др.;

9) общественно-политические факторы характеризуют уровень развития государства, общества, политических движений и партий, негосударственных институтов;

10) научно-технический прогресс (научно-технические и технологические достижения) рассматривают в качестве интегрального, комплексного фактора, так как его воздействие распространяется на все перечисленные группы факторов.

В связи с тем что научно-технический прогресс является одним из ключевых факторов, обеспечивающих экономическую безопасность региона, авторами было принято решение оценить состояние именно инновационной сферы Свердловской области, а также сравнить ее с другими субъектами Уральского федерального округа и Московской областью как регионом с наиболее благоприятными условиями для развития инновационной активности в Российской Федерации.

Согласно С. Ю. Глазьеву, уровень данного показателя оценивают по удельному весу организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций. Пороговым значением является 25 %.

Проанализировав данные на соответствие их пороговому значению, мы видим, что ни один из субъектов его не достиг, как и Российской Федерации в целом, более того, даже не приближается к нему (табл. 1). Из этого можно сделать вывод, что в РФ и ее субъектах весьма низкий уровень инновационной активности, который препятствует развитию экономики, промышленности, технологий, а также негативно влияет на уровень экономической безопасности территорий.

В связи с тем что интерес авторов в большей мере направлен на исследование машиностроительной деятельности Свердловской области и ее влияние на экономическую безопасность региона, было приня-

то решение рассмотреть уровень инновационной активности в контексте машиностроения.

Таблица 1

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %

Регион	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
Московская область	8,5	8,4	8,7	8,0	8,5	8,9
Уральский федеральный округ	10,6	9,6	8,9	7,9	8,2	8,2
Курганская область	9,2	8,3	5,5	4,2	4,6	4,6
<i>Свердловская область</i>	<i>13,3</i>	<i>11,5</i>	<i>11,0</i>	<i>8,5</i>	<i>9,4</i>	<i>9,6</i>
Тюменская область	8,2	8,1	8,4	8,0	9,2	7,9
Ханты-Мансийский АО — Югра	6,1	6,6	5,4	5,0	6,3	5,4
Ямало-Ненецкий АО	7,6	5,1	7,8	7,4	9,0	7,0
Тюменская область без АО	...	11,5	12,5	12,3	12,9	11,3
Челябинская область	11,5	9,8	8,5	9,2	7,0	8,6

Машиностроительное производство Свердловской области представлено предприятиями, сильно различающимися как по размерам и объемам производства, так и по специализации (табл. 2).

Таблица 2

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по видам экономической деятельности в Свердловской области, %

Вид экономической деятельности	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень инновационной активности	13,3	11,5	11,0	8,5	9,4	9,6
Обрабатывающие производства:	17,8	15,7	14,6	12,7	15,2	16,8
— производство электрооборудования	35,3	21,6	20,9	28,2	30,2	30,0
— производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	25,0	31,3	25,0	5,9	21,7	22,2
— производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	19,1	20,3	18,5	13,6	13,8	28,1
— производство компьютеров, электронных и оптических изделий	25,5	22,3	18,4	17,2	21,3	25,0

Примечание. Составлено по: Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по видам экономической деятельности в Свердловской области / Управление Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области и Курганской области от 13 марта 2018 г. — URL : <http://sverdl.gks.ru>.

Как видно из данных табл. 2, почти все показатели машиностроительной деятельности за последний год превысили пороговое значение, это означает одно — шаги по развитию инновационной активности организаций в промышленном регионе успешно осуществляются.

Показатели Свердловской области лучше среднероссийских по той причине, что в регионе сосредоточен ряд современных инновационных машиностроительных производств, активно развивающих инжиниринговое направление. Среди таких организаций — ЗАО «Автоматизированные системы и комплексы», ООО «Прософт-Системы» и иные.

В рамках совместного проекта ОАО «Уральский завод гражданской авиации» и австрийской компании «Даймонд» реализуется проект организации производства инновационных легких самолетов. Инновационную продукцию выпускает ОАО «Уралтрансмаш» совместно с польской компанией «ПЕСА», реализуя проект производства низкопольных трамваев. С привлечением чешской компании «ТОС Варнсдорф» и японской «ОКУМА» предприятиями «ГРС Урал» и «Пумори» в регионе запущены в работу инновационные сборочные производства горизонтально-расточных, порталных и токарных обрабатывающих центров с ЧПУ.

Основные шаги по стратегическому развитию инновационной деятельности региона указаны в Стратегии промышленного и инновационного развития Свердловской области на период до 2035 г., утвержденной постановлением Правительства Свердловской области от 28 июня 2019 г. № 383-ПП. Государственные органы власти выделили два приоритетных проекта, нацеленных на повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов и повышение спроса на инновационную продукцию:

- 1) «Уральский технополис», в рамках которого будут реализовываться региональные проекты;
- 2) «Уральская инженерная школа».

Стратегическое направление «Уральский технополис» будет действовать развитию инновационной инфраструктуры в части трансфера технологий (идей) в производство инновационной продукции и возникновения результатов интеллектуальной деятельности.

Стратегическое направление «Уральская инженерная школа» обеспечит условия для подготовки рабочих и инженерных кадров с техническим и информационно-технологическим образованием в масштабах и с качеством, удовлетворяющим текущим и перспективным потребностям экономики Свердловской области.

Ожидается, что одновременная реализация этих направлений будет способствовать комплексному развитию рынка интеллектуальной собственности и инновационной экосистемы Свердловской области.

Подводя итоги, можно сказать, что комплексный фактор, воздействующий на все остальные группы факторов, — научно-технический прогресс находится на достаточно высоком уровне, обеспечивая достойный уровень экономической безопасности региона. В свою очередь, органы государственной власти Свердловской области ведут работу по закреплению уже достигнутых результатов, повышению имеющихся показателей, результатом которой будет дальнейшее внедрение достижений научно-технического прогресса в регионе и, как следствие, укрепление экономической безопасности.

И. А. Антипин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Координация социально-экономического и пространственного развития в стратегиях городов-миллионников Урала¹

Аннотация. Статья посвящена анализу стратегий социально-экономического развития мегаполисов Урала на предмет наличия и проработанности в них вопросов пространственного развития. Сформулирована рекомендация о необходимости разработки и утверждения единых методических подходов к формированию стратегий социально-экономического развития, в том числе аспектов пространственного развития.

Ключевые слова: стратегия; стратегическое планирование; стратегия социально-экономического развития; пространство; пространственное планирование; стратегия пространственного развития.

В последние годы в Российской Федерации в научной литературе и в официальных документах все чаще используются понятия «пространственное развитие», «пространственное планирование». Одной из причин более частого употребления этих и схожих с ними терминов является разработка, согласование и утверждение Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 г.² Следует отметить, что согласно Федеральному закону от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» Стратегия пространственного развития разрабатывается в обязательном порядке только на федеральном уровне, что не совсем правильно. В субъектах РФ и муниципальных образованиях необходима координа-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-010-00833 А «Неоиндустриализация в пространстве макрорегиона в контексте циклично-волновой методологии (на примере Урала)».

² Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 г. : утв. распоряжением Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р.

ция социально-экономического и пространственного развития, так как она позволяет повысить жизнеспособность стратегического планирования и стратегического управления.

Категория «пространственное развитие» прочно привязана к содержанию стратегического планирования через понятие «пространственное планирование», которое в практике муниципального управления западных стран, как правило, означает технологию успешного выбора стратегии развития городского сообщества, имеющую территориальную привязку. В более узком смысле пространственное планирование можно рассматривать как один из этапов стратегического планирования, связанный с размещением социально-экономических явлений в пространстве.

Учитывая отсутствие единых методических подходов, а также законодательного закрепления необходимости формирования стратегии пространственного развития на региональном и муниципальном уровнях, в разных субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях при стратегировании пространственного развития поступают по-разному. Также следует отметить, что в настоящее время не существует единой позиции относительно того, нужны ли аспекты пространственного развития во всех регионах и муниципалитетах.

Пионерами в стратегическом планировании в Российской Федерации принято считать города-миллионники. Мы рассмотрим, находят ли отражение вопросы пространственного развития в актуальных, действующих редакциях стратегий социально-экономического развития. Разделим стратегии социально-экономического развития мегаполисов Российской Федерации на несколько групп, учитывая степень проработанности в них вопросов пространственного развития.

Первая группа — это города, в стратегиях социально-экономического развития которых пространственное развитие проработано и представлено в виде отдельных обдуманых стратегических направлений, ориентиров и т. д. с представлением показателей эффективности, механизмов их реализации, — Екатеринбург и Уфа.

В Стратегическом плане развития Екатеринбурга¹ представлен полноценный раздел «Стратегия пространственного развития». Стратегия пространственного развития Екатеринбурга достаточно детально проработана, содержит концептуальные положения, принципы пространственного развития, сценарии пространственного развития, и три стратегических приоритета («Развитие городской транспортной сети»,

¹ *О внесении изменений в решение Екатеринбургской городской Думы от 10 июня 2003 г. № 40/6 «О стратегическом плане Екатеринбурга»* : решение Екатеринбургской городской Думы от 25 мая 2018 г. № 12/81.

«Развитие городских территорий», «Развитие городской среды»), в каждом из которых определены показатели эффективности и их текущие и прогнозные значения. Стратегия направлена на формирование вектора пространственного развития города, а также принципов определения пространственных параметров городской планировочной структуры, территориальных зон в границах города, которыми должны руководствоваться все субъекты городского планирования. В процессе ее создания учтены сформулированные ранее задачи, мероприятия, целевые ориентиры проектов Стратегического плана развития Екатеринбурга. В Стратегии пространственного развития Екатеринбурга предусмотрена реализация четырех стратегических проектов — «Городская земля», «Екатеринбургская агломерация», «Развитие застроенных территорий», «Система рекреационных и общественных пространств».

Одним из приоритетных направлений Стратегии Уфы¹ является «Гармоничное жизненное пространство» (раздел 3.3 Стратегии), цель которого «обеспечить сбалансированное пространственное развитие». Приоритетное направление «Гармоничное жизненное пространство» предполагает реализацию действий по семи основным задачам:

- 1) сбалансированное функционально-пространственное зонирование и использование территории города;
- 2) развитие жилищного строительства;
- 3) обеспечение связанности городских территорий;
- 4) формирование комфортных общественных и рекреационных пространств, в том числе набережных, развитие пешеходных коммуникаций;
- 5) повышение эффективности использования земельно-имущественного комплекса городского округа;
- 6) формирование системы принятия градостроительных решений Уфы и муниципальных образований в составе Уфимской агломерации;
- 7) развитие внутригородских районов.

В каждом из направлений определены конкретные проекты. Кроме того, проведен анализ сложившегося пространственного развития (раздел 1.2.3 Стратегии).

Вторая группа — города, в стратегиях социально-экономического развития которых пространственное развитие проработано и представлено довольно четко, однако не в полной мере (например, нет показателей эффективности достижения ориентиров пространственного развития, механизмов реализации и т. д.), — Пермь.

¹ Об утверждении Стратегии социально-экономического развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан до 2030 г.: решение Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 19 декабря 2018 г. № 35/2.

Одно из шести функционально-целевых направлений Стратегии Перми¹ — «Пространственное развитие», в котором перечислены его ключевые задачи, а также конкурентные преимущества (возможности) и основные угрозы (недостатки). Однако в чем заключается основная цель пространственного развития Перми, как ее достичь и т. д. — на эти вопросы ответов в документе нет.

Третья группа — города, в стратегиях социально-экономического развития которых пространственное развитие проработано недостаточно, фрагментарно либо практически отсутствует, — Челябинск.

В тексте Стратегии развития города Челябинска² лишь используются термины пространственного развития: «образовательное пространство», «социальное пространство» «культурное пространство», «рабочее пространство», «воздушное пространство» и т. д. Нет ориентиров пространственного развития, механизмов развития их достижения, показателей и т. д. В защиту Стратегии развития города Челябинска (в сравнении со Стратегиями Екатеринбурга, Уфы и Перми) следует отметить, что она была утверждена в 2009 г., когда аспекты пространственного развития в документах стратегического планирования, как правило, не рассматривались.

Проведя анализ актуальных редакций стратегий социально-экономического развития городов-миллионников Урала на предмет присутствия и проработанности в них вопросов пространственного развития, можно заметить, что в каждом городе (как и в других городах Российской Федерации) эти процессы понимаются и происходят совершенно по-разному. С целью унификации и повышения эффективности процессов стратегического планирования и стратегического управления в Российской Федерации необходимо принятие единых методических подходов (рекомендаций, указаний) к формированию стратегий социально-экономического развития, в том числе наличие в них вопросов пространственного развития. В качестве положительного примера возможно использование опыта, имеющегося в Свердловской области³.

¹ *Об утверждении Стратегии социально-экономического развития муниципального образования город Пермь до 2030 г. : решение Пермской городской Думы от 22 апреля 2014 г. № 85.*

² *Об утверждении Стратегии развития города Челябинска до 2020 г. : решение Челябинской городской Думы от 26 ноября 2009 г. № 8/1.*

³ *О методических рекомендациях по разработке (актуализации) стратегий социально-экономического развития муниципальных образований, расположенных на территории Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 30 марта 2017 г. № 208-ПП.*

Л. С. Дианова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Рынок интернет-торговли — драйвер экономического развития Уральского макрорегиона

Аннотация. Определяется значение государственной политики для развития инновационных процессов в стране и в регионах. Дается понятие интернет-торговли, указывается на проявление нового качества экономической деятельности, раскрывается значение рынка интернет-торговли для современной экономики Российской Федерации в целом и для Уральского макрорегиона. Проводится анализ показателей интернет-торговли на Урале и раскрываются основные факторы развития технологичного бизнеса в Уральском федеральном округе.

Ключевые слова: интернет-торговля; региональный рынок; драйвер; пространство; логистика; склады; транспорт; развитие.

В настоящее время государственная политика Российской Федерации направлена на внедрение цифровых технологий¹, обеспечивающих «прорывное развитие стран»². Проникновение цифровых технологий в традиционные отрасли позволяет использовать эти конкурентные преимущества для укрепления позиций на региональном или глобальном уровне.

В Российской Федерации в целом, а также на уровне макрорегионов огромная роль уделяется развитию торговли. Такие федеральные программы, как «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 гг. и период до 2020 г.»³, проект «Стратегии развития торговли в Российской Федерации до 2025 г.»⁴, региональная программа — «Стратегия развития потребительского рынка Свердловской области на период до 2035 г.»⁵ и другие нормативные документы нацелены на развитие многоформатной торговли (торговые сети, малые форматы торговли, интернет-торговля и др.), улучшение имиджа торговой отрасли, формирование комфортной потребительской среды.

¹ *Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»* : распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

² *Послание Президента Федеральному Собранию* от 1 марта 2018 г. — URL : <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957>.

³ *Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 гг. и период до 2020 г.* : приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014 г. № 2733.

⁴ *Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2025 г.* (проект). — URL : <http://gasu.gov.ru/about>.

⁵ *Об утверждении Стратегии развития потребительского рынка Свердловской области на период до 2035 г.* : постановление Правительства Свердловской области от 28 июня 2019 г. № 387-ПП.

Торговля занимает одну из лидирующих позиций по вкладу в производство валового внутреннего продукта Российской Федерации: в 2018 г. доля отрасли составила 14,3 % (для сравнения: доля обрабатывающих производств — 13,7 %; добычи полезных ископаемых — 12,9 %); доля торговли в налоговых платежах, поступающих в консолидированный бюджет Российской Федерации, составляет более 11 %. Оборот розничной торговли после снижения в реальном выражении в 2015–2016 гг. возобновил рост в 2017–2018 гг. с индексами физического объема 101,3 и 102,8% соответственно¹.

В трудах авторитетных ученых по экономическому пространству, региональной экономике [1; 2; 6; 7] обосновано, что одним из факторов экономического развития Российской Федерации является эффективно функционирующая система региональных рынков.

По мере расширения масштабов экономической деятельности, усложнения ее структуры экономические регионы стали отличаться большим динамизмом, «...меняют не только свою структуру, но и конфигурацию границ» [3, с. 11].

«Технологические, и прежде всего информационные, модернизации мировой экономики привели к очередному и весьма существенно изменению концепции экономического региона, в котором два удаленных экономических агента могут взаимодействовать напрямую, без посредства промежуточных узлов. Это означает, что происходит своеобразная «свертка» пространства, в рамках которого функционируют экономические агенты» [4, с. 24]. По-прежнему большая часть экономической деятельности осуществляется в рамках традиционного экономического, географического пространства, но нельзя отрицать, что мы являемся свидетелями нового качества проявлений экономической деятельности.

Такой инновационной хозяйственной деятельностью является интернет-торговля — «форма электронной торговли в сфере розничной торговли (B2C), при которой ознакомление покупателя с товаром и условиями продажи, а также сообщение продавцу о намерении купить товар происходит посредством информационно-коммуникационной сети интернет»².

Считаем, что рынок интернет-торговли является драйвером развития Уральского макрорегиона. На данном этапе отсутствует определенная терминология инновационного рынка и его четкое законодательное регулирование. В проекте Стратегии развития торговли в Российской

¹ Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2025 г. (проект). — URL : <http://gasu.gov.ru/about>.

² Там же.

Федерации до 2025 г. вводится расширенный список терминов и понятий, необходимый для описания новой сферы экономической деятельности. Рекомендуется законодательно закрепить «основы деятельности операторов электронных торговых площадок и наделить их специальной правоспособностью», законодательно «разграничить способы продажи товаров с применением интернет-технологий на основе различных моментов оплаты товара, передачи товара и согласия покупателя на факт заключения сделки»¹.

Таким образом, можно констатировать, что законодательство с некоторым опозданием адаптируется под уже существующие и развивающиеся новые стандарты торговли на федеральном и региональном уровнях.

«Успешное претворение цифровой трансформации в жизнь приводит к созданию новых бизнесов и бизнес-моделей» [5, с. 27], повышению их эффективности. На фоне стагнации развития общего оборота розничной торговли интернет-торговля показывает неуклонный рост (13 % в 2018 г.)².

В Российской Федерации отсутствует единая и комплексная методика расчета статистических данных в сфере интернет-торговли. В таблице обозначено, что данные, приводимые Росстатом, Центральным банком Российской Федерации и экспертами, существенно различаются. Требуется совершенствовать систему учета показателей инновационной отрасли (см. таблицу).

Оценка масштабов интернет-торговли в Российской Федерации в 2018 г.

Вид торговли	Росстат	Экспертные оценки	Центральный банк РФ
Объем розничной интернет-торговли РФ, млрд р.	537,2	1 172,5	4 500,0
Объем трансграничной интернет-торговли РФ, млрд р.	Н/д	504,0	598,7

Примечание. Составлено по данным Росстата, Центрального банка РФ, экспертных оценок.

Оборот розничной торговли в Уральском федеральном округе (УрФО) в 2018 г. составил 2,707 трлн р., что на 3,5 % больше, чем в 2017 г. (по данным Свердловскстата). Неуклонно растет число интернет-магазинов, например, по данным сервиса доставки отправлений

¹ *Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2025 г. (проект).* — URL : <http://gasu.gov.ru/about>.

² Там же.

Voxberry, на сентябрь 2017 г. в Екатеринбурге работало 2,4 тыс. интернет-магазинов. В конце 2016 г. их было 2 тыс., в конце 2015 г. — 1,5 тыс. «Наступил этап коммерциализации интернета, когда электронной коммерцией начинают заниматься не только специализированные интернет-магазины, но и любые другие предприятия, связанные с торговлей и закупками» [5, с. 63].

Проведенные ранее исследования позволяют утверждать, что объем интернет-торговли зависит от численности жителей в населенном пункте, наличия ассортиментного профиля торговых предприятий, производственных условий, сезона и других обстоятельств.

По данным исследования Яндекс.Маркет¹, доля пользователей интернетом населения на Урале составляет 54 %, что выше, чем в среднем по России (52 %), а доля онлайн-покупателей среди пользователей интернета на Урале ниже, чем в среднем по России (89 против 90 %). В то же время рост числа визитов на сайты интернет-магазинов в УрФО составил 14,5%, а в среднем по России 11,3%. Это указывает на то, что УрФО один из драйверов роста рынка интернет-торговли в России. Отставание по числу онлайн-покупателей будет неуклонно сокращаться в связи с усилением транспортной логистики, строительством логистических центров, расширением логистической сети.

Интернет-торговля вносит значительные коррективы в экономику Уральского региона. «Почта России» планирует построить сеть логистических центров в Екатеринбурге, Челябинске, Тюмени общей площадью свыше 81 тыс. м². К 2021 г. Екатеринбург станет крупнейшим логистическим хабом в России.

Российские интернет-магазины, такие как OZON.ru, также открывают собственные логистические центры на региональном рынке для уменьшения времени доставки заказа до покупателя, максимальной географии обслуживания интернет-пользователей Уральского региона.

Сети федерального значения, такие как «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», открывают в УрФО распределительные центры, в которых введены инновационные решения, например, динамический слоттинг, математический алгоритм которого позволяет снизить дорожку пробега комплектовщика на основании данных о предыдущих заказах. Применяется голосовая комплектация, внедряется EDI-система, контролирующая постоянное наличие товара на полке и планирующая его сбыт, а RFID-маркировка товара обеспечивает онлайн-контроль перемещения товара.

¹ *Исмагилов В.* Рынок онлайн-торговли в Уральском регионе // Яндекс.Маркет. — URL : https://docviewer.yandex.ru/view/1130000034794091/?page=1&*=qbtXtFiNjiPs%2Fjvt%2FqX6exX%.

Развитие логистических складов открывает новые рабочие места, усиливает инновационный уровень региона. В современных условиях развитие торговой инфраструктуры является важным инструментом влияния на экономику региона, несмотря на стагнацию реальных доходов населения России, сжатие потребительского спроса.

Подводя итог вышеизложенному, сделаем главный вывод — рынок интернет-торговли — драйвер экономического развития Уральского макрорегиона, так как приближает продажу товаров к потребителям, повышает качество торгового обслуживания покупателей, снижает нагрузку на магазины, увеличивает розничный товарооборот. Важнейшим инструментом достижения высоких качественных показателей развития инновационного рынка является оптимизация транспортной логистики, увеличение числа распределительных центров, запуск высокотехнологичных логистических складов.

Библиографический список

1. *Гринберг А. Г.* Экономическое пространство России // Экономика и управление. — 2006. — № 2(23).
2. *Минакир П. А.* Пространство и регионы // Регионалистика. — 2014. — Т. 1, № 1.
3. *Минакир П. А., Демьяненко А. Н.* Экономическое пространство современной России и подходы к его исследованию (статья первая) // Регионалистика. — 2017. — Т. 4, № 1.
4. *Минакир П. А., Демьяненко А. Н.* Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. — 2010. — № 2.
5. *Прохоров А., Коник Л.* Цифровая трансформация. Анализ, тренды, мировой опыт. — М. : Альянс Принт, 2019.
6. *Татаркин А. И.* Формирование региональных институтов пространственного развития Российской Федерации // Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогноз. — 2012. — № 6(24).
7. *Татаркин А. И., Анимица Е. Г.* Формирование парадигмальной теории региональной экономики // Экономика региона. — 2012. — № 3.

Е. Г. Ефимова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Система профессионального образования — основа неоиндустриального и инновационного развития региона

Аннотация. Рассмотрен процесс модернизации региональной системы профессионального образования, выступающий основой для инновационного развития территорий. На примере субъектов Российской Федерации, входящих в состав Урала, исследуется процесс пространственных изменений в системе профессионального образования, оказывающих влияние на развитие региона. Обоснована взаимосвязь инновационного и неоиндустриального развития с модернизацией региональной системы профессионального образования.

Ключевые слова: экономический каркас; региональная система профессионального образования; цифровизация; региональная политика.

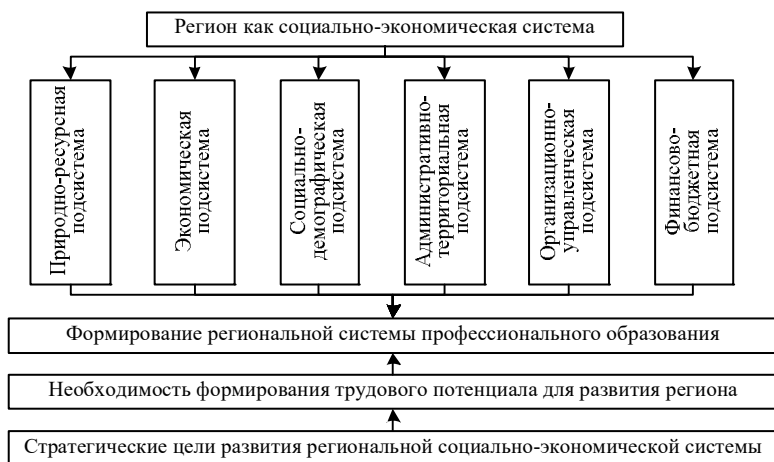
Возможности инновационного развития регионов, государства в целом являются конкурентным преимуществом территорий в условиях смены технологического уклада, процессов глобализации и регионализации.

Уральский регион, занимая уникальное географическое и геополитическое положение, с позиции теории пространственного развития представляет территорию локализации экономических субъектов и объектов, выступает категорией, очерчивающей экономическое пространство с различными формами пространственной организации общества. Как пишут исследователи, на Урале исторически сложился его экономический каркас [3; 5].

Использование пространственного подхода в региональных исследованиях усиливается в 1970–1990 гг., и, по мнению Е. Г. Анимиды и В. А. Сухих, его используют в первую очередь науки, «для которых родовыми являются понятия „пространство“ ... и „время“; причем не абстрактное астрономическое время, а конкретное время протекания процессов: в экономике (экономическое время), в обществе (социальное время) и т. п.», понятие «пространство» становится востребованным и заменяет (вытесняет) понятие «территория» [2, с. 4]. Пространственный подход в исследованиях позволяет изучать территорию в качестве сложной системы, включающей совокупность различных объектов, где важное значение имеет региональная система профессионального образования (далее — РСПО). Формирование РСПО в качестве сложносоставного объекта представлено на рисунке.

В одной из работ на основе систематизации и обобщения разных точек зрения автором сформулировано понятие РСПО — *совокупность образовательных организаций, реализующих программы основного и дополнительного профессионального образования, профессионально-*

го обучения, функционирующих в социально-экономическом пространстве региона и территориально локализованных в муниципальных образованиях, деятельность которых направлена на формирование трудового потенциала региональной экономики [4]. Основной целью функционирования РСПО является формирование трудового потенциала, в том числе для инновационного развития территории.



Формирование РСПО

В теории человеческого капитала главной движущей силой общественного прогресса (инновационного, неиндустриального развития) становится накопленный человеческий капитал. РСПО имеет прямое отношение к его развитию. Очевидно, что в условиях регионализации РСПО необходимо осуществлять подготовку специалистов в соответствии с требованиями отраслевой структуры экономики региона, учитывая перспективы развития (научно-технический прогресс). Происходящие пространственные изменения обусловили необходимость модернизации системы профессионального образования.

Как модернизация РСПО способствует инновационному, неиндустриальному развитию общества? Следует выделить происходящие изменения в пространственной организации самой РСПО; внедрение цифровых технологий; регулирование модернизации РСПО федеральной и региональной политикой. Рассмотрим каждое выделенное направление.

Пространственная организация РСПО включает три группы ключевых компонентов, различающихся комбинациями объектных и видовых элементов:

1) городские округа (крупнейшие и крупные города), для которых характерен полный набор видов профессионального образования и реализующих их образовательных организаций;

2) городские округа (большие, средние или малые города), для которых характерно наличие образовательных организаций, реализующих образовательные программы в сфере высшего и среднего профессионального образования — основного и дополнительного, и профессионального обучения;

3) муниципальные районы, городские и сельские поселения, для которых характерно наличие образовательных организаций, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования — основного и дополнительного, и профессионального обучения.

Компоненты РСПО характеризуются: совокупностью профессиональных образовательных организаций; исторически сложившимися условиями региона; локализацией образовательных организаций в муниципалитетах; состоянием социально-экономического пространства региона; требованиями заказчиков (государства, бизнеса) образовательных услуг в соответствии с отраслевой структурой экономики региона, их перспективным развитием и др.

Общий коэффициент насыщенности элементами РСПО

Субъект	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Башкортостан	2,337	2,162	2,092	2,134	2,127	2,162	2,155	2,106	1,980	1,861	1,743	1,442	1,456	1,449
Удмуртская Республика	3,254	2,898	2,755	2,660	4,299	4,299	4,798	4,751	4,584	4,299	3,896	3,801	2,090	2,090
Пермский край	1,417	1,367	1,380	1,205	0,699	0,674	0,581	0,499	0,499	0,418	0,387	0,350	0,855	0,837
Оренбургская область	1,116	1,132	1,124	0,986	0,954	0,914	0,914	0,889	0,865	0,518	0,582	0,542	0,776	0,776
Курганская область	1,063	0,895	0,797	0,951	0,923	0,895	0,895	0,811	0,713	0,573	0,546	0,448	0,615	0,601
Свердловская область	2,126	1,956	1,786	1,848	1,765	1,822	1,837	1,807	1,807	1,637	1,580	1,529	1,374	1,302
Челябинская область	2,633	2,622	2,599	2,802	2,520	2,565	2,531	2,509	2,373	1,706	1,684	1,582	1,740	1,661

Примечание. Рассчитано на основе статистических данных сборников «Регионы России: социально-экономические показатели» за 2005–2018 гг.

Для оценки пространственной организации РСПО на примере субъектов РФ, входящих в состав Уральского макрорегиона, рассчитан общий коэффициент насыщенности элементами профобразования (см. таблицу), рассчитанный как соотношение общего количества элементов профессионального образования (СПО, ВО, аспирантура) к площади субъекта.

За период 2004–2017 гг. общий коэффициент насыщенности элементами РСПО Урала снижается (в среднем в 1,6 раза), изменяется характер размещения: становится менее насыщенным, но более концентрированным в крупных и крупнейших городах макрорегиона. Наибольшее значение коэффициента имеет Удмуртская Республика, поскольку ее площадь среди исследуемых субъектов наименьшая, что влияет на коэффициент насыщенности.

Процесс цифровизации РСПО характеризуют возможности использования инноваций в образовательном процессе: дистанционных образовательных технологий (ДОТ), электронного обучения (ЭО), специальных программных средств и др.

ДОТ, ЭО — относительно новые технологии, способствующие модернизации системы профессионального образования, качество их применения зависит от средовых условий (информатизация и т. п.), которые имеют далеко не все населенные пункты, особенно сельские. Как и любые новые технологии, в сфере применения ДОТ существует вопросы и проблемы: например, качества реализации образовательных программ, некоторых организационных моментов и др., являющихся отдельным направлением исследований.

Следует отметить, что в целом применение ДОТ, ЭО имеет положительные качества. Данные технологии делают получение образования доступнее для потребителей за счет «сокращения расстояния», меньшей стоимости обучения (чем очная или заочная форма), удобства и способов использования (удобное время занятий, размещение материалов в архиве и, соответственно, доступность для пользователей в любое время).

Применение ЭО и ДОТ является перспективным в процессе пространственной модернизации РСПО. Реализация образовательных программ с использованием ЭО, по сути, является реализацией программного продукта с помощью сети Интернет, локальных сетей. С развитием современных технологий, интернета и других технических средств новые формы все больше будут проникать в жизнь общества [1]. Внедрение новых технологий в систему образования свидетельствует о тенденции ее цифрового развития.

Проведенный анализ документов региональной политики исследуемых субъектов Урала обнаруживает, что для каждого из них актуальна кадровая проблема, для некоторых острой является проблема оттока населения по причине непривлекательности территории для благоприятного (комфортного) проживания людей, усугубляющая сло-

жившуюся в них негативную демографическую ситуацию, низкая кадровая мобильность населения¹.

Поскольку пространственная организация РСПО взаимосвязана с уровнями образования, в зависимости от имеющихся уровней можно скорректировать направления региональной политики для целенаправленного решения выделенных проблем. Кадровые проблемы в субъектах Урала имеют «индивидуальные» (территориальные) особенности, поэтому дифференциация направлений региональной политики должна учитывать происходящие пространственные изменения элементов РСПО и существующие условия.

Таким образом, пространственная организация и модернизация РСПО требует особого внимания, поскольку инновационное и неиндустриальное развитие территорий во многом обусловлено состоянием исследуемой в статье системы, выступающей в качестве основы, готовящей кадры на перспективу.

Библиографический список

1. *Алексеева Е. Н.* Развитие системы интернет-технологий в свете реализации Болонского соглашения как средство совершенствования качества подготовки в системе высшего профессионального образования // Ученые записки Орловского государственного университета. Сер.: Гуманитарные и социальные науки. — 2014. — № 4(60).
2. *Анимица Е. Г., Сухих В. А.* Пространственно-временная парадигма в социэкономике: региональный аспект. — Пермь : Перм. ун-т, 2007.
3. *Анимица Е. Г., Глумов А. А.* Срединный регион: теория, методология, анализ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.
4. *Дворядкина Е. Б., Ефимова Е. Г.* Региональная система профессионального образования: понятие и сущность (на примере индустриального региона) // Региональная экономика и управление. — 2018. — № 3(55). — URL : <https://eee-region.ru/article/5513>.
5. *Шарыгин М. Д.* Уральский регион: границы и каркас пространственного развития // Географический вестник = Geographical bulletin. — 2016. — № 4(39).

¹ Развитие системы образования в Свердловской области до 2024 г. — URL : <http://minobraz.egov66.ru/article/show/id/1060>; Развитие образования в Республике Башкортостан. — URL : <http://docs.cntd.ru/document/463501208>; Развитие образования и реализация государственной молодежной политики — URL : <http://docs.cntd.ru/document/432868344>; Развитие образования Оренбургской области. — URL : <http://docs.cntd.ru/document/460154667>; Образование и молодежная политика. — URL : http://docs.cntd.ru/document/4949_02414; Развитие образования. — URL : <http://docs.cntd.ru/document/463802497>; Развитие образования в Челябинской области. — URL : <http://docs.cntd.ru/document/446623023>.

Е. Н. Заборова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Малые города Урала в условиях новой индустриализации

Аннотация. В настоящее время малые города Урала переживают тяжелые времена: как и большинство городов России, они фактически находятся на грани выживания. Какие шансы предоставляет малым городам неоиндустриализация? Каковы возможные стратегии их развития? На основе эмпирических исследований ряда малых городов Свердловской области дается характеристика малых городов и анализируются варианты их инновационного развития.

Ключевые слова: малый город; стратегия развития; инновация.

Актуальность. Состояние и уровень развития большинства малых городов России плачевно, фактически сегодня речь идет о их выживании. В подавляющем большинстве малых городов РФ происходит сокращение населения, в целом по малым городам примерно на 3 % в год, при этом у 48 малых городов демографическая проблема встает еще более остро (до 11 % в год), что приводит к угрозе их исчезновения¹. Перечень проблем малых городов обширен: слабая экономическая база, отсутствие рынка труда с достойной заработной платой, проблемы жилищно-коммунального хозяйства, разрушенная социокультурная среда, проблема дорог, экологические проблемы и много других. В настоящий момент некоторые политические лидеры открыто заявляют, что в России вряд ли удастся сохранить жизнеспособность всех малых и средних городов, в ближайшие годы из них переселится в крупные города примерно 15–20 млн чел., и необходимо планировать городскую политику с учетом именно этого фактора². Представители противоположной точки зрения настаивают на необходимости сохранения малых городов и упрекают правительство в нежелании взять на себя ответственность за будущее малых городов [4].

Разрушение малых городов — это одна наблюдаемая тенденция. Но существует и другая: мы вступили в новую эпоху — цифровую эпоху, будущее нашей страны связано с неоиндустриальным и инновационным развитием территорий. Что нового вносит неоиндустриализация в развитие территорий? Позволяют ли новые условия возродить малые города? Каковы возможные стратегии их развития?

¹ Концепция Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие малых городов Российской Федерации на период 2015–2020 гг.». — URL: <http://mert.tatarstan.ru/file/%D0%9A%>.

² *Урбанистические инициативы Эльвиры Набиуллиной // Независимая газета.* — 2011. — 9 дек.

Вопрос о размещении объектов новой индустриализации в малых и средних городах остается дискуссионным. Существует мнение, что вместо формирования кадров на территории малых городов можно выбрать альтернативные стратегии, такие как приглашение рабочей силы из-за границы или использование потенциала маятниковой миграции в рамках процесса агломерационного развития крупных городов [6].

Методологическая база исследования. Среди ученых, которые исследуют проблемы и стратегические перспективы развития малых городов, можно назвать Е. Г. Анимицу, И. А. Антипина, Т. А. Верещагину, Н. Ю. Власову, П. Я. Дегтяреву, В. Г. Ледяева, Д. Г. Сельцер, А. И. Тюнина, А. Е. Чирикову и др. В трудах А. В. Белова, Р. С. Гринберга, О. А. Козловой, Я. П. Силина и др. отмечается, что новая индустриализация всегда осуществляется в определенных пространственно-территориальных границах [1; 2; 5]. Ученые отмечают, что выбор конкретного варианта пространственного размещения обусловлен сочетанием нескольких существенных факторов: спецификой производственного процесса, экономическими и социокультурными условиями. В любом случае новая индустриализация требует очень существенных вложений, что с неизбежностью приводит к необходимости консолидации усилий нескольких акторов (государства, региональной и муниципальной власти, бизнеса и иностранных партнеров) [8].

Эмпирическая база. В качестве эмпирической базы исследования в данной публикации используется материал, собранный кафедрой прикладной социологии УрГЭУ в ходе исследования, проведенного в июне-июле 2019 г. по заказу Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН и Центра региональной социологии и конфликтологии РАН. Было проведено три фокус-группы с представителями бизнеса и общественности двух малых городов Свердловской области (Среднеуральска и Ирбита). Кроме того, было заполнено 15 анкет и взято 15 глубинных интервью с экспертами — главами городов, заместителями глав городов, членами аппарата полпредства, наиболее активными общественниками и представителями бизнеса. Фокус-группы, глубинные интервью проводились по сценарию и анкетам, предложенным ФНИСЦ РАН.

Анализ состояния малых городов региона. Свердловская область считается одним из самых высокоурбанизированных регионов, так как по численности городов (47) она опережает многие другие регионы, уступая только Московской и Ленинградской областям. Область отличается разнообразием типов городов по параметру людности: в ней представлены все типы поселений, от малых до крупнейших. Основная доля городов — это малые города с численностью жителей менее 50 тыс. чел. Таких городов в регионе 35. Восемь городов — это средние города,

с численностью населения от 51 до 100 тыс. жителей. Три города можно отнести к крупным и большим, в них насчитывается от 101 до 500 тыс. жителей. Один город принадлежит к категории «крупнейший». Это столица Урала Екатеринбург с населением 1 483 119 чел. (2019 г.).

Анализ изменений, произошедших по группе малых городов за девять лет (с 2010 по 2019 г.), показывает, что многие города сократили свою численность, при этом темпы сокращения нарастают: если в 2017 г. таких городов было 15, то в 2019 г. — 27. Определенную стабильность демографических показателей демонстрируют только два малых города (Артемовский, Дегтярск), в которых сокращение численности есть, но незначительное. В то же время наблюдается рост численности населения в пяти малых городах (Березовском, Заречном, Сысерти, Среднеуральске, Арамиле). Несмотря на разную в процессах — тенденцию стабильности и сокращения — в целом можно констатировать, что численность населения по группе «малые города» в регионе сокращается. И эта тенденция совпадает с общероссийской.

Возникает вопрос: почему на фоне стремительного сокращения населения малых городов пять городов сохраняют свою численность?

Результаты исследования. Большинство экспертов оценивают на «удовлетворительно» социально-экономическую жизнь в малом городе, хотя есть и отдельные оценки типа «неудовлетворительно». Никто не оценил этот фактор на «высоко» и «отлично развитый». Как среднее оценили эксперты положение в малом городе по сравнению с другими городами области по таким показателям, как благополучие жителей (спокойная, обеспеченная жизнь для большинства семей), занятость жителей, общественный порядок, возможности для молодежи (учеба, работа, жилье, инфраструктура активного досуга и т. п.). Более дисперсная оценка по показателю «комфортная городская среда»: здесь ряд экспертов поставили как очень отрицательные, так и очень позитивные оценки (возможно, они вкладывали разный смысл в трактовку этого понятия), хотя большинство все же оценило ее уровень как средний. В целом на фоне других городов области ситуация в малых городах оценена как средняя, однако на фоне других регионов и в сравнении с городами России положение по перечисленным критериям оценивается как более худшее.

Челябинские ученые Т. А. Верещагина, П. Я. Дегтярев, А. И. Тюнин выделили четыре сценария качественного стратегического развития малых городов Челябинской области:

1) малые города — центры прилегающих к ним сельскохозяйственных территорий (развитие перерабатывающих отраслей, сферы обслуживания);

- 2) малые города как центры размещения цехов и филиалов головных предприятий больших городов;
- 3) малые города как центры науки и высоких технологий;
- 4) малые города — центры туризма и рекреации [3, с. 58].

Предложенная авторами схема, на наш взгляд, применима и к Свердловской области. Но, как представляется, ее необходимо дополнить еще одним, пятым вариантом — малые города как элементы агломерации. Ранее был задан вопрос: почему на фоне стремительного сокращения малых городов области пять городов сохраняют свою численность? Дело в том, что эти города фактически стали элементами агломерации Большой Екатеринбург и, хотя, как показало наше исследование, сами по себе они не лишены всех проблем малых городов, однако все же ситуация в них можно назвать стабильной.

Особо следует обратить внимание на потенциал малых городов с точки зрения неоиндустриализации. Мы согласны с выводом авторов, что районные центры (а это в основном малые и средние города) «это в массе своей индустриальные города, трудовой потенциал которых гипотетически может быть использован при реиндустриализации России» [7, с. 37]. Особенно активно могли бы в этом случае развиваться города, имеющие статус ЗАТО, которые могли бы стать наукоградами.

Начиная с 2000 г., согласно Федеральному закону от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации», официальный статус наукограда получили 14 городов (технополисов). Согласно закону, наукоград РФ — муниципальное образование со статусом городского округа, имеющее высокий научно-технический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом. В настоящий момент их насчитывается 13 (статус наукограда Троицка не подтвержден). Наши расчеты показали, что в момент образования 4 из 13 городов принадлежали к группе малых городов, 5 — к средним и только 4 — к большим.

Существует и более расширенный список, в который наряду с наукоградами включены другие пространственные точки локализации инновационных производств, центры научных поисков, развития цифровых технологий. В этот список включены поселения, имеющие статус ЗАТО, территории, связанные с оборонной промышленностью, районы городов, специализирующиеся на современных научных исследованиях (Академгородки Новосибирского, Красноярского, Иркутского научного центра РАН). В настоящий момент насчитывается более 70 таких точек локализации¹, и их распределение, по нашим подсчетам,

¹ *Обзор* крупнейших наукоградов России. — URL : <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/naukogrady-rossii>.

выглядит следующим образом: 36,6 % — малые города и районы городов; 26,8 % — средние города; 15,5 % — большие; 2,8 % — крупные.

Выводы. Новая индустриализация дает шанс малым городам Урала. Новые информационные технологии, средства передвижения, способы общения и передачи информации позволяют сокращать расстояния, создавать новые рабочие места и сохранять кадровый потенциал малых городов. Реализация перечисленных стратегий требует принятия государственных решений и проведения последовательной системной политики.

Библиографический список

1. *Анимица Е. Г., Силин Я. П.* Средний Урал на пути к новой индустриализации // Экономика региона. — 2013. — № 3(35).
2. *Белов А. В.* К вопросу о пространственном размещении факторов производства в современной России // Пространственная экономика. — 2012. — № 2.
3. *Верещагина Т. А., Дегтярев П. Я., Тюнин А. И.* Кризис традиционной модели развития малых городов // Вестник Челябинского государственного университета. — 2018. — № 3(413).
4. *Воробьева Л. А., Карпенко Е. В.* Особенности развития малых городов // Региональное управление и местное самоуправление. — 2017. — № 2.
5. *Гринберг Р.* Территориальное развитие // Вольная экономика. — 2018. — № 6.
6. *Рязанцева М. В., Смирнов В. М.* Стратегия региональных и национальных рынков труда в зарубежных странах // Экономика в промышленности. — 2017. — Т. 10, № 1.
7. *Столицы и регионы в современной России: мифы и реальность пятнадцать лет спустя.* — М. : Изд-во «Весь мир», 2018.
8. *Нье J.* Institutions and the Institutional Environment // New Institutional Economics / ed. by E. Brousseau, J.-M. Glachant. — Cambridge : Cambridge University Press, 2008.

О. Ю. Иванова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Транспортная инфраструктура как фактор формирования новой индустриализации в пространстве Уральского макрорегиона

Аннотация. Статья посвящена исследованию перспектив развития транспортной инфраструктуры в пространстве Уральского макрорегиона и их влияния на формирование новой индустриализации. Актуальность темы обусловлена потребностью традиционно промышленных территорий в поиске доминант, на которых возможно базирование новой модели экономического роста, предполагающей ускоренное технологическое обновление экономики. В исследовании выделены основные направления развития транспортной инфраструктуры в пространстве Урала, обоснована их роль в формировании целостного пространственного каркаса макрорегиона.

Ключевые слова: индустриализация; новая индустриализация; традиционно промышленный макрорегион; инфраструктура; транспортная инфраструктура.

В конце XX — начале XXI века крупнейшие традиционно промышленные макрорегионы страны неуклонно демонстрируют тенденцию к резкой деиндустриализации. Кризис индустриальной модели экономического развития, достигший своего апогея в конце прошлого столетия, проявился в снижении численности занятых в промышленном производстве, сокращении удельного веса в структуре экономики численности занятых в обрабатывающих производствах, уменьшении объемов производства основных видов промышленной продукции (чугуна, стали, проката черных металлов, стальных труб, металлорежущих станков и др.), примитивизации структуры экономики и возрастании в ней непромышленного сектора. Такое положение потребовало поиска путей перехода к иной траектории развития, позволяющей не просто механически нарастить объемы промышленного производства, а изменить его качественно в соответствии с новыми экономическими условиями.

Наиболее перспективный путь, по мнению представителей научного мейнстрима, сопряжен с «новой индустриализацией» России [2; 4; 5]. Данная модель развития поддерживается и государством, что подчеркивается в целевых ориентирах основных программно-стратегических документов страны. Значимость новой индустриализации для страны и особенно ее индустриальных макрорегионов обусловлена необходимостью, во-первых, обеспечить восстановление традиционных базовых отраслей промышленности в экономике на современной технологической основе; во-вторых, создать новые высокотехнологичные производства, необходимые для повышения конкурентоспособности на национальных и международных рынках [3]. Однако в условиях непод-

готовленности макрорегиональной среды, отсутствия стимулов для создания и интеграции в производство инноваций практическая реализация этой идеи не представляется простой.

Можно назвать множество факторов региональной среды, определяющих контуры и скорость процессов становления новой индустриализации: количество и качество трудовых ресурсов, совокупность малых и средних инновационных предприятий, институты, обеспечивающие взаимодействие бизнеса, научных организаций, государственных структур, уровень информатизации общества и т. д. [1]. Учитывая положение Урала на пересечении основных торговых, миграционных, транзитных потоков на национальном и международном уровнях, транспортная инфраструктура в этом перечне факторов, занимает не последнее место.

Роль транспортной инфраструктуры в формировании новой индустриализации проявляется в осуществлении взаимосвязи между иными видами инфраструктуры (в том числе и между объектами инновационной инфраструктуры), в создании благоприятного инвестиционного климата и привлечении в технологическую перестройку макрорегионального производства инвестиций, в бесперебойном товародвижении и прочих аспектах. Согласно Транспортной стратегии РФ до 2030 г.¹ Урал должен стать одной из зон опережающего транспортного развития. Предполагается завершение интеграции уральской транспортной системы в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала. Пространственное развитие транспортной сети в макрорегионе станет более многополярным, не привязанным жестко к сложившимся энергосырьевым и финансовым центрам, региональные же аспекты развития транспорта будут связаны с развитием кластеров и другими объектами инновационного развития.

Среди основных направлений развития транспортной инфраструктуры макрорегиона, нацеленных на формирование новой индустриализации, можно выделить следующие.

1. Развитие основных железнодорожных осей:

— продление Европейского коридора № 2 (Берлин — Варшава — Минск — Москва — Нижний Новгород) до Екатеринбурга, а в будущем, возможно, через Сибирь на Дальний Восток;

— строительство на территории ЯНАО широтной железнодорожной ветки Обская — Салехард — Новый Уренгой — Коротчаево и соединение ее со Свердловской железной дорогой в районе станции Полуночное (г. Екатеринбург);

¹ *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г.*, утв. распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.

— строительство железнодорожной магистрали Белое море — Коми — Урал (Белкомур), ориентированной на разгрузку идущих в северном направлении Горьковской, Свердловской и Октябрьской железных дорог;

— воплощение в жизнь проекта строительства магистралей Европа — Урал — Казахстан — Западный Китай.

2. Капитальный ремонт макрорегиональных участков важнейших федеральных автомобильных дорог, в том числе М5 «Урал» от Москвы через Пензу, Самару, Уфу до Челябинска в границах Челябинской области, 1Р-351 Екатеринбург — Тюмень, 1Р-404 Тюмень — Тобольск — Ханты-Мансийск.

3. Создание системы транспортно-экспедиционного обслуживания и терминального хозяйства в пунктах взаимодействия различных видов транспорта.

Занимая центральное положение на территории макрорегиона и выступая в качестве опорного региона в выполнении транзитных функций, Свердловская область является «узловым» субъектом в формировании транспортной инфраструктуры Урала. В связи с этим для обеспечения единства экономического пространства макрорегиона и транзита между европейской и азиатской частями страны, укрепления сотрудничества с богатым стратегически важными для него ресурсами Западно-Сибирским экономическим районом, выхода на иные страны в Свердловской области должны быть сформированы четыре основных транспортных коридора¹:

— *главный широтный коридор*: продолжение международного транспортного коридора Берлин — Москва — Нижний Новгород через Екатеринбург до Пекина, представленное существующими железнодорожными линиями «Транссиба» и федеральными автомобильными дорогами Екатеринбург — Тюмень, Екатеринбург — Казань;

— *меридиональный транспортный коридор*: сочетание МТК № 2 и Северного коридора, представленное железнодорожными линиями: Свердловск-Сортировочный — Смычка — Гороблагодатская — Серов — Ивдель — Полуночное; Полуночное — Обская; Обская — Салехард — Надым и федеральной автомобильной дорогой Уфа — Екатеринбург — Серов — Североуральск — Ивдель — Лабитнанги;

— *широтный коридор* «Северный маршрут», предназначенный для организации выходов транспортной системы области и связанных с ней восточных регионов страны к портам Архангельска и Мурманска

¹ Концепция развития транспортно-логистической системы Свердловской области на 2009–2015 гг. с перспективой до 2030 г., утв. постановлением Правительства Свердловской области от 31 декабря 2008 г. № 1458-ПП.

через территорию Пермского края, состоящий из проектируемых железнодорожных магистралей Архангельск — Сыктывкар — Гайны — Ивдель с выходом на существующую трассу Ивдель — Ханты-Мансийск — Нефтеюганск — Сургут — Нижневартовск — Томск;

— *диагональные транспортные направления*, способствующие развитию интеграционных связей с соседними регионами Свердловской области и обеспечивающие дополнительные связи с северными регионами Уральского федерального округа: автомобильные дороги Уфа — Екатеринбург — Туринск — Ханты-Мансийск и Пермь — Верхотурье — Гари — Урай — Ханты-Мансийск.

Реализацию указанных направлений развития транспортной инфраструктуры в пространстве макрорегиона следует рассматривать в качестве первого шага к формированию целостного пространственно-каркаса экономического роста; очагами инновационного развития должны стать региональные и межрегиональные кластеры, межрегиональные инновационные комплексы, технологические платформы. Подобные образования будут играть мощнейшую интегрирующую роль, заключающуюся в организации межрегионального обмена и внедрения в производство прогрессивных технологических разработок, повышении эффективности отраслей внутрирегиональной специализации, создании условий для реализации полного инновационного цикла.

Библиографический список

1. *Кислов Р. С.* Инновационная состоятельность как основа конкурентоспособности наукоемких промышленных предприятий в условиях новой индустриализации // Журнал экономической теории. — 2016. — № 1.
2. *Кульков В. М.* Новая индустриализация в контексте экономического развития России // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 2.
3. *Новикова Н. В.* Новая индустриализация в экономическом пространстве макрорегиона: теория и методология исследования : дис. ... д-ра экон. наук. — Екатеринбург, 2018.
4. *Силин Я. П., Анимца Е. Г.* Российская модель новой индустриализации: к постановке проблемы // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2017. — № 5(73).
5. *Татаркин А. И., Романова О. А.* О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов // Экономист. — 2013. — № 1.

Г. М. Квон, О. Г. Поздеева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Инновационное развитие регионов Урала: проблемы и тенденции

Аннотация. Работа посвящена выявлению тенденций инновационного развития Урала. В статье представлены результаты проведенного авторами комплексного анализа динамических рядов удельных и абсолютных величин, отражающих специфику исследуемой деятельности Уральского макрорегиона в разрезе входящих в него субъектов.

Ключевые слова: регион; инновационное развитие; тенденции; Урал.

Инновационному развитию регионов в условиях новой, информационной экономики, когда именно региональная среда определяет конкурентоспособность страны, уделяется пристальное внимание в стратегических документах¹. Значимость инновационной деятельности отражена и в докладе ООН, в котором экспертами Научно-консультативного совета отводится важнейшая роль в решении «практически всех наиболее острых глобальных проблем» науке, технологиям и инновациям². Тем не менее в докладе выражается обеспокоенность незначительными темпами финансирования науки. Согласно результатам проведенного экспертами исследования, всего двенадцать стран мира на развитие своей инновационной деятельности выделяют объем инвестиций в сумме 2,5 % от ВВП, что является крайне недостаточным для мирового развития в целом.

Регионы России, от результативности деятельности которых зависит общее инновационное развитие страны, находятся на различных уровнях [1], в этой связи, на наш взгляд, представляет интерес выявить сложившиеся тенденции на примере такого крупного макрорегиона, как Урал.

В данной работе проведен анализ динамики ряда группы показателей, отражающих тенденции инновационного развития субъектов, традиционно входящих в «классический» Урал. Это Свердловская, Курганская, Челябинская, Оренбургская области, Пермский край, Республика Башкортостан, и Удмуртская Республика.

¹ *Прогноз* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. — URL : <http://static.government.ru/media/files/41d457592-e04b76338b7.pdf>.

² *The Future of Scientific Advice to the United Nations, A Summary Report to the Secretary-General of the United Nations from the Scientific Advisory Board.* — URL : http://www.unesco.org/new/en/media-services/single-view/news/un_report_calls_for_a_greater_place_for_science_in_internati.

Согласно методике Росстата к показателям, отражающим специфику инновационного развития регионов, относится определенная группа критериев, часть из которых нашла отражение в данной работе. Анализ проведен по семи вышеперечисленным субъектам. Показатели по Свердловской области частично представлены в работе авторов [2]. Общий тренд остальных показателей, отражающих оценку социально-экономического развития вышеуказанных субъектов, представлен в исследованиях Е. Г. Анимицы [3].

Рассмотрим динамику показателя «Затраты на технологические инновации организаций» (рис. 1).

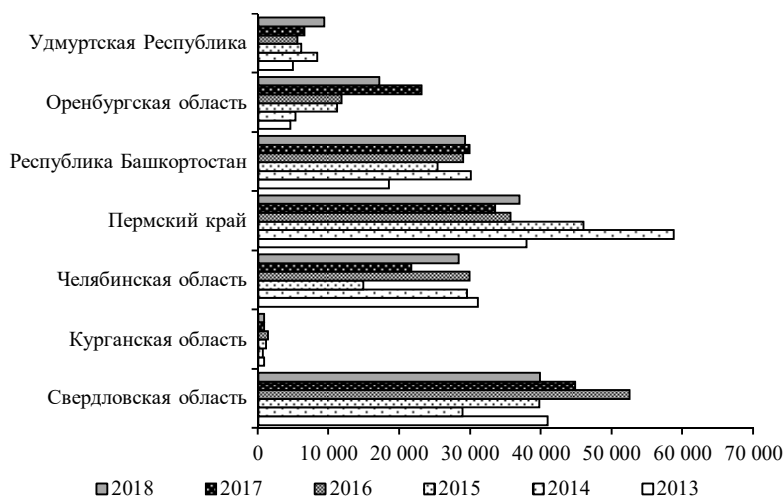


Рис. 1. Затраты на технологические инновации организаций за 2013–2018 гг.¹, млн р.

Представленные данные свидетельствуют о разной значимости инновационных аспектов развития в каждом субъекте. Лидерами по финансированию инновационной деятельности являются Свердловская область и Пермский край, однако нестационарные условия функционирования российской экономики [4] привели к тому, что с 2016 г. показатели начали снижаться. Критическое состояние с финансированием инновационной деятельности со стороны предприятий наблюдается в Курганской области.

¹ Составлено по разделу «Наука и инновации» официального сайта Федеральной службы государственной статистики. — URL : <https://gks.ru/folder/14477>.

При этом доля Урала в общем объеме затрат на технологические инновации по РФ составила значительную величину и находится в пределах 11–12 % (рис. 2).



Рис. 2. Доля затрат на технологические инновации организаций по субъектам Урала в общей сумме затрат по Российской Федерации за период 2013–2018 гг.¹, %

За изучаемый период только в Пермском крае увеличилась доля инновационных товаров в общем объеме производимой продукции, в остальных шести регионах Урала она снижается (рис. 3).

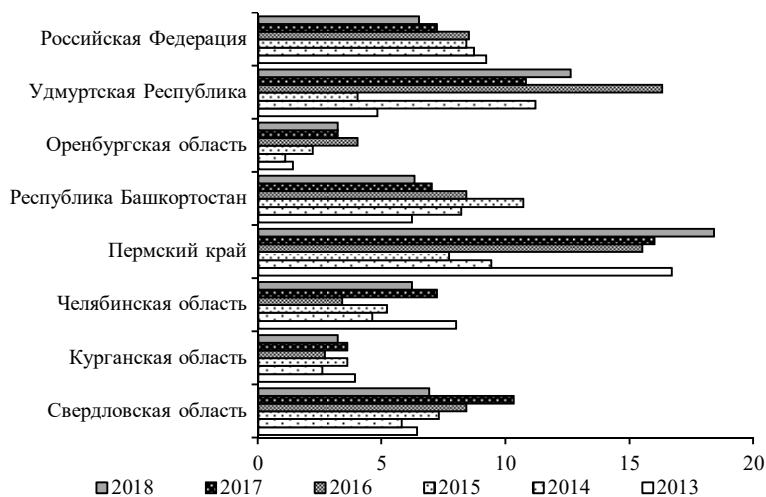


Рис. 3. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг за 2013–2018 гг. по субъектам Урала, %

¹ Составлено по разделу «Наука и инновации» официального сайта Федеральной службы государственной статистики. — URL : <https://gks.ru/folder/14477>.

Интерес, на наш взгляд, представляют и такие показатели, как «Используемые передовые производственные технологии» по субъектам (табл. 1) и «Разработанные передовые производственные технологии» по субъектам (табл. 2). Данные показатели, согласно методологии Росстата, «отражают использование (и разработку) технологий, процессов и оборудования, управляемых с помощью компьютера или основанных на микроэлектронике...»¹ и используемых при проектировании, производстве или обработке продукции (товаров и услуг).

Таблица 1

**Используемые передовые производственные технологии
по субъектам Урала за период 2013–2018 гг., ед.**

Субъект	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Свердловская область	9 595	9 050	9 697	10 379	10 662	11 352
Курганская область	995	1 106	963	1 727	1 684	1 834
Челябинская область	5 685	5 891	6 331	7 000	7 306	7 358
Пермский край	4 395	4 596	4 764	4 815	4 216	12 381
Республика Башкортостан	6 612	7 192	7 625	9 324	10 026	9 955
Оренбургская область	850	921	930	1 090	1 154	1 504
Удмуртская Республика	4 878	4 466	5 718	5 631	5 651	6 352
Доля Урала в Российской Федерации, %	17,0	16,2	16,5	17,2	17,0	19,9

Примечание. Составлено по разделу «Наука и инновации» официального сайта Федеральной службы государственной статистики. — URL : <https://gks.ru/folder/14477>.

Таблица 2

**Разработанные передовые производственные технологии
по субъектам Урала за период 2013–2018 гг., ед.**

Субъект	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Свердловская область	71	59	90	99	85	85
Курганская область	12	0	0	0	0	1
Челябинская область	73	96	92	121	122	145
Пермский край	14	20	24	33	33	40
Республика Башкортостан	5	7	8	10	8	11
Оренбургская область	2	1	0	1	1	1
Удмуртская Республика	21	19	22	18	21	9
Доля Урала в РФ, %	13,9	14,3	16,9	18,4	19,3	18,7

Примечание. Составлено по разделу «Наука и инновации» официального сайта Федеральной службы государственной статистики. — URL : <https://gks.ru/folder/14477>.

¹ Разъяснение методики расчета данного показателя представлено на сайте Федеральной службы государственной статистики в разделе «Наука и инновации».

Данные таблиц свидетельствуют о значительной доле Урала, занимающего порядка 19,9 % в общей сумме используемых передовых технологий по РФ. Рост показателя по Пермскому краю обуславливается лидирующей ролью последнего при внедрении передовых цифровых и инженерных решений в городской инфраструктуре, что позволило двум городам края (Перми и Березникам) войти в число пилотных городов и стать пилотными площадками проекта «Умный город», реализуемого в рамках национального проекта «Цифровая экономика РФ» до 2024 г.

Доля Урала составляет порядка 18 % от созданных передовых производственных технологий в Российской Федерации. Среди регионов Урала существенно выделяется Челябинская область, активно проводящая инновационную политику. В Оренбургской и Курганской областях практически отсутствует деятельность по созданию передовых производственных технологий.

К основным проблемам инновационного развития регионов Урала можно отнести существенную дифференциацию как по разработке, так и по использованию передовых производственных технологий, снижение объемов финансирования инновационной деятельности, невысокий удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.

Инновационная деятельность становится важным источником экономического роста и основным средством конкурентной борьбы регионов за инвестиции и высококвалифицированные трудовые ресурсы. Именно инновации становятся в современных условиях стратегическим фактором роста и играют решающую роль в экономическом развитии не только регионов, но и страны в целом. Для сохранения Уралом передовых позиций необходимо создать инновационную, высокотехнологичную экономику, которая обеспечит динамичное социально-экономическое развитие, основанное на сравнительных преимуществах регионов Урала и активном использовании инновационных ресурсов.

Библиографический список

1. *Анимца Е. Г., Балина Т. А., Шарыгин М. Д.* Научные подходы к изучению региональной социэкономике // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. — 2016. — Т. 1.
2. *Квон Г. М., Поздеева О. Г., Антитин И. А.* Оценка инновационного потенциала развития региона (на примере Свердловской области) // Вестник экономики, права и социологии. — 2018. — № 4.
3. *Силин Я. П., Анимца Е. Г., Новикова Н. В.* Тенденции развития экономического пространства Уральского макрорегиона // Управленец. — 2017. — № 2(66).

4. Чупров С. В. Особенности управления инновационной реиндустриализацией в нестационарной среде региональной экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2015. — Т. 25, № 5.

А. А. Растрепенин, А. В. Сурков

Администрация Невьянского городского округа, г. Невьянск, Свердловская область

Проблемы социально-экономического развития монопрофильного индустриального города

Аннотация. Рассматриваются проблемы развития индустриальных и постиндустриальных городов в Свердловской области на примере Невьянского городского округа. Анализируется текущее состояние социально-экономического развития рассматриваемой территории, пути решения проблем. Представлены перспективные направления в развитии территории.

Ключевые слова: проблемы развития; индустриальный город; социально-экономическое развитие; направления развития, территория.

На сегодняшний день Горнозаводской управленческий округ Свердловской области, некогда бывший заводской вотчиной Демидовых, представляет собой территорию постиндустриальную, имеющую мощные в прошлом металлургические, горнодобывающие предприятия, многие из которых удовлетворяли потребности оборонно-промышленного комплекса страны [2]. С течением времени, по причине истощения ресурсов, многие заводы были вынуждены перепрофилировать направление своей деятельности и перейти в сферу обрабатывающей промышленности.

В начале 1991 г. началось разделение единой государственной собственности на федеральную (государственную), региональную и муниципальную после введения в действие двух важных законов «О собственности в РСФСР» (24 декабря 1990 г.) и «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (25 декабря 1990 г.). В них впервые за годы социалистического строительства вполне официально декларировалась необходимость формирования в стране различных форм собственности. В федеральной собственности остались оборонная промышленность, регионам стали принадлежать некоторые промышленные и сельскохозяйственные предприятия [1, с. 199].

Огромную роль в деиндустриализации предприятий промышленности и снижении социально-экономического развития территорий Горнозаводского Урала в то время сыграли вышеуказанные мероприятия.

Проблемы социально-экономического развития Невьянского городского округа рассмотрим в разрезе потенциала предприятий промышленности, расположенных на рассматриваемой территории.

До середины 1990-х годов Невьянский механический завод являлся градообразующим предприятием, обеспечивающим потребности оборонно-промышленного комплекса страны. В период конверсии он первым в России приступил к изготовлению турбонасосов для морских кораблей, высококлассных станков для машиностроительной промышленности, освоил по лицензии итальянской фирмы «Протти» производство плосковязальных машин «Соболь» для трикотажной промышленности. Кроме этого на заводе изготавливаются газовые обогревательные котлы, перфораторы, автомобильные сиденья. На сегодняшний день Невьянский механический завод имеет пять направлений деятельности (вилочные погрузчики, компрессорные станции, гидроприводы, оборудование для обустройства скважин, оборудование для работы с газомоторным топливом), в его штате 800 сотрудников.

Администрацией Невьянского городского округа в 2016 г. разработана «Стратегия социально-экономического развития Невьянского городского округа на период до 2035 г.»¹.

Хозяйственный комплекс Невьянского городского округа сложился под влиянием ряда факторов, в числе которых особую роль сыграли специфика его географического положения и исторического освоения территории. Невьянский городской округ представляет собой территорию с развитым промышленным производством, входит в состав Горнозаводского управленческого округа, который по производственному потенциалу, трудовым и природным ресурсам является наиболее крупным и промышленно развитым в Свердловской области.

Существенный вклад в обеспечение устойчивых темпов экономического роста округа внесли отрасли производства строительных материалов, машиностроения, цветной металлургии и добычи полезных ископаемых.

Согласно данной стратегии выделяется ряд проблем, препятствующих ускоренному развитию предприятий промышленности и предприятий — субъектов СМП на рассматриваемой территории:

— недостаточность «прорывных» современных технологий промышленных предприятий и как следствие малая конкурентоспособность на рынке;

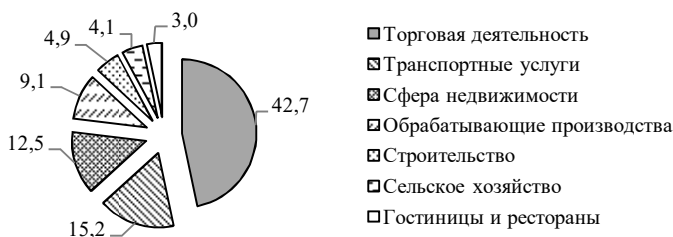
— дефицит профессионалов и людей с инновационным мышлением в связи с оттоком специалистов с территории в более крупные города региона;

— недостаточность институтов развития;

¹ *Стратегия социально-экономического развития Невьянского городского округа на период до 2035 г.*, утв. решением Думы НГО от 28 ноября 2018 г. № 114.

- недостаточная развитость взаимодействия с субъектами малого и среднего бизнеса;
- отсутствие развитой системы аутсорсинговых схем;
- отсутствие территориальных программ развития промышленного сектора и ключевых отраслей экономики;
- слаборазвитая логистическая сеть в связи с недостаточным финансированием программ по развитию транспортной инфраструктуры.

Рассматривая отраслевую структуру малого предпринимательства, можно выделить основные виды экономической деятельности субъектов малого бизнеса (см. рисунок).



Отраслевая структура субъектов малого предпринимательства на территории Невьянского городского округа по данным за 2018 г.¹

Органом местного самоуправления ежегодно проводятся следующие мероприятия по улучшению инвестиционного климата в Невьянском городском округе:

- мероприятия по поддержке планируемых к реализации и реализуемых инвестиционных проектов (участие в областных и федеральных программах);
- реконструкция и модернизация сетей тепло-, водо-, газоснабжения, водоотведения;
- капитальный ремонт, реконструкция транспортной инфраструктуры;
- инвестиционные вложения крупных и средних предприятий;
- строительство и реконструкция социальных объектов.

Создан координационный совет по инвестициям и развитию предпринимательства на территории Невьянского городского округа, с участием сотрудников администрации, председателя Совета руководителей предприятий и организаций всех форм собственности Невьян-

¹ Стратегия социально-экономического развития Невьянского городского округа на период до 2035 г., утв. решением Думы НГО № 114 от 28 ноября 2018 г.

ского городского округа, индивидуальных предпринимателей, директора «Невьянского фонда поддержки малого предпринимательства».

Ежегодно Правительством Свердловской области составляется рейтинг показателей инвестиционного климата. По результатам оценки состояния инвестиционного климата в округе по итогам 2016 г. Невьянский городской округ занял 25-е место, по итогам 2017 г. — 15-е место, по итогам 2018 г. — 5-е место среди 73 органов местного самоуправления, участвующих в рейтинге.

С 2015 г. на территории Невьянского городского округа реализуются следующие муниципальные программы с привлечением средств областного и федерального бюджетов:

— «Улучшение жилищных условий граждан, проживающих на территории Невьянского городского округа»;

— «Развитие транспортной инфраструктуры, дорожного хозяйства в Невьянском городском округе до 2021 г.»;

— «Организация и содержание объектов благоустройства»;

— «Обеспечение жильем молодых семей Невьянского городского округа на 2015–2021 гг.»;

— «Организация распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена (установления границ населенных пунктов Невьянского городского округа)»;

— «Развитие системы образования в Невьянском городском округе до 2021 г.»;

— «Развитие культуры и туризма в Невьянском городском округе до 2021 г.»;

— «Развитие физической культуры, спорта и молодежной политики в Невьянском городском округе до 2021 г.»;

— «Социальная поддержка и социальное обслуживание населения Невьянского городского округа до 2021 г.»;

— «Устойчивое развитие сельских территорий Невьянского городского округа на 2015–2021 гг.»;

— «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в Невьянском городском округе на 2015–2021 гг.».

Все вышеперечисленные мероприятия направлены на сохранение кадрового состава на территории (в том числе молодых специалистов), развитие инвестиционной привлекательности территории для представителей бизнеса, повышение привлекательности территории в части развития туризма, как исторического, так и рекреационного.

Невьянск является перспективным городом для дальнейшего развития, не ограниченного проектным сроком генерального плана, его планировочная структура не претерпевает особого изменения и получает дальнейшее развитие в южном и восточном направлениях.

По предоставленным отделом экономики администрации Невьянского городского округа данным можно проследить выполнение контрольных точек стратегического планирования в части динамики ряда показателей за период 2016–2018 гг. (см. таблицу).

Целевые показатели Невьянского городского округа

Показатель	2016		2017		2018	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Объем инвестиций в основной капитал за исключением бюджетных средств (в расчете на 1 жителя), р.	21 295,70	17 639,00	18 257,00	11 949,00	19 437,00	17 667,00
Среднесписочная номинальная начисленная заработная плата работников, р.:						
— крупных и средних предприятий, некоммерческих организаций	26 009,00	29 720,60	26 716,00	30 968,00	28 563,00	35 666,40
— муниципальных дошкольных образовательных учреждений	19 860,00	20 887,40	21 140,00	21 259,00	22 290,00	23 048,60
— муниципальных общеобразовательных учреждений	28 920,00	30 581,10	29 568,00	30 827,00	32 157,00	32 244,20

Ежегодное недостижение плановых показателей по объему инвестиций в основной капитал характеризует отрицательную динамику, что негативно сказывается на показателях социально-экономического развития территории. Факт выполнения показателей по начисленной заработной плате работникам говорит о выполнении социальных гарантий работодателем.

Библиографический список

1. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* Уральский макрорегион: большие циклы индустриализации. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2019.
2. *Струмилин С. Г.* Очерки экономической истории России. — М. : Соцэкгиз, 1960.

И. С. Рекечинский

Заместитель главы Среднеуральского городского округа,
г. Среднеуральск, Свердловская область;

Н. В. Сбродова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Индустриальный парк — элемент развития экономики муниципального образования

Аннотация. Инновационная деятельность по своей природе носит двойственный характер: с одной стороны, отличается повышенным риском, т. е. угрожает стабильности существования общества, с другой — крайне востребована территориями, так как позволяет максимально эффективно использовать местные ресурсы, создавая конкурентные преимущества регионального, национального и мирового масштаба. В перечне инструментов поддержки процессов изобретения и внедрения новшеств широкую известность получили индустриальные парки. Авторами анализируется роль индустриальных парков как интегрального, комплексного фактора, позволяющего активизировать все стороны экономической и социальной жизни на территории муниципального образования.

Ключевые слова: индустриальный парк; экономика; муниципальное образование.

В настоящее время, в условиях сохранения противоречий и усиления конкурентной борьбы между странами и регионами мира, возрастает значимость деятельности государства, ориентированной на целенаправленную поддержку создания и внедрения новшеств. Так как конечным бенефициаром любых улучшений в экономике и социальной сфере является население, то использование инструментов поддержки нововведений становится интересным не только органам государственной власти, но и представителям органов местного самоуправления.

Одним из наиболее известных инструментов государственной поддержки инновационной деятельности, показывающим достойную эффективность и динамику, позволяющим реализовать идеи государственно-частного партнерства, являются индустриальные парки.

Существует множество определений данного понятия; авторы наиболее предпочтительным из них считают определение, представленное в национальном стандарте Российской Федерации: «Индустриальный (промышленный) парк: управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производ-

ства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности»¹.

Значимость индустриальных парков для стимулирования инновационной активности заключается в том, что резиденты освобождаются от рутинной деятельности, связанной с текущей организацией производственных процессов, и концентрируют усилия на уникальных элементах производства, создающих и закрепляющих конкурентные преимущества как самой фирмы, так и территории, на которой она расположена.

Деятельность индустриальных парков в Российской Федерации характеризуется положительной динамикой и показывает ежегодный прирост на 13–14 %². По состоянию на 2019 г. в РФ зарегистрировано 214 индустриальных парков, из них 152 — действующие, оставшиеся 62 — создаваемые³. Сравнение с другими странами (например, Германией, в которой расположено более 400 индустриальных парков) показывает, что рост числа парков в ближайшие годы не остановится. География размещения индустриальных парков демонстрирует существенный перевес в сторону Центрального и Приволжского федеральных округов, которые обеспечивают почти 70 % от общего их числа в РФ.

В Уральском федеральном округе находится всего 14 индустриальных парков, в том числе 4 создаваемые. Стоит отметить, что из 6 из 14 индустриальных парков созданы и работают на территории Свердловской области. Этот показатель доказывает активность деятельности территориальных органов власти в данном направлении, позволяя региону занимать уверенное 6-е место по количеству индустриальных парков среди всех субъектов РФ.

На территории Свердловской области индустриальные парки размещены неравномерно: три — в южной части области (в пределах Екатеринбургской городской агломерации); три — в северной⁴. С учетом специфики экономической деятельности области, исторически тяготеющей к концентрации усилий на наукоемких машиностроительных производствах, можно говорить о недостаточной насыщенности региона индустриальными парками и перспективности их дальнейшего создания.

¹ ГОСТ Р 56301-2014. Индустриальные парки. Требования: утв. и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 декабря 2014 г. № 1982-ст.

² Краснова В. Заводам — цивилизованную парковку // Эксперт. — 2016. — № 50(1011). — 12 дек.

³ Сводная статистическая информация геоинформационной системы по индустриальным паркам. — URL : https://www.gisip.ru/stats_sum/pdf/ru.

⁴ Обзор индустриальных парков и ОЭЗ России в 2019 г. — URL : <https://ind-parks.ru/materials/analytics/review-2019.php>

Для размещения индустриального парка территория должна отвечать следующим требованиям:

- 1) территориальное требование — территория должна иметь границы, земельные участки должны быть смежными, площадь не менее 8 га;
- 2) транспортное требование — транспортная доступность территории индустриального парка должна обеспечиваться наличием транспортного сообщения с ближайшими населенными пунктами;
- 3) инфраструктурное требование — электроснабжение максимальной мощностью не менее 2 МВт, газоснабжение, водоснабжение, теплоснабжение, водоотведение.

Вышеперечисленные требования позволяют промышленным муниципальным образованиям Свердловской области использовать индустриальный парк как элемент экономического развития муниципалитета.

Город Среднеуральск был основан в 1931 г. как поселок при Среднеуральской ГРЭС («государственной районной электростанции»), так исторически называли данный тип тепловых электростанций), статус города получил в 1966 г. Исторически город развивался по модели «индустриальной слободки», т. е. вслед за увеличением тепловой и электрической мощности Среднеуральской ГРЭС происходило развитие экономики и обустройство территории Среднеуральска.

По состоянию на 2019 г. на территории проживает 24,3 тыс. чел. (положительная динамика прироста населения), город находится в непосредственной близости от регионального центра — Екатеринбург и главных транспортных развязок. Основным достоинством территории является существенный ресурс тепловой и электрической энергии, позволяющий размещать энергоемкие производства (1 579 МВт — электрической энергии и 1 327 Гкал/ч — тепловой энергии)¹. Таким образом, городской округ Среднеуральск полностью подходит под требования для размещения индустриального парка, а по инфраструктурным требованиям наиболее привлекателен и конкурентоспособен.

Для экономики городского округа Среднеуральск создание индустриального парка (общей площадью более 70 га) благоприятно по следующим причинам²:

- 1) диверсификация экономики. Из-за размещения на территории Среднеуральска Среднеуральской ГРЭС основной отраслью экономики муниципального образования является электроэнергетика, следова-

¹ Среднеуральская ГРЭС — URL : <https://www.enelrussia.ru/ru/about-us/sredneural-skaya-gres.html>.

² Уведомление о начале общественного обсуждения проекта Стратегия социально-экономического развития городского округа Среднеуральск на период до 2030 г. (с целевым ориентиром на 2035 г.) — URL : <https://sredneuralsk.midural.ru/article/show/id/1212>.

тельно, приход производств других отраслей способствует диверсификации экономики территории. При полном использовании территории индустриального парка ожидается создание 40 предприятий и более 3 тыс. рабочих мест;

2) увеличение динамики строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры (дошкольные образовательные учреждения, общеобразовательные учреждения, культурные учреждения и т. д.). Согласно расчетам, деятельность индустриального парка приведет к увеличению численности населения Среднеуральского городского округа на 9 тыс. чел.;

3) присоединение новых потребителей ресурсов (водоснабжения, водоотведения, газоснабжения, теплоснабжения). Это позволит обновить основные средства предприятий, занятых в данной сфере, и существенно ускорить реализацию инвестиционных программ, что отразится на энергоэффективности и экономике предприятий. Экономический эффект будет получен за счет экономии бюджетных средств и средств жителей (инвестиционной составляющей).

Таким образом, на примере Среднеуральского городского округа можно сделать вывод о значимости для малых городов такого элемента развития экономики, как индустриальный парк, особенно в условиях исторического развития муниципалитетов Свердловской области, в которой насчитывается 17 моногородов. Индустриальный парк — это стимулирование предпринимательской деятельности, диверсификация ее отраслевой специализации, рост инвестиционной привлекательности территории для бизнеса и повышение показателей качества жизни населения.

О. М. Рой

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск

Влияние стратегии социально-экономического развития на развертывание экономического потенциала региона

Аннотация. На материале ряда стратегий социально-экономического развития регионов Уральского федерального округа выделяются факторы влияния стратегического планирования на развертывание экономического потенциала региона, формулируются положительные результаты процедуры целеполагания, а также выявляются недостатки системы стратегического планирования на современном этапе.

Ключевые слова: стратегия; регион; экономический потенциал; Уральский федеральный округ; стратегическое планирование; социально-экономическое развитие.

Утвержденный 21 декабря 2004 г. Федеральный закон № 172-ФЗ «О системе стратегического планирования в Российской Федерации» актуализировал работу над стратегиями социально-экономического развития регионов, значение которых высоко оценивалось органами государственного управления как инструмент мобилизации имеющихся у регионов ресурсов для достижения заданных целей. Действующий с 1995 г. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», на основании которого разрабатывались стратегические документы, не имел директивного характера и рассматривался органами государственной и муниципальной власти в качестве способа определения приоритетов в развитии территорий разных уровней и отработки сценариев в решении множества взаимосвязанных в пространстве и времени задач. За период с 1995 по 2004 г. федеральными органами исполнительной власти принято не менее 248 документов, содержащих нормативные положения стратегического характера [1, с. 28]. Вместе с тем к работе в области стратегического планирования обращаются и муниципальные образования [4]. Вследствие проведенной в 2000 г. реформы полномочных представителей президента в регионах центрами стратегического планирования становятся федеральные округа, сформировавшие целый перечень проектов макроэкономического развития в России.

Однако несмотря на важность аккумулированных в рамках работы над стратегическими документами сведений, консолидацию местных элит в отношении выбора наиболее востребованных для местных сообществ целей, стратегические документы так и не стали основой для повышения качества развития территорий разных уровней. Большой частью разработанные в регионах стратегические документыполнили перечень образцов политического дизайна, назначение кото-

рых заключалось в создании фона для принятия реальных политико-административных решений. Стратегии социально-экономического развития регионов были оторваны не только от планов градостроительного проектирования, но и от приоритетов бюджетного планирования.

Появление Федерального закона «О системе стратегического планирования в Российской Федерации» обязывает регионы разрабатывать определенный набор стратегических документов, увязывая их друг с другом и располагаемыми ресурсами. Схемы территориального планирования, государственные и муниципальные программы, прогнозы становятся составными элементами системы стратегического планирования в регионах. Однако возникает вопрос, насколько действующие нормы в системе стратегического планирования способствуют развертыванию экономического потенциала региона? Ответ на этот вопрос: дает возможность скорректировать деятельность органов государственной и муниципальной власти в области разработки стратегических планов и локализовать скрытые ограничения, не позволяющие в полной мере раскрыть преимущества системы стратегического планирования.

Экономический потенциал территории. Экономический потенциал региона является ключевым элементом стратегической оценки территории, содержащим информацию о располагаемых данной территорией ресурсами, ее конкурентных преимуществах и условиях для долгосрочного устойчивого развития.

В научной литературе определен примерный набор параметров, составляющих экономический потенциал территории [2; 3; 5]. К ним можно отнести: геополитическое положение территории, природные, человеческие, технологические ресурсы, производственные мощности, инженерную и транспортную инфраструктуру, структуру малого предпринимательства и пр. Все эти параметры составляют среду региона, в отношении которой региональной властью должна быть выработана политика по рациональному использованию данных параметров с целью достижения общественно значимых целей. При разработке стратегических документов происходит упорядочивание параметров среды, формируется система целей, направленных действий, основанных на различных сочетаниях этих параметров. Стратегия социально-экономического развития направлена на эффективное и комплексное освоение параметров экономического потенциала, а также формирование на этой основе проекта рекомбинации элементов среды, соответствующих критериям целостности и продуктивности. Одним из принципиальных требований к разработке стратегических документов является их строгая привязка к результату, предполагающая создание

четко сформированного механизма трансформации промежуточных результатов в конечные, постоянно действующий мониторинг реализации поставленных целей и процедуру корректировки стратегии в плановый период.

Разработка стратегий позволяет обеспечить диверсификацию производственной деятельности на локальной территории, достичь синергических эффектов от использования различных технологий и видов производств, наладить ритмичность в развертывании экономического потенциала и использовать все имеющиеся преимущества от места региона в системе общественного разделения труда.

Таким образом, разработка стратегии развития региона призвана сформировать комплексное представление о способах развития территории региона, выявить конкурентные преимущества региона перед другими регионами с точки зрения привлечения бюджетных и внебюджетных инвестиций, выработать видение перспектив развития территории на основе предварительно сформулированных общественных приоритетов.

Анализ стратегий социально-экономического развития регионов Уральского федерального округа. С целью определения факторов влияния стратегий социально-экономического развития на развертывание социально-экономического потенциала автором было проведено исследование отдельных подобных стратегий регионов Уральского федерального округа. В выборку были внесены стратегии социально-экономического развития Свердловской, Челябинской и Курганской областей. Целью анализа предусматривалось обобщение опыта разработки стратегических документов на территории этих регионов, выделение положительных результатов процедуры целеполагания, а также выявление недостатков системы стратегического планирования на современном этапе.

Анализ проводился по таким позициям, как назначение стратегии, процедура целеполагания, определение стратегических ориентиров и механизмы реализации стратегии. Выбор этих позиций определен их особой ролью в тексте стратегических документов, решающим влиянием на развертывание экономического потенциала региона.

Анализ выявил широкое разнообразие подходов к разработке региональных стратегий. К примеру, Свердловская область рассматривает собственную стратегию в качестве основы для разработки государственных программ, схем территориального планирования, прогноза социально-экономического развития на среднесрочный период¹. Челя-

¹ *Стратегия* социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг.

бинская область закладывает в основу своей стратегии сценарный метод, обосновывая целесообразность целевого сценария по заданным направлениям¹.

В качестве направлений реализации стратегий регионы также проявляют самостоятельность. Так, стратегии Свердловской и Челябинской областей основаны на выработке межотраслевых стратегических направлений, тогда как в Стратегии Курганской области сохраняется отраслевой принцип целеполагания². Следует заметить, что при всем положительном значении комплексных межотраслевых направлений достижения стратегических целей нельзя не учитывать того, что реальные инструменты решения конкретных задач находятся в отраслевом разрезе.

Использование в качестве индикаторов достижения целей показателей, определенных в Указе Президента РФ от 25 апреля 2019 г. № 193 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», вряд ли представляется оправданным, поскольку, будучи составной частью стратегического документа, они должны быть встроены в перечень других стратегических ориентиров. К примеру, часто упоминаемый в стратегиях регионов ориентир по повышению большей продолжительности жизни не имеет такой привязки.

Недостаточно убедительно в исследуемых стратегиях представлен блок механизмов реализации стратегии. В основном разработчиками стратегий в качестве механизмов обозначены действующие национальные проекты и государственные программы, формы государственно-частного партнерства и пр. Однако в реальности эти механизмы срываются с серьезными сбоями, что требует большей детализации при разработке проектов.

Следует подчеркнуть один ключевой недостаток, присущий большинству разрабатываемых в России стратегий социально-экономического развития. Стратегия не является заявкой о намерениях: она должна вырабатывать четкий механизм достижения заявленных целей и давать четкие очертания конечных результатов. Обилие прописанных в стратегических документах разрозненных задач не повышает качества стратегического документа.

¹ Стратегия социально-экономического развития Челябинской области на период до 2035 г.

² Стратегия социально-экономического развития Курганской области на период до 2030 г.

Библиографический список

1. *Анчишкина О. В.* Государственные стратегические программы социально-экономического развития: состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. — 2005. — № 6.
2. *Меньшикова В. И.* Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель // Вестник Томского государственного университета. — 2010. — № 4.
3. *Никулина Е. В., Чистникова И. В., Орлова А. В.* Экономический потенциал региона и оценка эффективности его использования // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер.: Экономика. Информатика. — 2012. — № 13-1(132).
4. *Рой О. М.* Роль стратегического планирования в развитии муниципальных образований // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. — 2015. — Т. 8, № 4.
5. *Сыров А. Н.* Оценка экономического потенциала территории // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. — 2008. — № 2.

Е. А. Ружников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально-экономическое развитие региона в условиях цифровизации экономики

Аннотация. Рассмотрены подходы к исследованию содержания понятия «цифровая экономика», обозначена проблематика и ключевые факторы, сдерживающие развитие цифровой экономики. Проанализированы основные мероприятия, проводимые на региональном уровне с целью внедрения и развития цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика; регион; социально-экономическое развитие; фактор; безопасность.

Сегодня цифровой экономике отводится одно из ключевых мест в процессе проведения социально-экономических преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности, безопасности и инновационного развития территорий.

Более чем в 30 странах мира (Япония, Китай, США, Англия, Германия, Швеция, Франция, Бельгия и др.) разработаны и реализуются государственные программы и стратегии по развитию цифровой экономики (в том числе в сфере промышленной цифровизации). При этом цифровая экономика рассматривается странами-лидерами как инструмент структурно-технологической модернизации экономики с целью

обеспечения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе [12, с. 5].

В целях реализации национальных приоритетов и повышения экономической безопасности на федеральном уровне принят ряд документов, определяющих основные направления государственной политики РФ по формированию цифровой экономики. В частности, это Стратегия развития информационного общества в РФ на 2017–2030 гг., Стратегия научно-технологического развития РФ до 2035 г., Национальный проект и программа «Цифровая экономика РФ» и др.

При этом важно отметить, что несмотря на большое количество научных работ, посвященных исследованию содержания понятия «цифровая экономика», многие теоретико-методологические подходы находятся в стадии становления.

Выделим ключевые подходы к исследованию содержания понятия «цифровая экономика» (рис. 1).

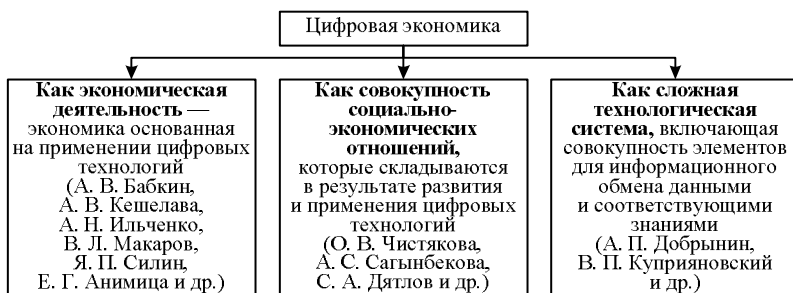


Рис. 1. Ключевые подходы к исследованию содержания понятия «цифровая экономика» [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 9; 10; 11]

Одним из актуальных вопросов, поднимаемых научным сообществом является оценка влияния результатов цифровизации на структуру и отрасли экономики, уровень занятости населения, а также на формирование и протекание процессов устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ. С одной стороны, развитие цифровой экономики характеризуется созданием современных технологий и платформенных решений, выходом на новые рынки и расширением сферы экономической деятельности, с другой стороны, отсутствием предсказуемости последствий в результате трансформации отечественных отраслей экономики (в том числе производственных процессов).

Для реализации национальных приоритетов по развитию цифровой экономики, повышению информационной безопасности и доступ-

ности интернет-ресурсов на региональном уровне должны быть разработаны и утверждены стратегические документы и нормативно-правовые акты, содержащие основные направления развития и внедрения цифровых технологий (платформенных решений) с учетом влияния на экономические процессы и качественных изменений в отраслях экономики.

На территории Свердловской области с целью внедрения и развития цифровой экономики органами региональной государственной власти совместно с научными организациями, бизнес-сообществом и производственными предприятиями проводятся следующие мероприятия:

1) реализуются государственные программы по модернизации производственных мощностей и инфраструктуры с использованием современных технологий, предусматривающие государственно-частное партнерство;

2) проводятся совещания и конференции с привлечением научных организаций по вопросу совершенствования системы образования с учетом предпосылок развития цифровой экономики;

3) оказывается финансовая поддержка отечественным компаниям — генераторам цифровых технологий за счет привлечения средств фондов развития (или институтов развития);

4) реализуются мероприятия по созданию новых рабочих мест в высокотехнологичных отраслях и др.;

5) внедряются геоинформационные ресурсы в сфере цифрового управления экономикой региона для принятия эффективных управленческих решений;

6) используются цифровые технологии и электронные платформы в сфере оказания социальных услуг (здравоохранение, образование, культура и др.) с целью повышения качества и уровня жизни населения;

7) вносятся изменения в нормативно-правовые акты и региональное законодательство, регулирующие работу государственных органов в сфере предоставления цифровых услуг (например, многофункциональные центры и др.).

Несмотря на значимые мероприятия, проводимые на региональном уровне, следует выделить ряд взаимосвязанных факторов, сдерживающих развития цифровой экономики (рис. 2).

Важно отметить, что цифровизация затрагивает различные стороны общественного развития, порождает новые возможности и вызовы социально-экономической трансформации региона. Внедрение цифровых технологий и платформенных решений оказывает влияние на скорость и качество процессов, протекающих в ключевых отраслях региональной экономики:

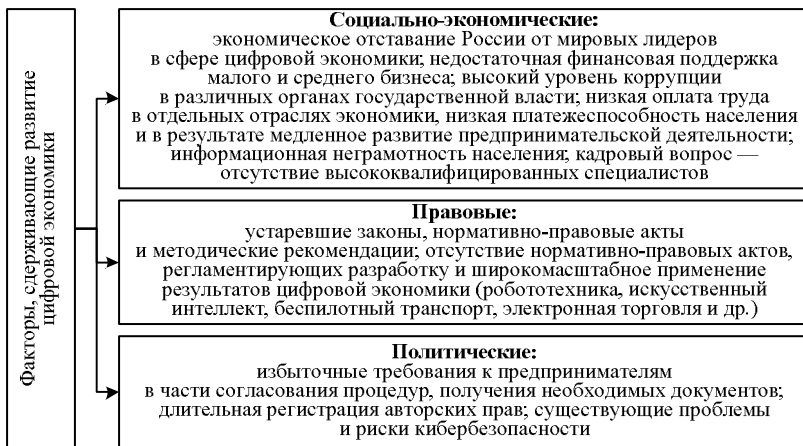


Рис. 2. Ключевые факторы, сдерживающие развитие цифровой экономики [8, с. 17]

1) *промышленный комплекс* (роботизация процессов, внедрение 3D-технологий и технологий открытого производства, интеллектуальные производственные линии, цифровое моделирование технологических процессов);

2) *оборонно-промышленный комплекс* (беспилотные технологии с системой автоматического управления, использование мобильных технологий);

3) *сфера энергетики* (создания и внедрение инновационных технологий, а также высокоинтегрированных интеллектуальных системообразующих и распределительных электрических сетей нового поколения);

4) *транспортный комплекс* (цифровая инфраструктура, автоматизация сервисов и внедрение беспилотных технологий в транспортных системах);

5) *сфера ЖКХ* (технологии «Умный город», сенсорные системы и «интеллектуальные здания»);

6) *социальная сфера* (внедрение электронного документооборота, биометрические технологии, нейрокомпьютерные интерфейсы, торговые электронные площадки);

7) *сфера связи и телекоммуникаций* (беспроводной интернет, мобильная сеть и облачные ресурсы, цифровые сервисы и технологии GPS, Galileo, ГЛОНАСС и др.);

8) *государственное управление* (автоматизация аналитических и управленческих процессов, сведение в единую информационную систему, «электронное правительство»);

9) *сфера финансовых услуг* (криптовалюта, электронные платежи и переводы, дистанционное управление активами, финансовый маркетинг, блокчейн и др.).

Таким образом, внедрение цифровых технологий на всех стадиях общественного воспроизводства способствует повышению производительности труда, оптимизации производственных процессов и логистических цепочек, повышению конкурентоспособности предприятий и их выходу на новые товарные рынки, а также созданию единого цифрового пространства.

В заключение хотелось бы отметить, что переход к цифровой экономике является не просто сменой технологического уклада, а представляет собой изменение парадигмы экономического развития; происходит формирование качественно новой экономической системы, отвечающей приоритетам цифровой экономики.

Библиографический список

1. *Бабкин А. В., Чистякова О. В.* Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18, № 24.

2. *Введение в «цифровую» экономику / А. В. Кешелава, В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев и др. ; под общ. ред. А. В. Кешелава.* — М. : ВНИИГеосистем, 2017.

3. *Добрынин А. П., Черних К. Ю., Куприяновский В. П.* Цифровая экономика — различные пути к эффективному применению технологий // International Journal of Open Information Technologies. — 2016. — № 1(4).

4. *Дятлов С. А., Лобанов О. С., Чжоу В.* Управление региональным информационным пространством в условиях цифровой экономики // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 4.

5. *Ильченко А. Н., Ильченко К. А.* Цифровая экономика как высшая ступень развития инфокоммуникационных технологий // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. — 2018. — № 3.

6. *Куприяновский В. П., Сиягов С. А., Липатов С. И.* Цифровая экономика — «Умный способ работать» // International Journal of Open Information Technologies. — 2016. — № 2(4).

7. *Макаров В. Л., Клейнер Г. Б.* Микроэкономика знаний. — М. : Экономика, 2007.

8. *Петров А. А.* Цифровизация экономики: проблемы, вызовы, риски // Торговая политика. — 2018. — № 3(15).

9. *Сагынбекова А. С.* Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России // Теория. Практика. Инновации. — 2018. — Апр. — URL : <http://www.tpinauka.ru/2018/04/Sagynbekova.pdf>.

10. Силин Я. П., Анимица Е. Г., Иваницкий В. П. Контуры формирования цифровой экономики в России // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2018. — Т. 19, № 3.

11. *Тенденции* развития экономики и промышленности в условиях цифровизации / под ред. А. В. Бабкина. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017.

12. *Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса* / Т. К. Оганесян, Е. М. Стырин, Г. И. Абдрахманова и др. — М. : НИУ ВШЭ, 2018.

О. И. Санжанов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

М. А. Санжанова

ООО «Центр расчетов», г. Екатеринбург

Некоторые социальные аспекты реформирования деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами, образующимися на территории муниципальных образований Свердловской области

Аннотация. Проведен краткий анализ первых социальных последствий реформирования деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами в Свердловской области. Подчеркивается высокая социальная значимость этого элемента муниципальной экономики и необходимость сопровождения мероприятий реформы разъяснительной работой с населением.

Ключевые слова: муниципальное образование; обращение с твердыми коммунальными отходами; тарифы; социальное напряжение; экологическая обстановка.

Деятельность по утилизации бытовых и производственных отходов является важнейшим элементом муниципальной экономики. Значение этой деятельности как жизнеобеспечивающей, градообслуживающей функции муниципального образования трудно переоценить, так же как и ее влияние на состояние окружающей среды¹.

Задачу временного складирования и дальнейшего удаления со своей территории отходов производства и другого хозяйственного мусора вынужден решать каждый хозяйствующий субъект. Особенно это актуально для организаций, существующих в границах городских поселений, где возможности по временному хранению мусора ограничены, а нарушения порядка обращения с отходами быстро становятся заметны общественным активистам и контролирующим органам.

¹ *О состоянии* и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 г. : гос. доклад от 28 декабря 2018 г.

В каждом домохозяйстве также ежедневно решается задача сбора, хранения, сортировки, утилизации или выноса за пределы жилища и дальнейшего уничтожения мусора, образующегося в процессе жизнедеятельности людей [1]. В условиях соседского проживания населения абсолютного большинства современных муниципальных образований эта задача перестает быть индивидуальной или семейной и становится одной из основных функций местного самоуправления¹. Причем функцией едва ли не самой социально значимой с позиций непрерывности ее реализации и остроты восприятия населением недостатков в работе того сектора местного хозяйства, который эту функцию реализует. Значимость этой функции тем более возрастает, чем более исчерпанными становятся мощности старых коммунальных технологий и более выраженным эффект загрязнения окружающей среды, обостряющий потребность в новых технологиях утилизации отходов [2]. Возрастает и регулирующая роль органов государственной власти, особенно на региональном уровне, в вопросах обеспечения исполнения отраслевых норм и правил в сфере обращения с отходами, а также обеспечения условий для привлечения инвестиций в модернизацию отрасли².

Практически во всех регионах страны к концу XX века сложилась, а в первые десятилетия XXI века обострилась и вышла в разряд приоритетных проблема неэффективности системы обращения с отходами, образуемыми на городских и сельских территориях. Внешние проявления недостатков работы системы доставляют людям серьезные физические и эмоциональные неприятности, способствуют формированию негативного отношения к органам государственной власти и местного самоуправления, развитию бытовых, социальных, хозяйственных и управленческих конфликтов. Тема ухудшения экологической обстановки и замусоривания территории, развала хозяйственной инфраструктуры мусоропереработки на местах стала для всех видов СМИ одной из самых актуальных и острых, можно сказать, взрывоопасных.

До января 2019 г. затраты потребителей, проживающих в жилищном фонде поселений, на так называемый «вывоз мусора» включались в состав общей стоимости (ставки платы) содержания жилья, никогда не выделялись в платежных документах жилищных организаций в отдельную строку и на территории такого крупнейшего города, как Ека-

¹ *Управление* системой сбора, утилизации и переработки твердых бытовых отходов. — URL : <http://litirus.ru/ekologiya/upravleniesistemoy-sbora-utilizatsii-i-pererabotki-tverdyih-byitovyih-othodov.html>.

² *Охрана* окружающей среды на 2012–2020 гг. : гос. программа Российской Федерации; *Территориальная* схема обращения с отходами, в том числе твердыми коммунальными отходами, Свердловской области; *Долгосрочный* прогноз социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» до 2035 г.

теринбург, составляли для различных типов домов и территорий ориентировочно от 0,7 до 2,5 р. на 1 м² площади жилого помещения.

Примерно с 2014 г. в процессе подготовки реорганизации системы обращения с отходами в масштабах регионов и страны в целом в СМИ активно обсуждался вопрос о возможном значительном повышении платы за эту услугу при ее выделении в самостоятельный вид деятельности жилищно-коммунального хозяйства с собственным тарифом, обеспечивающим весь цикл работ по вывозу, хранению и утилизации твердых коммунальных отходов (ТКО). На деле тариф, установленный для специализированных организаций — региональных операторов, оказался настолько высок, что в совокупности с утвержденным нормативом накопления отходов привел не просто к значительному, а к многократному росту платы за их утилизацию.

Поэтому добавление с начала 2019 г. в квитанцию для оплаты жилищно-коммунальных услуг новой коммунальной услуги по вывозу твердых коммунальных отходов, несмотря на длительную подготовку общественного мнения, вызвало не только массу обсуждений, но и возмущение со стороны населения муниципальных образований Свердловской области. Ставка платы за новую коммунальную услугу составила при этом 148,62 р. с одного проживающего в многоквартирных домах Екатеринбурга и 182,12 р. с одного жителя индивидуального дома. Похожая ситуация возникла во всех остальных муниципальных образованиях Свердловской области¹.

Новый тариф оказался, по мнению абсолютного большинства потребителей, необоснованным и «завышенным» для жителей городов и других поселений, особенно для семей, проживающих в небольших квартирах, составляющих основную часть жилищного фонда большинства поселений региона. Для них затраты на услугу по обращению с ТКО выросли в несколько раз. Так, семья из 3 чел., проживающая в стандартной квартире площадью около 50 м², до так называемой реформы тратила на вывоз мусора в рамках платы за содержание жилого помещения не более 100 р. в месяц. С 1 января 2019 г. затраты на обращение с ТКО составили для такой семьи более 400 р. в месяц.

Такое «шоковое» повышение цены обязательно должно было сопровождаться одновременной демонстрацией хотя бы небольших, но заметных внешних признаков оздоровления работы отрасли, значительным улучшением качества клиентского сервиса, ощутимыми сдвигами в устранении загрязнения окружающей среды и т. п. Ничего этого потребители муниципальных образований на протяжении 2019 г. не

¹ Новая система обращения с мусором: вопросы и ответы. — URL : <https://екатеринбург.рф>.

увидели, что привело к еще большему социальному напряжению, нежели до начала реформы.

Ситуация показала, что во многих случаях местные власти оказались не готовы объяснить целесообразность проводимой реорганизации, а люди понять и принять новую услугу. Да, изначально было публично объявлено, что установленные Региональной энергетической комиссией Свердловской области тарифы региональных операторов обеспечат накопление инвестиционных ресурсов для строительства будущих заводов по переработке мусора, но затем в СМИ стала поступать от представителей региональных операторов и экспертов информация об отсутствии денежных средств на обновление оборудования и улучшение качества услуг, обеспечение сортировки мусора, строительство мусороперерабатывающих заводов и обустройство полигонов для складирования мусора¹, что спровоцировало новую волну возмущения населения. Наряду с массой недовольных высказываний в информационных сетях появились видеоролики и мини-статьи о том, как утилизируется вывезенный за деньги жителей мусор с грубыми нарушениями норм экологического законодательства.

Остро обсуждается вопрос о том, что на сегодняшний день отсутствуют мероприятия по переходу от учета объема вывозимого мусора по установленному нормативу накопления к учету по «факту» (по количеству фактически вывезенных отходов), несмотря на то что тариф для данной формы оказания услуги утвержден надлежащим образом.

Отдельный источник социального напряжения — подбор мест расположения перспективных объектов хранения и переработки отходов. Определяя будущие места этих объектов, органы государственной власти и местного самоуправления должны не только жестко соблюдать отраслевые санитарно-экологические требования и ограничения, установленные законодательством, но и предпринять максимальные усилия для предварительного обсуждения этих проектов с населением муниципальных образований, проведения разъяснительной работы о стратегических и краткосрочных целях и задачах реорганизации системы накопления и переработки отходов, гарантиях предотвращения негативных последствий этой деятельности, в том числе в виде роста онкологических и иных заболеваний.

¹ *Урал* вместо Шиеса: московский мусор едет в новом направлении. — URL : https://eanews.ru/news/ural-vmesto-shiyesa-moskovskiy-musor-yedet-v-novom-napravlenii_06-09-2019.

Библиографический список

1. *Дмитриев Ю. А., Баранова А. Ф.* Сфера обращения с отходами: формирование механизмов и инструментов управления // Региональная экономика: теория и практика. — 2015. — № 36.

2. *Пляскина Н. И., Харитонова В. Н., Вижина И. А.* Эколого-экономическая оценка использования инновационных технологий для утилизации ТКО // Экологический вестник России. — 2016. — № 2.

В. В. Хоменко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Приоритетные инвестиционные проекты в пространстве Уральского макрорегиона

Аннотация. Рассмотрены ключевые особенности, процедура отбора и включения проектов в Перечень приоритетных инвестиционных проектов в пространстве Уральского макрорегиона (на примере Свердловской области), дано определение «региональный инвестиционный проект». Обозначены направления реализации приоритетных инвестиционных проектов с учетом ориентиров региональной государственной политики.

Ключевые слова: инвестиции; приоритетный инвестиционный проект; регион; ресурсы; государственная поддержка; субъект.

На современном этапе одним из наиболее важных драйверов развития региональной экономики является реализация приоритетных инвестиционных проектов, направленных на решение ключевых задач по модернизации экономики и переводу ее на инновационный путь развития.

Важно отметить, что исследование проблем привлечения инвестиционных ресурсов в экономику для повышения инновационной активности и конкурентоспособности субъектов РФ всегда находилось в центре внимания экономической науки, поскольку инвестиции оказывают влияние на формирование и развитие приоритетных секторов и отраслей экономики, определяют процессы экономического роста страны и ее регионов.

В экономической литературе предложено множество понятий категории «инвестиционный проект». При этом ряд отечественных ученых-регионалистов (О. Ф. Быстров, В. Я. Поздняков, В. М. Прудников, В. В. Перцов, С. В. Казаков) рассматривает инвестиционный проект как совокупность практических действий или процесс вложения денежных средств в разные отрасли экономики региона с целью достижения запланированных социально-экономических результатов и получения прибыли [3, с. 77].

В рамках исследования процессов управления инвестиционными проектами авторы (Ю. В. Зайцев, В. К. Крутиков, Т. В. Дорожкина) интерпретируют инвестиционный проект как систему нормативно-правовых документов для осуществления поэтапных действий, связанных с инвестированием [1, с. 5].

С. В. Шарохина в рамках исследования сущности понятия «инвестиционный проект» дает следующее его определение: это целенаправленная идея, реализуемая командой (участниками инвестиционного процесса) с учетом ограниченности времени и ресурсов для достижения установленных результатов в пространстве региона [4, с. 3].

В Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» вводится статус «приоритетный инвестиционный проект».

На основе анализа и обобщения различных трактовок и сущностных характеристик под региональным инвестиционным проектом понимается комплекс действий и мероприятий, обеспечивающих достижение приоритетов региональной социально-экономической политики в условиях модернизации и перехода экономики на инновационный путь развития.

При соответствии инвестиционного проекта задачам и ориентирам стратегического развития региона, а также требованиям законодательства РФ по оценке экономической, финансовой и бюджетной эффективности инвестиционный проект включается в Перечень региональных приоритетных инвестиционных проектов (далее — Перечень). Процедура отбора и включения проектов в Перечень в пространстве Уральского макрорегиона (на примере Свердловской области) представлена на рисунке.

В условиях ограниченности региональных ресурсов, с целью повышения прозрачности проводимых процедур согласно нормативно-правовым документам инвестиционного развития субъекта РФ, на практике применяется дифференцированный подход к отбору приоритетных инвестиционных проектов.

Процедура включения инвестиционного проекта в Перечень содержит несколько этапов:

1) субъект инвестиционной деятельности подает декларацию о включении в Перечень с приложением необходимого пакета документов (требования к документам установлены региональными нормативно-правовыми актами);

2) уполномоченный орган государственной власти рассматривает заявление и пакет документов в установленный срок. На данном этапе проводится оценка экономической, финансовой и социальной эффек-

тивности инвестиционного проекта, а также оценка соответствия проекта качественным критериям и ключевым ориентирам стратегического развития. По итогам рассмотрения инвестиционного проекта готовится промежуточное заключение о целесообразности реализации на территории региона;



**Процедура отбора и включения проектов
в Перечень приоритетных инвестиционных проектов
в пространстве Уральского макрорегиона
(на примере Свердловской области)¹**

3) правительственной комиссией регионального органа власти по приоритетным инвестиционным проектам рассматриваются материалы и готовится промежуточное заключение о реализации инвестиционного

¹ О реализации отдельных положений Закона Свердловской области от 30 июня 2006 г. № 43-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Свердловской области»: постановление Правительства Свердловской области от 13 ноября 2013 г. № 1387-ПП.

проекта. На заседании комиссии большинством членов принимается решение о включении либо об отказе во включении инвестиционного проекта в Перечень;

4) в случае положительного решения комиссии субъекту инвестиционной деятельности присваивается статус участника приоритетного инвестиционного проекта. Уполномоченным органом государственной власти вносятся соответствующие изменения в региональную государственную программу, предусматриваются меры государственной поддержки.

Так, для региональных инвестиционных проектов Свердловской области, имеющих статус «приоритетный», органом государственной власти устанавливается особый налоговый режим, предоставляются государственные гарантии и субсидии из областного бюджета, а также оказывается инфраструктурная и информационная поддержка.

На территории Свердловской области реализуется порядка 20 приоритетных инвестиционных проектов, в частности, по модернизации и реконструкции производственных комплексов (Верхняя Салда, Красноуральск, Полевской, Ревда), строительству заводов и промышленных комплексов (Дегтярск, Нижний Тагил, Екатеринбург, Каменск-Уральский) и др., обеспечивающих поступательное экономическое развитие региона. Общий объем инвестирования более 200 млрд р.

При этом важно отметить, что на повышение валового регионального продукта оказывает влияние объем инвестиций в основной капитал.

В таблице представлена территориальная структура инвестиций в основной капитал Уральского федерального округа — одного из наиболее крупных, экономически развитых в Российской Федерации округов, оказывающего своей деятельностью значительное влияние на развитие экономики страны [2, с. 18].

Территориальная структура инвестиций в основной капитал УрФО за период 2008–2018 гг., млрд р.

Субъект	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Курганская область	33,4	25,6	33,7	32,8	28,6	22,4
Свердловская область	242,6	264,5	341,6	371,6	345,8	337,8
Тюменская область	143,3	154,8	204,6	248,2	261,5	290,7
Челябинская область	178,4	151,1	179,7	227,9	193,8	194,7
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	482,6	507,2	669,9	733,9	804,1	942,2
Ямало-Ненецкий автономный округ	399,6	387,7	565,1	754,2	1097,1	1082,2

Примечание. Составлено по: Регионы России. Раздел «Инвестиции. Социально-экономические показатели». — URL : http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

По итогам 2018 г. наибольшая доля инвестиций (70,5 % общего объема Уральского федерального округа) приходится на северные регионы — Ямало-Ненецкий автономный округ и Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, на территории которых реализуют приоритетные инвестиционные проекты и программы такие транснациональные корпорации, как «Газпром», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Новатэк». Доля инвестиций в основной капитал Свердловской области составляет 11,8 % (на территории Свердловской области реализуют инфраструктурные проекты «Роскосмос», «Росатом», «Ростех» и др.). Наименьший удельный вес инвестиций в основной капитал в Курганской области — всего 0,8 %.

Следует отметить, что на привлечение инвестиций в экономику уральских регионов оказывает влияние инвестиционная привлекательность и инвестиционный потенциал территории, существующие риски и эффективность возврата вложенных средств, уровень развития инфраструктуры и действующие меры государственной поддержки.

При этом важно отметить, что реализация приоритетных инвестиционных проектов должна соответствовать ориентирам региональной государственной политики (в частности, Инвестиционной стратегии Свердловской области) и быть направлена на решение следующих задач:

- 1) активизацию инвестиционной деятельности, предусматривающей переход экономики на инновационный путь развития;
- 2) создание новых высокотехнологичных производственных комплексов, обеспечивающих производство продукции с высокой добавленной стоимостью;
- 3) создание высокопроизводительных рабочих мест, в том числе для решения социальных проблем отдаленных населенных пунктов;
- 4) повышение конкурентоспособности региональной экономики и выход ее на траекторию устойчивого развития;
- 5) развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства и др.

В заключение хотелось бы отметить, что в современных условиях экономического развития региональные приоритетные инвестиционные проекты являются драйверами экономического роста территории, оказывают влияние на объем валового регионального продукта, повышение конкурентоспособности и инвестиционного потенциала как региона, так и страны в целом.

Анализ и обобщение практических подходов в части реализации приоритетных инвестиционных проектов в пространстве Уральского макрорегиона (на примере Свердловской области), возможность применения законодательной и методической базы по оценке и отбору приоритетных проектов позволяют сделать вывод, что на территории

Свердловской области действует эффективная система проектно-ориентированного управления, учитывающая интересы регионального стратегического развития и участников инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. *Зайцев Ю. В., Крутиков В. К., Дорожкина Т. В.* Управление проектами. — Калуга : Изд-во «Эйдос», 2015.
2. *Срединный регион: теория, методология, анализ / Е. Г. Анимидца, А. А. Глузов, Е. Б. Дворядкина и др.* — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009.
3. *Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации / О. Ф. Быстров, В. Я. Поздняков, В. М. Прудников и др.* — М. : ИНФРА-М, 2008.
4. *Шарохина С. В.* О сущности понятия «инвестиционный проект» // Отходы и ресурсы. — 2018. — Т. 5, № 1. — URL : <https://resources.today/PDF/03ECOR118.pdf>.

И. Ю. Чучкалова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Малое и среднее предпринимательство Свердловской области: состояние, проблемы и способы решения

Аннотация. Представлена динамика количества малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в 2014–2018 гг. Рассмотрены различные инструменты, применяемые в 2019 г. Выявлены основные проблемы, с которыми сталкивается малый и средний бизнес, а также предложены меры для их решения.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; региональный уровень; проблемы малого и среднего бизнеса; Свердловская область.

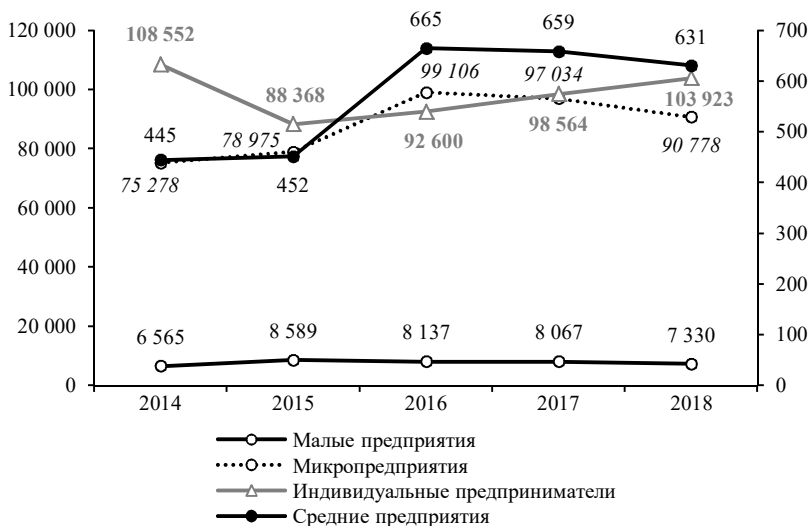
На сегодняшний день развитию предпринимательства уделяется огромное внимание как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Согласно Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. «малое и среднее предпринимательство являются неотъемлемым и необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы»¹. А в Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг.² говорится о том, что «повышение эффективности системы поддержки

¹ *Прогноз* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. — URL : <http://static.government.ru/media/files/41d457-592e04b76338b7.pdf>.

² *О стратегии* социально-экономического развития Свердловской области на 2016–2030 гг. : закон Свердловской области от 21 декабря 2015 г. № 151-ОЗ.

малого и среднего предпринимательства в реальном секторе экономики, формирование малых и средних предприятий играют значимую роль на российском и в перспективе мировом рынках» [3].

На рисунке представлена динамика количества малого и среднего предпринимательства (МСП) в Свердловской области. Рассматривая период с 2015 по 2018 г., можно увидеть, что количество МСП увеличилось почти на 6 %.



Количество субъектов МСП в Свердловской области, 2014–2018 гг.¹

Количество средних предприятий с 2014 по 2018 г. увеличилось почти на 30 %, причем значительный рост был зафиксирован в 2016 г., а далее три года наблюдалось незначительное снижение. Анализируя количество малых предприятий и микропредприятий, необходимо учесть тот факт, что в 2015 г. произошло изменение критериев отнесения субъектов предпринимательской деятельности к той или иной группе субъектов МСП². В связи с этим в 2016 г. уменьшилось количество ма-

¹ Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на период до 2035 г.: постановление Правительства Свердловской области от 6 августа 2019 г. № 515-ПП.

² О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265

лых предприятий и увеличилось количество микропредприятий. После резкого падения в 2015 г. численность индивидуальных предпринимателей стала увеличиваться, и прирост в 2018 г. составил около 15 %.

Исходя из вышеприведенных данных понятно, что Свердловская область имеет достаточно высокий уровень развития МСП, и это связано с тем, что на сегодняшний день активно оказывается поддержка субъектам малого и среднего бизнеса.

В 2019 г. были применены следующие инструменты государственной поддержки:

1) в рамках национального проекта на сегодняшний день действует программа предоставления кредитов через банковскую систему под 8,5% годовых сроком до 10 лет;

2) помощь в продвижении товаров и услуг на экспорт — одно из важных направлений поддержки МСП. С начала 2019 г. с 30 предприятиями Свердловской области при поддержке Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства были заключены контракты на поставки продукции в 22 страны мира на общую сумму 4,4 млн долл.;

3) объем финансовой поддержки субъектов МСП за первое полугодие 2019 г. увеличился на 400 млн по сравнению с таким же периодом 2018 г. 400 субъектов малого и среднего бизнеса получили финансовую поддержку, а 3 865 — консультационную и образовательную¹;

4) в 2019 г. Свердловская область получила из федерального бюджета на поддержку малых и средних предприятий-экспортеров более 72 млн р., что на 68,7 млн больше, чем в 2018 г.;

5) в ходе реализации проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Нижнем Тагиле открыт второй по счету в Свердловской области центр «Мой бизнес», который предоставляет государственные и муниципальные услуги по принципу «единого окна»²;

6) открыт первый на Урале центр франчайзинга. С помощью франшиз фондом планируется увеличение количества МСП в Свердловской области³.

Также Министерство инвестиций и развития планирует с помощью проведения форумов, мастер-классов и иных мероприятий вовлечь в бизнес подростков начиная с 14 лет⁴.

¹ Аналитический центр «Эксперт». — URL : <http://www.acexpert.ru>.

² Более 72 млн рублей выделено на поддержку экспортеров МСП в Свердловской области в 2019 г. — URL : <https://tass.ru/msp/6335370>

³ Урал упакуют. В Екатеринбурге презентован центр франчайзинга // Коммерсант. — 2019. — № 145. — URL : <https://www.kommersant.ru/doc/4060942>.

⁴ Господдержка бизнеса. — URL : <https://66msp.ru/informatsiya/novosti/item/gospodderzhka-biznesa>.

Можно констатировать, что ведется огромная работа для поддержания МСП. Видно, что часть проблем решается органами государственной власти, но большинство проблем остаются нерешенными. Именно эти проблемы развития МСП в Свердловской области необходимо определить и найти всевозможные пути решения. От эффективного функционирования предпринимательства зависит экономическая стабильность страны, а следовательно, и всех ее регионов, появление новых рабочих мест, рост производства импортозамещающей продукции, повышение уровня оказываемых услуг; формируются конкурентные, цивилизованные рыночные отношения [2].

Основными проблемами, которые возникают у субъектов МСП, являются [1]:

- 1) недостаточная информированность о существующих программах поддержки;
- 2) невысокий уровень предпринимательской грамотности, особенно в отдаленных уголках Свердловской области;
- 3) возникновение сложностей с реализацией продукции;
- 4) недостаток квалифицированных кадров;
- 5) административные барьеры при входе на рынок.

На сегодняшний день Министерство инвестиций и развития Свердловской области посредством государственной поддержки создаст наилучшую среду для развития и успешного функционирования предпринимательства в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 г.». Возможно, с помощью этой и многих других программ удастся решить проблемы, которые на данный момент стоят перед МСП.

Согласно Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области к 2035 г. доля субъектов МСП в валовом региональном продукте Свердловской области должна составлять 40 %. Для достижения этой цели необходимо принять следующие меры:

- 1) увеличение уровня обеспечения субъектов МСП информацией, необходимой для их развития, а также развитие инфраструктуры поддержки;
- 2) формирование условий для повышения предпринимательской активности и улучшения имиджа предпринимательской деятельности;
- 3) стимулирование спроса на продукцию МСП, содействие расширению рынков сбыта продукции¹;

¹ Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на период до 2035 г. : постановление Правительства Свердловской области от 6 августа 2019 г. № 515-ПП.

- 4) помощь в укреплении кадрового потенциала субъектов МСП;
- 5) снижение расходов МСП, связанных с прохождением административных процедур.

При реализации рассмотренных выше мер увеличится вклад малого и среднего бизнеса в экономику области. При большей поддержке предпринимателей со стороны государства произойдет дальнейший рост числа субъектов МСП, повысится устойчивость и гибкость экономики.

Библиографический список

1. *Бурковский Р. В.* Проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Свердловской области, и пути их решения // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки : электрон. сб. ст. по материалам XLII студ. Междунар. заоч. науч.-практ. конф. — М.: Изд-во «МЦНО», 2017. — № 2(42).

2. *Моисеева Е. В., Семькина М. Г., Савченко Я. В.* Развитие малого и среднего предпринимательства Свердловской области: проблемы и пути их решения // Наука и бизнес: условия взаимодействия индустриального партнерства : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Нижний Тагил, 27 апреля 2017 г.). — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

3. *Усков В. С.* Роль малого предпринимательства в обеспечении экономического роста страны // Экономика и социум. — 2017. — № 3(34).

Н. Ю. Ярошевич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Квазиинтеграционные формы инновационного развития промышленных предприятий Урала

Аннотация. Перспективы инновационного развития промышленных предприятий во многом определяются уровнем и формами партнерского взаимодействия между ними. Квазиинтеграция является приоритетной формой партнерских взаимодействий, так как создает кумулятивный эффект, позволяющий формировать более устойчивые конкурентные преимущества, особенно в части создания и доведения инновационного продукта до потребителя. В статье исследуются преобладающие формы квазиинтеграции промышленных предприятий Свердловской области в процессе инновационной деятельности.

Ключевые слова: партнерское взаимодействие; квазиинтеграция; инновации; промышленные предприятия.

Потенциал развития современных компаний в настоящее время определяется не только эффективностью производственной и экономической деятельности, устойчивостью компетенций персонала, но и формами партнерского взаимодействия. Именно потенциал развития парт-

нерских взаимодействий определяет позицию компании, ее конкурентоспособность в условиях неоиндустриального развития, внешних и внутренних вызовов.

Далеко не все компании формируют партнерские взаимодействия осознанно и рассматривают их как стратегический ресурс. Так, по данным исследования [1], только четверть европейских компаний занимаются управлением партнерскими взаимодействиями, и большая часть это взаимодействия в рамках производственных цепочек, т. е. с поставщиками и потребителями. При этом формирование партнерских связей происходит произвольно, что приводит к ошибкам, коммерческим и стратегическим просчетам и потерям. Таким образом, становится актуальным рассматривать партнерские взаимодействия как стратегический инструмент развития компаний в условиях роста неопределенности, сложности среды, необходимости перехода к новому технологическому укладу. Особую актуальность формирование партнерских взаимодействий имеет для инновационного развития промышленных предприятий, задача которых не только сгенерировать инновации, но и довести их до конечного потребителя.

Теоретические подходы к формированию партнерского взаимодействия. Межфирменные взаимодействия всегда были интересны исследователям. Представители отношенческой школы партнерские взаимодействия рассматривают как один из ресурсов фирмы [4; 6; 9; 10]. В рамках этой теории партнерские отношения определяют как специфический ресурс, формируемый в результате коллаборации с различными агентами рынка, возникающий в процессе производственной деятельности компании.

В теории организационной кооперации рассматривается проблема снижения издержек производства и кооперации в рамках партнерского взаимодействия. Среди наиболее известных работ можно отметить работу Тисса, посвященную оценке интеграционных эффектов взаимодействия, распределению рисков, разрешению агентских споров [7]. Исследованию кооперационного потенциала партнерского взаимодействия в период технологических трансформаций рынка посвящены работы Шумпетера, Чандлера, Нельсона [2].

В рамках институциональной теории партнерские взаимодействия рассматриваются как формальные и неформальные контракты, особенности и условия которых во многом определяются специфичностью актива, по поводу которого формируется взаимодействие. Так, если актив обладает высоким уровнем специфичности, то формируется сложный неоклассический контракт [8].

Таким образом, объединяя все существующие теоретические подходы, под партнерским взаимодействием мы будем понимать сложные

контракты, формирующие интеграционные механизмы определения целей, координации усилий и мотивации участников взаимодействия в процессе создания инноваций.

Долгосрочные и более емкие формы партнерского взаимодействия получили название «квазиинтеграция». Так, в работе Шерешевой под квазиинтеграцией понимается «объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности [2, с. 67].

Для инновационных компаний реализация квазиинтеграционных форм взаимодействия является приоритетной, так как создает кумулятивный размер, позволяющий формировать более устойчивые конкурентные преимущества на страновых и мировых рынках.

Изучению квазиинтеграционных форм взаимодействия на разных страновых рынках посвящены работы зарубежных авторов [3; 5].

Интерес представляет изучение квазиинтеграционных форм партнерского взаимодействия в рамках создания и развития инноваций.

Изучение источников позволило предложить следующую классификацию инновационных форм квазиинтеграции (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Формы квазиинтеграции инновационной деятельности
промышленных предприятий**

Вид взаимодействия	Форма	Описание
Нерыночные	Некооперационная	Предприятие не сотрудничает с внешними организациями при разработке и внедрении инноваций
	Партнеры как поставщики инвестиций	Участники производственной цепи или независимые агенты рынка финансируют в той или иной форме инновационную и производственную сферу деятельности компаний
Рыночные формы	Цепочка (сеть) создания ценности (стоимости)	Партнерские взаимодействия строятся только с потребителями, поставщиками сырья и материалов, услуг
	Виртуальная корпорация	Предполагается объединение разнородных ресурсов и взаимодействие с предприятиями-смежниками и конкурентами, нет сотрудничества с наукой
	Институциональная корпорация	Предполагается взаимодействие с научными организациями, вузами/университетами, но отсутствует сотрудничество с участниками рынка

Вид взаимодействия	Форма	Описание
	Динамическая сеть	Партнерские взаимодействия строятся как с участниками рынка (партнеры и конкуренты), так и с научными организациями и (или) вузами/университетами

Примечание. Составлено по: [3; 4; 6].

Таким образом, на сегодняшний день можно выделить как рыночные, так и нерыночные формы квазиинтеграции.

Формы квазиинтеграции в развитии инноваций промышленных предприятий Урала. В рамках проводимого исследования интересно изучить практику построения квазиинтеграционных форм в инновационной деятельности промышленных компаний Урала. Исследование проводилось на основании данных ежегодного отчета РО СОСПП за 2019 г.¹, базы данных Интерфакс СПАРК и сайтов компаний. Согласно отчету основными видами инвестиционной деятельности промышленных предприятий Свердловской области являются: модернизация основных производственных фондов — 40,8 % проектов; внедрение инноваций НИОКР, цифровизация и приобретение готовых технологий — 10–15 %.

Проанализируем формы партнерских взаимоотношений промышленных предприятий в рамках финансирования инновационной деятельности (табл. 2).

Большую часть (около 42 %) составляют собственные средства предприятий, 49 % инвестиций осуществляется с привлечением банковских и государственных инвестиций и только 8,3 % приходится на привлеченные средства партнеров. Представленная структура отражает преобладание нерыночных форм квазиинтеграции в рамках привлечения финансовых ресурсов — более 79,1 %.

Также в основном на собственные силы рассчитывают промышленные предприятия и при создании инноваций. В общем объеме создаваемых инноваций 34 % созданы собственными НИОКР. При этом появление инноваций в отрасли отслеживается через Интернет каждой третьей компанией. Партнерскими формами взаимодействий пользуются только 29 % промышленных предприятий, взаимодействуя с научными центрами (17 %) и внешними инжиниринговыми компаниями

¹ *Отчет* о результатах социологического опроса по изучению общественного мнения предприятий и организаций о социально-экономической ситуации и деятельности Регионального объединения работодателей «Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей» по итогам 2019 г. — URL : <http://sospp.ru/analitika>.

(12 %) в рамках формирования краткосрочных и долгосрочных контрактов, что предполагает использование такой формы квазиинтеграции, как институциональная корпорация.

Т а б л и ц а 2

**Источники финансирования инновационной деятельности
промышленных предприятий**

Рейтинг	Инструменты инвестиций	Доля, %
1	Собственные средства	41,7
2	Ресурсы отечественных и зарубежных кредитных учреждений (банков)	21,9
3	Разные формы государственного финансирования	27,1
4	Привлеченные средства партнеров	8,3
5	Другое	1,0
	<i>Итого</i>	<i>100,0</i>

Примечание. Составлено по: *Отчет о результатах социологического опроса по изучению общественного мнения предприятий и организаций о социально-экономической ситуации и деятельности Регионального объединения работодателей «Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей» по итогам 2019 г.* — URL : <http://sospp.ru/analitika>.

Основными направлениями развития инноваций и использования ИТ-технологий являются: совершенствование и оптимизация внутренних систем управления — порядка 70 % (в том числе бухгалтерский учет, документооборот — 50 %, работа с кадрами — 10 %); автоматизация элементов производственной цепи — 29 % (из них в основном производстве — 15 %, в продажах — 14 %).

Таким образом, только треть разрабатываемых инноваций создается с использованием квазиинтеграционных форм производственных цепей.

Выбор той или иной формы квазиинтеграции при создании инновационных продуктов во многом определяется внутренним инновационным потенциалом самого предприятия и наличием перспектив выхода на мировые рынки сбыта. При этом именно высокая инновационная активность и география рынков сбыта определяет выбор моделей квазиинтеграции промышленных предприятий в рамках инновационного развития.

Данное исследование продолжается. Выявленное преобладание нерыночных форм квазиинтеграции характеризует стагнирующее состояние развития промышленных предприятий Свердловской области, с одной стороны, и наличие специфичных активов на низкоконкурентных промышленных рынках — с другой. Это и определило либо полное

отсутствие квазиинтеграционных взаимодействий между предприятиями, либо их ограниченный и нерыночный характер.

Библиографический список

1. *Методология* исследования сетевых форм организации бизнеса / под науч. ред. М. Ю. Шерешевой. — М. : Изд. дом ВШЭ, 2014.
2. *Шерешева М. Ю.* Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. — М. : Изд. дом ВШЭ, 2010.
3. *Abigail M., Gray S.* Understanding Quasi-Integration // *Journal of Business*. — 1995. — No. 12(1).
4. *Cheung M. S., Myers M., Mentzer J. T.* Does Relationship Learning Lead to Relationship Value?: Cross-national Supply Chain Investigation // *Journal of Operations Management*. — 2010. — No. 28(6).
5. *Fisher M. M.* Innovation, Networks and Knowledge Spillovers: selected Essays. — Springer, 2006.
6. *Na Fu.* The role of relational resources in the knowledge management capability and innovation of professional service firms // *Human Relations*. — 2014. — No. 68(5).
7. *Teece D. J.* Dynamic capabilities and strategic management. — N. Y. : Oxford University Press, 2009.
8. *Williamson O.* The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // *Journal of Economic Literature*. — 1981. — Vol. 19, no. 14.
9. *Zatta F., Filho E., de Campos F., Freitas R.* Operational competencies and relational resources: a multiple case study // *RAUSP Management Journal*. — 2019. — Vol. 54, no. 3.
10. *Ziolkowska M.* Relational Resources Management as Source of Company's Innovativeness and Competitive Advantage // *Journal of Economics, Business and Management*. — 2014. — Vol. 2, no. 3.

ПРОБЛЕМЫ РЫНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Н. Е. Булетова

Волгоградский институт управления —
филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Волгоград;

И. В. Шаркевич

Волгоградский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова,
г. Волгоград

Формирование промышленной политики с учетом результатов структурного анализа экономики региона

Аннотация. Ключевая цель исследования — выявление приоритетных направлений развития промышленности в региональной экономике с учетом роли исполнительной власти в обеспечении управляемости экономического роста и развития мезосистем. Авторы проводят анализ валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности промышленного производства через систему интенсивных и структурных показателей. Выявлено наличие относительной диспропорции в соотношении между валовой добавочной стоимостью и промежуточным потреблением; обоснована необходимость снижения удельных характеристик промежуточного потребления за счет инвестиций при обеспечении достигнутого уровня производительности труда в конкретном виде экономической деятельности.

Ключевые слова: валовая добавленная стоимость; обрабатывающее производство; показатели структурного анализа.

Обеспечение управляемости эволюции региональной экономики в целом и отдельных сфер или отраслей требует применения действенного алгоритма разработки и реализации промышленной политики, затрагивающей стратегические приоритеты по привлечению инвестиций и актуальным структурным сдвигам в валовой добавленной стоимости (ВДС) в сторону роста эффективности затрат и производительности труда в экономической системе мезоуровня.

Деиндустриализация региональной экономики возникает из-за недостаточного темпа роста ВДС, создаваемой в секторе промышленности, по сравнению с аграрным сектором. Переходя от методологии к эмпирическому анализу особенностей развития промышленности региональной экономики, представим алгоритм экономического анализа производственной деятельности промышленности региона.

1. Анализ производственной деятельности промышленности региона проводится с использованием следующей формулы [1]:

$$ВВ = ВДС + ПП, \quad (1)$$

где ВВ — валовой выпуск продукции, т. е. объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по трем видам экономической деятельности сектора промышленности; ВДС — валовая добавленная стоимость, создаваемая по трем видам экономической деятельности сектора промышленности; ПП — промежуточное потребление при производстве товаров по трем видам экономической деятельности сектора промышленности.

Распределение показателей выражения (1) по регионам и производные от них структурные показатели на примере 2016 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Валовой выпуск объема отгруженных товаров и его структура по ВДС и промежуточному потреблению в 2016 г.

РФ и регионы	ВВ (отгружено товаров по промышленности), млн р.	Доля ВДС в ВВ, %				Отгружено товаров (ВВ) по ВЭД промышленности, млн р.			Доля ПП в объеме ВВ для ОП, %
		По промышленности в целом				ДПИ	ОП	ЭГВ	
		ДПИ ¹⁾	ОП ²⁾	ЭГВ ³⁾					
Россия	50 289 602	44	64	36	53	11 709 858	33 516 815	5 062 929	64
Московская область	2 362 860	37	78	36	43	9 093	2 070 267	283 500	64
Краснодарский край	893 375	34	61	30	56	23 322	762 253	107 799	70
Астраханская область	218 029	55	71	25	41	134 314	56 545	27 171	75
<i>Волгоградская область</i>	<i>712 340</i>	<i>33</i>	<i>82</i>	<i>30</i>	<i>26</i>	<i>43 602</i>	<i>606 825</i>	<i>61 914</i>	<i>70</i>
Ростовская область	834 728	40	60	38	47	19 148	679 969	135 611	62
Нижегородская область	1 194 145	34	85	33	47	1 385	1 094 287	98 473	67
Самарская область	1 208 609	44	83	33	44	234 567	856 173	117 869	67
Саратовская область	447 576	47	60	40	68	23 909	329 115	94 553	60
Свердловская область	1 768 987	40	52	40	42	53 204	1 541 860	173 923	60

Примечание. ¹⁾ ДПИ — добыча полезных ископаемых; ²⁾ ОП — обрабатывающие производства; ³⁾ ЭГВ — производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Кроме абсолютных значений ВВ всего и по ВЭД промышленного производства в табл. 1 представлены два коэффициента структуры:

$$k_{\text{доля ВДС}} = \frac{\text{ВДС}}{\text{ВВ}} \times 100 \%;$$

$$k_{\text{доля ИП}} = \frac{\text{ИП}}{\text{ВВ}_{\text{оп}}} \times 100 \%.$$

Для России доля ВДС в валовом выпуске по промышленности составила 44 % в том же году. Таким образом доходность (доля ВДС в ВВ) от промышленной деятельности для Волгоградской области оказалась заметно ниже общероссийского уровня и меньшей среди исследуемых регионов.

Среди приведенных регионов Волгоградская область входит в тройку с самой высокой долей ВДС в ВВ по ВЭД «Добыча полезных ископаемых» (82 %). Близкие значения ВДС в ВВ в целом по промышленности (33 %) и по ВЭД «Обрабатывающие производства» (30 %) объясняются тем, что более чем на 85 % (для 2016 г.) ВВ в промышленности региона обеспечивается за счет деятельности обрабатывающих производств.

Саратовская область $\left(\frac{\text{ВДС}}{\text{ВВ}} = 40 \% \right)$, позиционируемая

всегда как промышленно менее развитая и традиционно выбираемая для сравнения по уровню развития с Волгоградской областью, в 2016 г. практически сравнилась по степени своей индустриализации ($t_{\alpha} = 2,03$) и сервисизации ($t_{\beta} = 1,45$) с показателями Волгоградской области ($t_{\alpha} = 2,21$ и $t_{\beta} = 1,45$). Показатели t_{α} и t_{β} вычислены с применением теории межсекторальных структурных изменений Кларка — Фишера [3; 4]; степень индустриализации t_{α} показывает, сколько на одну денежную единицу ВДС, созданной в сельскохозяйственных отраслях, приходится таковых единиц, созданных в промышленности; степень сервисизации t_{β} показывает, сколько на одну денежную единицу ВДС, созданной в промышленности, приходится таковых единиц, созданных в сфере услуг. Впервые подобный подход к структурному анализу был представлен в работе [2]. В ходе исследования было определено, что чем больше значения базовых t_{α} и t_{β} превышают значение 1, тем более экономически развитой будет считаться экономика по ее структурным изменениям за период и, соответственно, характеризоваться как экономика с развитым индустриальным и сервисным секторами. По итогам вычисления t_{α} и t_{β} по субъектам РФ за 1996–2016 гг. авторами была составлена новая типология субъектов РФ по уровню экономического раз-

вития, которая была опубликована ранее. Например, если $t_\alpha = \frac{D_t}{D_a} < 1$,

то экономическую систему можно однозначно отнести к аграрному типу 1. Как показывает исследование авторов, возможные значения t_α могут характеризоваться значительным размахом вариации и неоднородностью, особенно для стран, состоящих из большого числа территориально-административных единиц, что характерно для России.

Таким образом, одним из приоритетных направлений промышленной политики российских регионов является обеспечение условий повышения доли ВДС в ВВ обрабатывающих производств.

Установлено, что самый низкий уровень доли ВДС в ВВ по ВЭД «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» был у Волгоградской области — 26 %. У всех остальных регионов из приведенной выборки он был не менее 41 %, а в среднем по России имел величину 53 %. Таким образом, вторым приоритетным направлением региональной промышленной политики должно стать обеспечение условий повышения доли ВДС в ВВ по ВЭД «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», как минимум, до 40 %. Этот же показатель можно рассматривать как критерий мониторинга результатов экономического развития по ВЭД субъектов РФ.

2. Проанализируем уровень развития ВЭД промышленности посредством системы показателей эффективности использования занятых и затрат ресурсов в виде ПП:

— душевой ВВ (ДВВ) объема отгруженных товаров:

$$\text{ДВВ} = \frac{\text{ВВ}}{N_i}; \quad (2)$$

— душевое ПП (ДПП_{*i*}):

$$\text{ДПП}_i = \frac{\text{ПП}_i}{N_i}; \quad (3)$$

— производительность труда ПТ_{*i*} как объем ВДС на одного занятого:

$$\text{ПТ}_i = \frac{\text{ВДС}_i}{N_i}; \quad (4)$$

— эффективность затрат ЭЗ_i:

$$\text{ЭЗ}_i = \frac{\text{ВДС}_i}{\text{ПП}_i}, \quad (5)$$

где ДВВ_i — душевой ВВ в промышленности; ВВ — валовой выпуск в промышленности; N_i — количество занятых в *i*-м ВЭД или секторе экономики в целом (промышленности); ПТ_i — производительность труда *i*-го ВЭД или сектора экономики в целом (промышленности); ВДС_i — объем ВДС, создаваемый в *i*-м ВЭД или секторе экономики в целом (промышленности); ЭЗ_i — эффективность затрат ресурсов (промежуточного потребления) на производство дохода в форме ВДС *i*-го ВЭД или сектора экономики в целом (промышленности); ПП_i — объем промежуточного потребления в *i*-м ВЭД или секторе экономики в целом (промышленности).

Результаты расчетов по формулам (2), (3), (4) и (5) представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Показатели развития ВЭД промышленности Российской Федерации и субъектов РФ в 2016 г.

РФ и регионы	ДВВ, млн р./чел.	ДПП _i , млн р./чел.			ПТ _i , млн р./чел.			ЭЗ _{оп} (для ОП)	
		ДПИ ¹⁾	ОП ²⁾	ЭГВ ³⁾	По промышленности в целом	ДПИ	ОП		ЭГВ
Россия	3,76	3,72	2,10	1,19	1,66	6,74	1,17	1,36	0,56
Московская область	3,42	0,40	2,21	1,92	1,26	1,44	1,23	1,43	0,56
Краснодарский край	2,51	0,78	1,91	0,72	0,85	1,2	0,82	0,92	0,43
Астраханская область	3,05	2,92	0,96	1,13	1,69	7,19	0,32	0,79	0,34
<i>Волгоградская область</i>	<i>3,57</i>	<i>1,39</i>	<i>2,64</i>	<i>1,35</i>	<i>1,19</i>	<i>6,25</i>	<i>1,15</i>	<i>0,48</i>	<i>0,44</i>
Ростовская область	2,59	0,67	1,64	1,36	1,03	0,99	1,00	1,20	0,61
Нижегородская область	3,48	0,11	2,43	1,31	1,20	0,64	1,20	1,15	0,50
Самарская область	3,00	2,28	1,72	1,24	1,32	10,86	0,86	0,99	0,50
Саратовская область	2,15	1,19	1,26	0,71	1,01	1,81	0,84	1,50	0,67
Свердловская область	3,38	0,83	2,17	1,59	1,36	0,90	1,42	1,16	0,66

Примечание. ¹⁾ ДПИ — добыча полезных ископаемых; ²⁾ ОП — обрабатывающие производства; ³⁾ ЭГВ — производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Следующим приоритетом промышленной политики должно стать создание условий в первую очередь для снижения удельных характеристик промежуточного потребления за счет инвестиций в соответствующие технологические элементы обрабатывающих производств при условии неуменьшения уровня производительности труда в данном виде ВЭД.

Подводя итог проведенному исследованию, можно констатировать, что в соответствии с приоритетами промышленной политики, которые могут и должны быть определены исполнительной властью с учетом потребностей и возможностей социума и бизнеса для региональной экономики, на примере Волгоградской области возможны две модели развития:

1) развитие за счет «экономической реструктуризации», сводимой к повышению степени индустриализации экономики региона при соответствующей институциональной системе управления и рассмотрении приоритетов промышленной политики;

2) следование в складывающемся фарватере текущей структуры.

Задачи второго варианта развития имитационные, формальные, они не содержат конкретных ответов относительно перспективы, риторика по целеполаганию и концепции развития остаются формальными планами в терминах объемных показателей валового выпуска.

Библиографический список

1. *Есипова Э. Ю.* О некоторых направлениях использования СНС для экономического анализа // Экономика. Управление. Право. — 2011. — № 3-1(15).
2. *Иниаков О. В., Шаркевич И. В., Шевандрин А. В.* Анализ структурных изменений и перспектив развития региональных экономических систем // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. — 2006. — Вып. 10.
3. *Clark C.* The Conditions of Economic Progress. — 3rd ed. — L. : Macmillan, 1957.
4. *Fisher A. G. B.* The Clash of Progress and Security. — L. : Macmillan, 1935.

К. А. Вотчал

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Перспективы цифровизации и автоматизации автомобильной промышленности России

Аннотация. Автомобильную промышленность можно назвать одним из ключевых драйверов развития цифровизации конечного продукта. За последние десятилетия отрасль претерпела значительные изменения в плане производства и потребления, изменилось само восприятие автомобилей. Мировые концерны инвестируют в цифровизацию производства и продаж, внедряют все больше инновационных продуктов в автомобили. В статье отмечается, что российский автопром сталкивается с рядом вызовов внутреннего и внешнего характера. Однако появляются зачатки индустрии 4.0, которые открывают перспективы для автопрома России.

Ключевые слова: автомобильная промышленность; цифровизация; автоматизация; автомобиль; российское автомобилестроение.

Автомобилестроение является сложным в техническом, инновационном и экономическом плане производством. Конкуренция в отрасли за последние десятилетия вышла на новый уровень — уже недостаточно предложить клиенту комфортное средство передвижения, автомобиль должен включать последние технологические новинки для привлечения покупателей. Около 40 % себестоимости автомобиля приходится на электронику, софт (ПО), роялти за лицензии и пр. Именно поэтому автомобильная промышленность является драйвером внедрения технологий в производство и реализацию продукции.

Мировая автомобильная промышленность за последние годы росла быстрыми темпами. С провального 2008 г. производство транспортных средств выросло на 36 % к 2018 г. Лидерство удерживает Китай: в 2018 г. на его долю пришлось 30,2 % мирового производства транспортных средств. Удерживать лидерство помогают технологические разработки КНР в отрасли. Согласно имеющимся данным автомобильные компании — крупнейшие инвесторы в НИОКР. Интенсивность инвестиций основных регионов в НИОКР автопрома различна: в ЕС — 30,5 %, США — 7,8 %, Япония — 30,8 %, Китай (крупнейший рынок сбыта автомобилей) — 11,4 %. Так, Фольксваген (13,4 млрд евро в 2017 г.) занимает 3-е место в мире по инвестициям в научные разработки после Samsung и Alphabet. В целом, в топ-50 входят 15 компаний автомобилестроительной отрасли¹.

¹ *EU R&D SCOREBOARD. The 2018 EU Industrial R&D Investment Scoreboard / European Commission — Joint Research Centre — Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2018. — P. 53.*

Все больший объем НИОКР направляется на электромобили (ЭВС) и их автономную эксплуатацию. В 2017 г. мировые продажи электромобилей перешагнули порог в 1,1 млн шт.¹ Большинство автомобильных компаний в настоящее время производят или тестируют электрокары с использованием литиевых батарей, а некоторые из них имеют активные автономные программы вождения. Существуют проекты по новым технологиям батарей, что позволяет сокращать стоимость электрокара (в 2011–2016 гг. стоимость литийных аккумуляторов в США снизилась на 74 %)². Так, Нобелевская премия по химии в 2019 г. была выдана за разработку литиевых батарей нового поколения³. Глобальные продажи электромобилей за первые пять месяцев 2018 г. составили 598 тыс., что на 71 % больше, чем в 2017 г.⁴

За последние годы сама концепция потребления и необходимости автомобилем изменилась. Во-первых, значительно увеличилось использование такси в качестве средства передвижения. Мировые автоконцерны всячески поддерживают эту тенденцию: к примеру, Toyota финансирует Uber, а General Motors планирует с 2020 г. запуск сервиса беспилотных такси. Во-вторых, широкое распространение получил каршеринг — повременная аренда автомобилей. Так, согласно данным Автостат, в Москве больше 24 тыс. каршеринговых авто, которые позволяют заменить до 150 тыс. личных (на одну арендованную машину приходится 7–8 поездок в день).

Количественные и качественные показатели отрасли в России оставляют желать лучшего: в 2018 г. было произведено 1 563 тыс. шт. легковых автомобилей, что равняется 2,2 % мирового производства. Однако автомобильная промышленность играет важную роль в экономике РФ: среднесписочная численность работников отрасли составила 336 тыс. чел. на 2017 г. Считается, что российский автопром поддерживает 3,5–4,0 млн рабочих мест в сопутствующих отраслях⁵. Важность отрасли также выражается в различных государственных

¹ *Global EV Outlook 2018* — International Energy Agency OECD/IEA, 2018. — URL : http://centrodeinnovacion.uc.cl/assets/uploads/2018/12/global_ev_outlook_2018.pdf.

² *Завтрашний день* автомобильной отрасли: доклад PwC. 2018. — URL : <https://www.pwc.ru/ru/publications/autotech-russian.pdf>.

³ *Российская газета*. — URL : <https://rg.ru>.

⁴ *Digital Transformation of the Automotive Industry* // Frost & Sullivan — 2017. — March. — URL : <https://www.ibm.com/downloads/cas/LVDZDXOA>.

⁵ *Обзор рынка*. Автомобильный рынок России и стран СНГ : доклад Ernst&Young. — URL : [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-automotive-sector-overview-2019-rus/\\$FILE/ey-automotive-sector-overview-2019-rus.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-automotive-sector-overview-2019-rus/$FILE/ey-automotive-sector-overview-2019-rus.pdf).

программах по развитию отрасли и большой государственной поддержке (113 млрд р. за 2014–2016 гг.)¹.

Цифровизация и автоматизация автомобильной промышленности РФ сталкивается с рядом трудностей. Становление российского автопрома происходило путем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) крупных компаний. Формирование кластеров в России осуществлялось на основе льготных режимов: при ввозе автокомпонентов по соглашению о промсборке (СПС), а также расположения заводов на базах специальных экономических зон (СЭЗ). Большинство ПИИ были типа «браунфилд» — на базе заводов времен СССР, что изначально предполагало меньшие вложения в постройку здания и оснащение его передовыми технологиями. Ввиду слабого (несмотря на господдержку) внутреннего спроса на автомобили и неспособность к экспорту, инвестирование в научные разработки в РФ едва ли представляется возможным. Более того, поскольку основу отрасли составляют иностранные компании, теоретически должна проходить передача технологий, но де-факто ее не происходит или происходит, но в незначительном количестве. Однако, согласно последней поправке СПС, правительство не только подняло условия до 300 тыс. ед. в год, а уровень локализации до 60 % за 6 лет, но был также внесен пункт о научных центрах НИОКР². Еще одним «тормозом» технологического развития отрасли стало предложение повысить утилизационный сбор с 1 января 2020 г. с целью «выравнивания» входных барьеров для импортных авто из-за понижения ввозных пошлин³. Однако удорожание иномарок после повышения ставок сбора может потянуть за собой рост цен и на локализованные машины, так как прямых компенсаций утильсбора формально нет. Это, в свою очередь, еще больше ослабит спрос и может повлечь уход иностранных кластеров с российского рынка, что негативно скажется на цифровизации и электрификации: без иностранной поддержки их внедрение невозможно (как минимум из-за убыточности предприятий, как максимум из-за отсутствия мотивации).

Однако, несмотря на низкий уровень развития науки и технологий, попытки внедрения технологий индустрии 4.0 присутствуют не только в России, но и в ЕАЭС. В 2015 г. был принят «План мероприятий по обеспечению стимулирования производства и использования колесных транспортных средств с электрическими двигателями в госу-

¹ *Стратегия* развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 г., утв. распоряжение Правительства РФ от 28 апреля 2018 г. № 831.

² *Об утверждении* порядка, определяющего понятие «промышленная сборка» ... : приказ Минэкономразвития РФ, Министерства промышленности и энергетики РФ и Минфина РФ от 15 апреля 2005 г. № 73/81/58н.

³ *Российская газета*. — URL : <https://rg.ru>.

дарствах-членах ЕАЭС». В его рамках в Белоруссии был принят проект по оснащению территорий заправками для электромобилей, в Казахстане открыт завод по SKD-сборке гибридных и полностью электрических автомобилей JAC, в России в 2018 г. КАМАЗ приступил к серийному выпуску электробусов¹. Воплощение этих целей можно считать первым шагом на пути внедрения странами Союза новых технологий в отрасль. Современные тенденции ведут к постепенному переходу на транспорт с электротягой, поэтому развитие в этом сегменте перспективно, но требует больших инвестиций и государственной поддержки. Что касается импортных электрокаров, то российский рынок растет стремительными темпами. Согласно данным Автостата, в 2018 г. продажи электромобилей выросли на 52 %, достигнув 144 ед.

Таким образом, цифровые технологии оказывают значительное влияние на развитие автомобильной промышленности. Изменилось само восприятие автомобиля — от средства передвижения к высокотехнологичному транспорту, соответствующему высоким требованиям безопасности, синхронизации с другими персональными устройствами, автономности от водителя и пр. Важно отметить, что цифровая экономика способствовала развитию малого и среднего бизнеса, в особенности в автомобильной промышленности: крупнейшие компании сотрудничают с малыми предприятиями для покупки софта, электронных настроек и прочих высокотехнологичных дополнений автомобиля: в мировом автопроме сегодня работает около 1,7 тыс. стартапов. Количество дилерских центров стремительно сокращается благодаря цифровизации ритейла (к 2025 г. ожидается сокращение еще до 50 %), что выводит конкуренцию на новый уровень. По подсчетам экспертов, цифровизация мировой автомобильной отрасли обеспечит выигрыш для производителей в размере 0,67 трлн долл. и для общества в размере 3,1 трлн долл.²

Что касается России, следует отметить, что внедрение технологий в отрасль происходит медленно по ряду причин, таких как подконтрольность локализованных производств иностранным компаниям, не заинтересованным в научном развитии в Российской Федерации; убыточность предприятий; недостаточные инвестиции; спрос и низкая платежеспособность населения; отсутствие мотивации из-за ориентации на внутренний рынок, нестабильная геополитическая ситуация (может стать причиной ухода компании с рынка); перспективы ослаб-

¹ *Евразийская экономическая комиссия*. — URL : <http://www.eurasiancommission.org>.

² *Digital Transformation of the Automotive Industry // Frost & Sullivan*. — 2017. — March. — URL : <https://www.ibm.com/downloads/cas/LVDZDXOA>.

ления спроса из-за очередного повышения утилизационного сбора и т. д. Однако попытки развития сегмента автомобилей на электрической тяге предпринимаются весьма успешно. Основными барьерами здесь остается слабо развитая и дорогостоящая инфраструктура и низкая доступность электрокаров.

А. Н. Головина, М. Г. Ежова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Методический подход к оценке результативности компании на основе VBM

Аннотация. Авторами в работе рассмотрена оценка результативности на основе подхода VBM. Выявлены отраслевые особенности формирования и роста стоимости компаний. Представлена динамика основных финансово-экономических показателей крупнейших мировых компаний по технологии компонентного анализа.

Ключевые слова: стоимость компании; оценка; результативность компании; акционерный капитал; рыночная стоимость капитала; добавленная рыночная стоимость; отраслевая принадлежность.

Оценка результативности компании способствует определению основных параметров соотношения ее финансовых достижений и обеспечивающих их затрат и инвестиций. Такая оценка является необходимой при определении стоимости компании или бизнеса, когда встает вопрос перед топ-менеджментом об эффективности принимаемых управленческих решений.

Изменение условий хозяйствования российских компаний, разрастающиеся организационные структуры, потребность в эффективных способах преодоления все чаще возникающих кризисных явлений обуславливают необходимость поиска адаптивных подходов к современным российским условиям [3, с. 296; 4, с. 202]. Менеджмент, основанный на стоимости (*Value Based Management, VBM*), является на сегодня, пожалуй, единственной технологичной концепцией, направленной на построение системы оперативных и стратегических решений на всех уровнях иерархии компании за счет концентрации усилий менеджеров, принимающих решения по обеспечению ключевых факторов стоимости [1, с. 68]. Из всего множества альтернативных целевых функций деятельности в рамках концепции *VBM* приоритетной является по-прежнему максимизация стоимости компании, способствующая повышению результативности ее деятельности.

Под результативностью компаний авторы понимают динамичное наращивание стоимости компаний через оценку показателей *MV, MVA*,

EV. Для оценки результативности компании на основании измерения ее стоимости авторы статьи анализировали показатели ведущих российских компаний за трехлетний период. Оценка результативности компаний на базе подхода *VBM* выполнялась в соответствии с методикой, разработанной авторами. Методика включает четыре исследовательских этапа. *Первый этап* заключался в отборе авторами крупнейших российских компаний. Также для выполнения мониторинга рассчитывались показатели на основании данных открытой международной отчетности. Принципы отбора компаний в соответствии с авторской методикой: вид деятельности (отраслевая принадлежность), рыночная власть, уровень добавочной стоимости. Мониторинг компаний выполнялся на основе показателей: выручка от продаж, стоимость акционерного капитала, рыночная капитализация акционерного общества (*MV*), рыночная добавленная стоимость (*MVA*), превышение рыночной стоимости над стоимостью акционерного капитала. Основой для мониторинга являлись выбранные показатели за 2016, 2017 и 2018 гг. Ранжирование компаний выполнено на *втором этапе* исследования. За основу взят показатель «Выручка», достигнутый компаниями на конец 2018 г. На *третьем этапе* сформирована лепестковая модель для мониторинга совокупности исследуемых показателей. На заключительном *четвертом этапе* проведено ранжирование по показателю «Стоимость компании» (*Enterprise Value, EV*), изучена сложившаяся зависимость между *EV, MV* и стоимостью акционерного капитала [2, с. 13]. В табл. 1 сведены сложившиеся финансово-экономические показатели исследуемых российских компаний за 2016, 2017 и 2018 гг.

Таблица 1

Финансово-экономические показатели крупнейших российских компаний

Компания	Вид деятельности	Выручка, млрд р.			Акционерный капитал, млрд р.		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
ПАО «Роснефть»	Нефть и газ	4 988,0	6 014,0	8 238,0	3 302,0	3 619,0	4 053,0
ПАО «Газпром»	Нефть и газ	6 111,0	6 546,1	8 224,2	11 094,5	11 629,1	13 300,0
ОАО «Лукойл»	Нефть и газ	5 227,0	5 936,7	8 035,9	3 220,9	3 482,9	4 065,6
ПАО «Сургутнефтегаз»	Нефть и газ	1 020,8	1 175,0	1 555,9	3 445,2	3 612,9	4 426,1
ПАО «Сбербанк»	Финансы	1 362,8	1 348,8	1 396,5	2 818,1	3 432,0	3 852,0
ОАО «Российские сети»	Электроэнергетика	904,0	948,3	1 021,6	964,5	1 020,5	1 117,0
ОАО «Интер РАО ЕЭС»	Электроэнергетика	868,2	869,2	962,6	419,0	459,9	483,3
ОАО «Новатэк»	Нефть и газ	537,5	583,2	831,8	648,4	757,8	868,3

Окончание табл. 1

Компания	Вид деятельности	Выручка, млрд р.			Акционерный капитал, млрд р.		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
ОАО «ГМК „Норильский никель“»	Цветная металлургия	548,6	536,8	728,9	231,9	249,0	224,0
ОАО «РусГидро»	Электроэнергетика	374,1	348,1	358,8	646,7	560,5	576,4

Примечание. Расчеты финансово-экономических показателей основаны на данных открытой международной отчетности: балансового отчета, отчета о доходах за 2016, 2017 и 2018 гг.

Основываясь на данных табл. 1, можно заключить, что ПАО «Роснефть» является абсолютным лидером по выручке от продаж за 2018 г. В предыдущем периоде, 2016 и 2017 гг., максимальной величиной выручки характеризовалось ПАО «Газпром» (6 111,0 и 6 546,1 млрд р. соответственно). В отчетном году ПАО «Газпром» занимает второе место по сумме выручки. Третье место за анализируемый период прочно удерживает ОАО «Лукойл». При этом все рассматриваемые компании к концу анализируемого периода увеличили показатель выручки. Наименьшая сумма выручки в 2016, 2017 и в 2018 гг. получена ОАО «РусГидро» (374,1, 348,1 и 358,8 млрд р. соответственно). Важным является и следующее: в компании ПАО «Газпром» за рассматриваемый период отмечены самые высокие показатели стоимости акционерного капитала.

В табл. 2 сведена оценка рыночной (*MV*) и добавленной стоимости (*MVA*) исследуемых компаний, а также определено превышение рыночной стоимости над балансовой.

Таблица 2

Показатели рыночной стоимости крупнейших российских компаний

Компания	<i>MVA</i> , млрд р.			<i>MV</i> , млрд р.			Превышение рыночной стоимости над балансовой стоимостью, раз		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
ПАО «Роснефть»	943,6	18,2	305,4	4 245,6	3 637,2	4 358,4	1,28	1,01	1,08
ПАО «Газпром»	-7 779,9	-8 457,0	-9 903,5	3 314,6	3 172,1	3 396,5	0,30	0,27	0,26
ОАО «Лукойл»	-818,3	-837,4	-391,2	2 402,6	2 645,5	3 674,4	0,75	0,76	0,90
ПАО «Сургутнефтегаз»	-2 289,5	-2 586,2	-3 448,8	1 155,7	1 026,7	977,3	0,34	0,28	0,22
ПАО «Сбербанк»	891,3	2260,2	832,5	3 709,4	5 692,2	4 684,5	1,31	1,66	1,23

Компания	MVA, млрд р.			MV, млрд р.			Превышение рыночной стоимости над балансовой стоимостью, раз		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
ОАО «Российские сети»	-723,6	-840,2	-921,8	240,9	180,3	195,2	0,25	0,18	0,18
ОАО «Интер РАО ЕЭС»	-79,0	-143,5	-201,3	340,0	316,4	282,0	0,81	0,69	0,58
ОАО «Новатэк»	1 644,5	1 436,7	2 581,5	2 292,9	2 194,5	3 449,8	3,54	2,90	3,97
ОАО «ГМК „Норильский никель“»	1 291,9	1 588,0	1 927,6	1 523,8	1 837,0	2 151,6	6,57	7,38	9,60
ОАО «РусГидро»	-266,9	-254,0	-359,7	379,8	306,5	216,7	0,59	0,55	0,38

Примечание. Рыночная стоимость капитала компаний рассчитана на основе данных о курсе акций на 31 декабря 2016, 2017, 2018 гг. и количестве обыкновенных акций в обращении. Показатель добавленной рыночной стоимости определен как разность рыночной стоимости капитала компании и его акционерной (балансовой) стоимостью.

По результатам проведенной оценки динамики показателей можно сформулировать следующие выводы:

1) компании с высокой балансовой (акционерной) стоимостью (ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть») (табл. 3) имеют высокий уровень показателя *MV*, что нельзя отметить для показателя *MVA*;

Таблица 3

Стоимость ведущих российских компаний, млрд р.

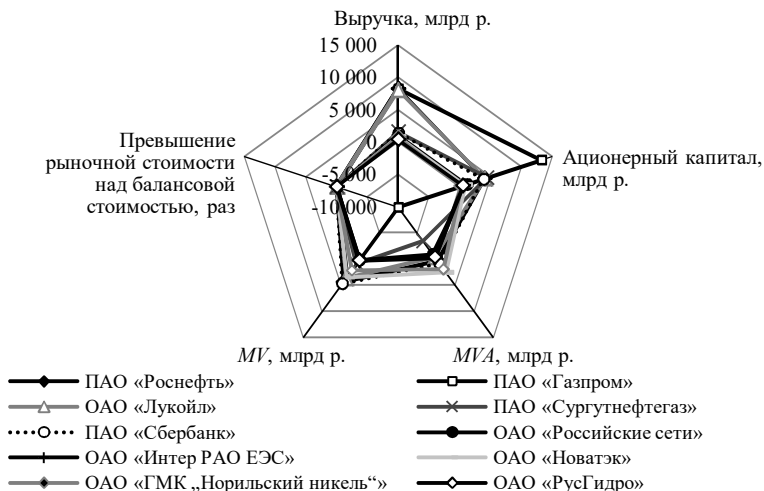
Компания	Стоимость компании (EV)			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
ПАО «Роснефть»	9 129,6	9 769,2	11 113,4	107,0	113,8
ПАО «Газпром»	8 307,5	8 492,3	9 631,7	102,2	113,4
ПАО «Сбербанк»	4 382,4	6 007,8	4 926,3	137,1	82,0
ОАО «Лукойл»	3 851,9	3 999,6	4 787,6	103,8	119,7
ОАО «НОВАТЭК»	2 587,6	2 385,9	3 736,5	92,2	156,6
ОАО «ГМК „Норильский никель“»	2 053,9	2 470,1	2 913,0	120,3	117,9
ОАО «Российские сети»	1 150,7	1 026,6	1 120,2	89,2	109,1
ОАО «РусГидро»	641,1	500,7	463,1	78,1	92,5
ПАО «Сургутнефтегаз»	946,7	467,3	458,1	49,3	98,0
ОАО «Интер РАО ЕЭС»	462,0	413,6	416,7	89,5	100,8

Примечание. Котировки и курсы акций. — URL : <https://ru.investing.com/equities>.

2) существует непрямолинейная связь между различными группами показателей, что в большей степени соответствует компонентному анализу;

3) компании с высоким уровнем рыночной власти (ПАО «Сбербанк», ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть») не по всем остальным результирующим показателям имеют самое высокое значение.

Исследуемые расчетные показатели можно также представить в виде лепестковой диаграммы (см. рисунок).



Оценка уровня результативности деятельности компаний на основании мониторинга предложенных показателей в 2018 г.

Лепестковая модель демонстрирует асимметричность в поведении различных показателей. Показатели *MV* и акционерного капитала компании ПАО «Газпром» значительно превышают аналогичные показатели других компаний. Это определено спецификой и отраслевой принадлежностью компании. В целом по площади многоугольника можно оценить уровень сложившихся показателей оценки результативности деятельности компании.

В табл. 3 определена стоимость ведущих российских компаний на основании данных открытой международной отчетности за 2016, 2017 и 2018 гг. Выполненные расчеты показали, что:

1) наибольшей стоимостью компании на конец 2018 г. обладает ПАО «Роснефть»; однако рыночная стоимость капитала этой компании не является наивысшей из исследуемых;

2) уровень рыночной стоимости капитала обеспечивает высокую стоимость компании; об этом свидетельствуют данные, полученные по таким компаниям, как ПАО «Роснефть», ПАО «Сбербанк»; ОАО «Новатэк»;

3) компания с высокой стоимостью акционерного капитала ПАО «Сбербанк» не обладает на конец исследуемого периода самой высокой стоимостью компании;

4) анализируя динамику изменения стоимости компании за исследуемый период, можно отметить доминирование стоимости компаний нефтегазового сектора.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать следующее.

1. Оценка результативности компании определяется эффективностью принимаемых топ-менеджментом стратегических, тактических и операционных бизнес-решений. Подход *IBM* направлен на максимизацию стоимости компании, что обеспечивает также высокую результативность ее деятельности.

2. Выполненные авторами расчеты по крупнейшим российским компаниям разной отраслевой принадлежности не выявили прямой зависимости между уровнем рыночной стоимости капитала, стоимостью и результативностью самой компании.

3. Теория и практика не сформулировала единого понятия стоимости компании, а также методологии и методики расчетов, что требует дальнейших исследований и их адаптации к конкретным отраслям.

4. Каждая компания формирует свой определенный инструментарий для достижения поставленных стратегических целей, который и составляет уникальность конкретного бизнеса. Применяемые в практике управления подходы должны обеспечивать результативность деятельности.

Таким образом, управляя стоимостью и результативностью компании, повышая уровень ее эффективности, можно задать положительный вектор развития компании на долгосрочный период.

Библиографический список

1. Волков Д. Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. — 2005. — Т. 3, № 4.

2. Головина А. Н., Ежова М. Г. Управление стоимостью бизнеса как методологическая основа эффективности развития компании // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. — 2017. — Т. 6, № 3.

3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2019.

4. Коупленд Т. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании. — М.: Эксмо, 2009.

Технологические системы в контексте новой индустриализации

Аннотация. Утверждается необходимость разработки и обоснования единого подхода к исследованию новой единицы (объекта) анализа неоиндустриальной экономики — технологических систем. Обращение автора к феномену технологических систем вызвано рядом тенденций и принципиальных изменений в эпоху новой индустриализации. Усложнение и активная конвергенция технологий, углубление цифровизации операционной деятельности предприятий, кастомизация и формирование распределенных производств, глобализация технологических цепочек безусловно трансформируют традиционные закономерности функционирования сектора промышленных производств. Необходимость поиска действенных стимулов и механизмов промышленного развития региона актуализирует задачи анализа природы технологических систем.

Ключевые слова: технологические системы; платформы; экосистемы; новая индустриализация.

Задача достижения технологического лидерства актуализирует проблематику драйверов технологического развития, находящихся не только в плоскости интенсивного продуцирования и распространения информационных технологий.

Несмотря на бурное развитие цифровых технологий, человечество не может полностью переместиться в виртуальное пространство. Основу его жизнеустройства всегда будут составлять материальные объекты, производимые традиционными отраслями промышленности. Безусловно, цифровые технологии служат основой операционной трансформации всех секторов экономики и в значительной степени меняют бизнес-модели промышленных предприятий [1]. Современные конкурентные преимущества связаны в первую очередь со способностью быстро реагировать на изменение технологического ландшафта и перенастраивать свои производственные мощности под изменяющиеся требования. Развитие промышленных технологий происходит на фоне масштабной диджитализации экономических процессов, кастомизации производства, формирования распределенных производственных моделей, проникновения цифровых платформ во все сектора экономики. Это в значительной степени меняет как процессы создания новых и редуцирования старых технологий, так и процессы распространения технологий, что в целом и составляет суть технологического развития общества [9].

Цель исследования заключается в разработке единой концептуально-методологической основы, консолидирующей положения теорий стратегического управления, экосистем и платформенной экономики, позволяющей описать природу и в дальнейшем операционализовать феномен «технологическая система».

Наиболее очевидным последствием цифровой трансформации неоиндустриальной экономики является расширение и углубление сетевых взаимодействий. В широком смысле под сетью понимают группу экономических агентов, прямо или косвенно влияющих друг на друга [2]. В основе формирования сетевых групп лежат три основных фактора — локационный (географический), технологический и институциональный. Современный экономический анализ сфокусирован на выделении однофакторных и двухфакторных групп. К однофакторным относят агломерации (локационный фактор), отрасли (технологический фактор), конгломераты (институциональный фактор). К двухфакторным — экономические зоны (локационный и институциональный факторы), кластеры (технологический и локационный факторы) и платформы (технологический и институциональный факторы). Трехфакторные системы еще не описаны в экономической литературе, но считается, что их прототипом являются «умные города» [4]. Вероятно, трехфакторной группой являются и экосистемы, активно обсуждаемые в научной литературе в качестве самостоятельной единицы экономического анализа. В наиболее узком теоретическом понимании экосистема — это интеграция промышленного кластера, цифровой платформы и инновационного центра (технопарки, бизнес-инкубаторы) [5].

Концепция экосистем зародилась в результате синтеза сетевой и эволюционной теории как развитие теории организационных популяций М. Хэннона и Дж. Фримена, в основе которой лежит постулат господства «коллективной рациональности над индивидуальной» [13]. Это означает, что оптимальность действия может быть по-разному интерпретирована для отдельной компании и для отрасли (или некой совокупности фирм) в целом. Р. Нельсон и С. Уинтер указывали на то, что наряду с процессами адаптации участников экосистемы друг к другу и к изменениям внешней среды, развитие экосистем бизнеса сопряжено с аккумулярованием технологического знания [19].

На начальном этапе развития теории экосистем предполагалось, что, по аналогии с биологическими, экосистемы бизнеса являются самосогласованными и децентрализованными объектами, их родовой чертой является спонтанное возникновение там, где возникают устойчивые самоподдерживающиеся связи на основе общих интересов [18]. Экосистемы функционируют на принципах коллаборации, понимаемой как «процесс непрерывных формальных и неформальных согласований между автономными агентами, в результате которых создаются правила. Эти правила разделяются всеми участниками и приносят им взаимные выгоды» [22]. В дальнейших исследованиях экосистем основной фокус сместился с ее участников на характер и динамику внутренних взаимодействий [23]. А сами экосистемы рассматривались в виде

динамической совокупности многомерных внутренних связей [11]. Они включают экономических агентов и среду, состоящую из технологий, правил игры, культуры [17]. Позднее были описаны предпринимательские, инновационные, промышленные, цифровые экосистемы, бизнес-экосистемы и показано, что они могут иметь значительное влияние на устойчивость экономического развития [20].

В работе [14] выделяется три группы исследований экосистем в зависимости от «точки привязки среды» — фирма, инновация или платформа. Исследования первой группы сфокусированы на изучении экосистемы как сообщества взаимодействующих агентов и способах формирования фирмой устойчивых конкурентных преимуществ с учетом динамики экосистемы [21]. Вторая группа исследований сосредоточена на рассмотрении того, каким образом происходит интеграция экономических агентов в русло отдельно взятой инновации для ее разработки и коммерциализации. Ключевым вопросом являются механизмы координации между владельцем основной инновации и владельцами дополняющих инноваций [15]. В ряде исследований географически локализованная инновационная экосистема, сопряженная с производственными организациями, ассоциируется с кластером в его современном понимании [16].

Третья группа исследований концентрируется на платформенных экосистемах. Речь идет именно о технологических и цифровых платформах, образуемых ядром и сетью периферийных фирм. Основой функционирования технологической платформы является технология, формализованная в виде технологических стандартов. Фирма — владелец технологии выполняет функции координатора платформы, а периферийные фирмы являются поставщиками дополнений (комплементоров), делающих продукт платформы более ценным [12; 25]. Цифровая платформа — это интегрированная информационная система, обеспечивающая многосторонние взаимодействия пользователей по обмену информацией и ценностями, приводящие к снижению общих транзакционных издержек, оптимизации бизнес-процессов, повышению эффективности цепочки поставок товаров и услуг [24]. Платформы формируют активно развивающиеся многосторонние рынки [10]. Особенность их функционирования — наличие прямых и перекрестных сетевых эффектов [7]. Отличительной особенностью платформ является не столько отсутствие определенной локации участников, сколько наличие мощного механизма формализации правил и стандартов функционирования платформы и фиксации истории транзакций посредством интеграции цифровых технологий.

Вместе с тем обнаруживается противоречие между родовым свойством экосистемы как самосогласующейся системы и вышеописанными

ми инновационными, платформенными и бизнес-экосистемами, имеющими некий субъект, выполняющий функции координатора, медиатора или концентратора. Вероятно, платформы и инновационные экосистемы являются частным случаем реализации экосистемного подхода, а концептуализация бизнес-экосистем связана с эволюцией представлений о более широкой совокупности связей современной фирмы, охватывающей не только межорганизационные сети, но и акторов за пределами отрасли. Однако необходимо подчеркнуть общую для экосистемных образований черту — ценность создается только во взаимодействии участников экосистемы.

Таким образом, цифровизация выводит на передний план сетевые формы взаимодействий и предъявляет требования более детального изучения платформенных и экосистемных образований. Укрепляется мнение, что современная экономика — это экономика цифровых платформ [3].

Платформы, обладающие, так же как и отрасли, свойствами географической распределенности, локализуются вокруг единого технологического стандарта. Конкуренция технологических стандартов выливается в конкуренцию технологических платформ, что по сути отсылает исследователя к микроуровню и вопросам модификации методологии анализа отраслевых, только уже платформенных, рынков. Платформы обладают свойствами горизонтальной интеграции. То есть и отрасли, и платформы — это плоские горизонтальные структуры.

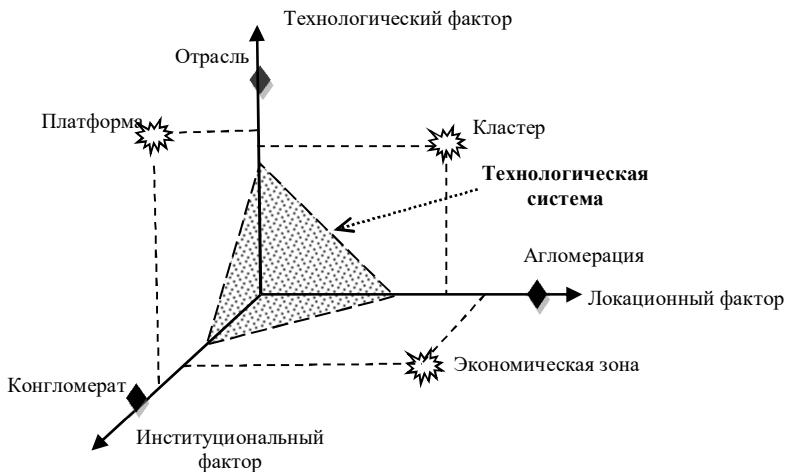
Вертикальная интеграция представляет собой совокупность организаций, охватывающих полную производственную цепочку от низшего до высшего технологических переделов. Жестко структурированные вертикально интегрированные структуры оказываются негибкими и невосприимчивыми к высокому уровню динамизма и неопределенности внешней среды. И постепенно начинаются процессы децентрализации и разукрупнения таких рыночных гигантов [8], ставших неэффективными в век, когда ключевым конкурентным преимуществом является не владение материальными активами, а возможность их временного использования и быстрой реконфигурации в ответ на изменение внешней среды [6].

Закономерно предположить выход взаимодействий экономических агентов из вертикальных или горизонтальных, но остающихся плоскими двумерных структур в многомерное пространство и вовлечение в эти взаимодействия как конечных, так и промежуточных потребителей. Кастомизация производства подразумевает возможность участия потребителя на различных этапах производства, что позволяет предприятию выпускать продукт, учитывающий индивидуальные запросы потребителя. Во многом кастомизация поддерживается развити-

ем аддитивных технологий и созданием цифровых двойников сложных промышленных продуктов. Отсюда следует важный вывод — потребитель, формируя запросы на различных этапах производства, воздействует в первую очередь на технологию. Если же потребителем является не конечный пользователь, а промежуточный, то речь идет о взаимном согласованном улучшении технологий производителями различных отраслей.

Многомерное сетевое пространство потребителей и производителей, взаимодействующих в режиме онлайн, актуализирует пересмотр процессов появления и распространения технологий. Но еще более важным является вопрос поиска точек импликации технологий. Их интенсивная конвергенция не позволяет более рассматривать в качестве объекта анализа отрасли в их традиционном понимании — как совокупности предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей. Слияние технологий в перспективе ведет и к слиянию отраслей. Кроме того, распространение технологий происходит в сетевом пространстве, что приводит к множественному междисциплинарному взаимодействию и возникновению технологий, которые нельзя отнести к какой-то конкретной отрасли промышленности.

Используя типологию сетевых образований на основе факторов формирования, можно предположить существование трехфакторных систем, названных нами технологическими системами (см. рисунок).



Технологическая система как трехфакторная сетевая структура

Технологическая система — это не новый вид самостоятельного сетевого образования, это, скорее, новая единица анализа структур, образуемых в результате интеграции традиционных промышленных производств и высоких технологий. По уровню технологические системы могут быть региональными, национальными, мировыми. Их базовым свойством является наличие формализованной институциональной связности, единой группы технологических стандартов. А говоря о традиционной промышленности, нельзя не учитывать локационный фактор, оптимизирующий издержки базовых ресурсных отраслей. Эти базовые характеристики позволяют дифференцировать технологические системы от трудно формализуемых экосистем. Структурно технологическая система может включать технологические и цифровые платформы, вертикальные структуры, отдельные организации и рынки.

Таким образом, цифровизация ускоряет распространение технологий и актуализирует многомерные неиерархические связи между экономическими агентами. Появление технологий постепенно приобретает все более нестохастический характер, что означает усиление траекторной зависимости технологического развития. Создание и развитие технологий происходит не в результате деятельности фирмы или платформы, а в результате сложного взаимодействия разнообразных участников в рамках технологической системы. Отрасль теряет свое значение, поскольку технологии развиваются в межотраслевом пространстве и реализуются в условиях распределенных производств.

Современный этап технологического развития характеризуется глобальным расширением сетевых взаимодействий, поддерживаемых распространением цифровых технологий. Процессы появления технологий выходят за рамки отдельных компаний, перемещаясь в многомерное пространство взаимодействий различных экономических агентов. Дискретное изучение отраслей промышленности, технологических платформ, вертикально интегрированных структур и пр. не дает системного представления о процессах технологического развития. Самой трактовки феномена «технологическая система» как единицы анализа не представлено. Это позволяет ставить вопрос о необходимости смены исследовательского фокуса в сторону технологических систем.

Библиографический список

1. *Акбердина В. В.* Цифровизация индустриальных рынков: региональные особенности // Управленец. — 2018. — Т. 9, № 6.
2. *Баджо Р., Шерешева М. Ю.* Сетевой подход в экономике и управлении: междисциплинарный подход // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. — 2014. — № 2.

3. Балацкий Е. В. Глобальные вызовы четвертой промышленной революции // Terra Economicus. — 2019. — Т. 17, № 2.
4. Гареев Т. Р. Платформенные рынки: место в теории развития мезоэкономических систем и вызов пространственным исследованиям // Балтийский регион. — 2018. — Т. 10, № 2.
5. Клейнер Г. Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. — 2019. — № 1(59).
6. Орехова С. В., Леготин Ф. Я. Механизмы инвестирования в ресурсы предприятия: обоснование выбора и российская специфика // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2016. — № 1(63).
7. Паркер Дж., Ван Альстин М., Чаудари С. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику — и как заставить их работать на вас. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017.
8. Смородинская Н. В., Катюков Д. Д. Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0 // Инновации. — 2017. — № 10(228).
9. Сухарев О. С. Структурный анализ технологических изменений и стратегия экономического роста // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2018. — Т. 19, № 3.
10. Шаститко А. Е., Маркова О. А. Эффекты становления и функционирования многосторонних рынков: подходы к исследованию // Общественные науки и современность. — 2019. — № 3.
11. Bramwell A., Hepburn N., Wolfe D. A. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. — Toronto : University of Toronto, 2012.
12. Gawer A., Cusumano M. A. How companies become platform leaders // MIT Sloan Management Review. — 2008. — Vol. 49, no. 2.
13. Hannan M. T., Freeman J. The Population Ecology of Organizations // American Journal of Sociology. — 1977. — Vol. 82, iss. 5.
14. Jacobides M. G., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // Strategic Management Journal. — 2018. — Vol 39, iss. 8.
15. Kapoor R., Lee J. M. Coordinating and competing in ecosystems: How organizational forms shape new technology investments // Strategic Management Journal. — 2013. — Vol. 34, iss. 3.
16. Ketels C. H., Memedovic O. From Clusters to Cluster-Based Economic Development // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. — 2008. — Vol. 1, no. 3.
17. Mercan B., Goktas D. Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study // International Research Journal of Finance and Economics. — 2011. — Vol. 76.
18. Moore J. F. The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems. — N. Y. : Harper Business, 1997.
19. Nelson R. R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change. — Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1982.
20. Pilinkienė V., Mačiulis P. Comparison of Different Ecosystem Analogies: The Main Economic Determinants and Levels of Impact // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2014. — Vol. 156.

21. Teece D. J. Business Ecosystem // The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management / by ed. Augier M., Teece D. J. — L. : Palgrave Macmillan, 2018.

22. Thomson A. M., Perry J. L. Collaboration Processes: Inside the Black Box // Public Administration Review. — 2006. — Vol. 66 (supplement).

23. Townsend et al. Future Knowledge Ecosystems. The Next Twenty Years of Technology-Led Economic Development. San Francisco, 2010. IFTF Report # SR-12361.

24. Van Alstyne M., Parker G., Choudary S. P. Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy // Harvard Business Review. — 2016. — Vol. 94, no. 4.

25. Wareham J., Fox P. B., Cano Giner J. L. Technology ecosystem governance // Organization Science. — 2014. — Vol. 25.

А. А. Мальцев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Средние предприятия как драйвер развития уральской промышленности¹

Аннотация. Оценивается роль средних предприятий в экономике Урала. Высказывается гипотеза, что при соответствующей настройке инструментов государственной поддержки средний бизнес может способствовать ускорению промышленного роста.

Ключевые слова: выручка от реализации; государственная поддержка; промышленность; средние предприятия; Урал.

Средний, вкупе с малым, бизнес в настоящее время справедливо признается «драйвером экономического роста всех развивающихся экономик мира» [1]. Его гибкость (в сравнении с крупным), лучшая адаптивность (против малого бизнеса) к внешним шокам обеспечивают ему конкурентные преимущества в рыночных условиях хозяйствования и интерес инвесторов. К сожалению, в большинстве случаев средние предприятия (СП) как самостоятельный объект исследования не выделяются, а рассматриваются в общем массиве МСП-бизнеса, что исключает возможность тонкой настройки государственной политики их поддержки и развития.

В России, кстати, понятие «средний бизнес» получило законодательное оформление только в 2007 г.² В 2008 г. Правительство РФ впервые утвердило параметры годовой выручки от реализации продукции для отнесения предприятий к категории средних «шириной»

¹ Статья подготовлена в рамках научного проекта № 18-010-00056.

² *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

свыше 400 до 1 000 млн р.¹, в 2015 г. вдвое раздвинув его границы до 800–2 000 млн р.² При всем при том общая численность СП в России строго не выделяется, как не обсчитан вклад сектора в ВВП или, скажем, экспорт страны. В сборнике «Российский статистический ежегодник», например, в отдельный раздел вынесены данные по малому бизнесу с обособлением микропредприятий, но СП никак не категоризованы. Даже в стартовавшем с начала 2019 г. нацпроекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» поставлены агрегированные целевые ориентиры: к 2024 г. увеличить численность занятых в МСП до 25 (с 19,2) млн чел., долю МСП в ВВП — до 32,5 % (с 22,3 %), удельный вес в общем объеме несырьевого экспорта — до 10 % (с 8,6 %)³.

Соответственно, специфика конкретно среднего сектора экономики в такой компоновке вопроса вуалируется, что существенно затрудняет донастройку механизмов его поддержки. Во многом это предопределяется слабой изученностью объекта «приложения сил» государства. Мы предприняли попытку оценить его параметры и происходящие здесь процессы на примере промышленного комплекса Урала (7 субъектов Федерации), ограничившись двумя разделами ОКВЭД-2 «В» и «С» (соответственно «добыча полезных ископаемых» и «обрабатывающие производства»). Часть полученных результатов за ограниченностью места мы постарались свести в табл. 1, 2. В порядке единственного комментария заметим, что отбор СП производился по одному параметру — «годовая выручка от реализации». От показателей доли государственного участия (до 25 %), численности занятых (от 101 до 250 чел.) и 2-летнего (непрерывным итогом) подтверждения статуса СП нам пришлось отказаться. В противном случае от объекта исследования могло практически ничего не остаться.

Главные результирующие проведенного исследования заключаются в следующем.

Во-первых, с 2016 г. средний бизнес уральской промышленности, попав под перекрестное давление внешних («рикошет» санкций, пр.) и внутренних (сжатие реальной денежной массы, утяжеление налогового бремени, пятилетие постепенного снижения реальных доходов насе-

¹ *О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства* : постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556.

² *О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства* : постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 г. № 702.

³ *О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.* : указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204.

ления и, как следствие, сворачивание внутреннего спроса, др.) обстоятельств, оказался в фазе «угасания». Если за 2015 г. количество СП в индустрии региона приросло на 45 (с 300 до 345), за 2016 г. — на 33 (до 378), то в 2017 г. их ряды сократились на 20, а в 2018 г. — еще на 24 хозяйствующих субъекта (до 334). Конечно, на этом сказались и чисто технические моменты. Где-то по 10 потенциально возможным СП даже на момент подготовки настоящего материала в СПАРКе данные о годовой выручке от реализации продукции за 2018 г. отсутствовали, кто-то (как, например, Игринский мясокомбинат, Удмуртская Республика) сменил регистрацию на другой регион, перестав юридически считаться средним предприятием Урала. Однако общий тренд эти возможные коррективы заретушировать не могут.

Таблица 1

Годовая выручка от реализации продукции средних предприятий уральской промышленности в расчете на одно СП

Регион	2014		2016		2018	
	млн р.	количество СП	млн р.	количество СП	млн р.	количество СП
Урал, всего	1 270,0	300	1 262,8	378	1 257,2	334
Свердловская область	1 252,4	86	1 229,5	106	1 204,1	94
Челябинская область	1 295,2	58	1 238,8	71	1 267,0	66
Пермский край	1 314,7	56	1 313,2	61	1 306,0	49
Республика Башкортостан	1 230,7	46	1 288,1	69	1 282,8	63
Удмуртская Республика	1 119,7	23	1 202,3	29	1 214,9	26
Оренбургская область	1 300,2	20	1 300,4	32	1 335,1	25
Курганская область	1 472,2	11	1 357,7	10	1 195,8	11

Примечание. Таблицы 1, 2 рассчитаны автором по данным системы профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК).

Данные табл. 1 красноречиво подтверждают ухудшение положения среднего бизнеса и по показателю годовой выручки. Если в 2014 г. в расчете на одно «промышленное» СП годовая выручка от реализации равнялась 1 270,0 млн р., то в 2018 г. снизилась до 1 257,2 млн р. И это, заметим, в текущих ценах. Примечательно, что Свердловская область оказалась единственным регионом, где на протяжении всего периода 2014–2018 гг. годовая выручка от реализации по всем средним предприятиям промышленности уступала среднерегиональному показателю (см. табл. 1).

Во-вторых, как показывают данные табл. 1, наибольшие потери на отрезке 2016–2018 гг. понес средний бизнес Среднего Урала и Прикамья (по 12 «выбытий» СП). В принципе, за этот период промышлен-

ность всех регионов (кроме Курганской области — 11 СП против 10, но со снижением с 13 СП в 2017 г.) по динамике численности СП оказалась в «красной» зоне. В отраслевом разрезе практически все «сжатие» (минус 44 СП) «обеспечили» профильные отрасли промышленной специализации региона: машиностроение (19 СП), черная (12 СП) и цветная (9 СП) металлургия. К сожалению, не удалось выявить ни одной отрасли уральской промышленности, где бы объем годовой выручки в расчете на одно СП стабильно на протяжении всего анализируемого периода превышал среднерегиональный показатель (табл. 2). Даже эти первичные данные подсказывают приоритетность региональной и отраслевой адресности мер государственной политики в данной сфере.

Таблица 2

Годовая выручка от реализации средних предприятий ведущих отраслей специализации промышленности Урала в расчете на одно СП

Отрасль промышленности	2014		2016		2018	
	млн р.	количество СП	млн р.	количество СП	млн р.	количество СП
Всего, в том числе в расчете на одно СП	1 270,0	300	1 262,8	378	1 257,2	334
Машиностроение	1 252,9	87	1 270,2	119	1 266,8	100
Химическая и нефтехимическая промышленность	1 174,5	23	1 227,6	33	1 304,3	26
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1 225,9	11	1 180,7	13	1 279,7	15
Промышленность строительных материалов	1 335,5	33	1 240,1	35	1 284,2	35
Пищевая промышленность	1 309,2	49	1 251,5	58	1 201,4	59

В-третьих, ниспадающий тренд в развитии среднего предпринимательства, зафиксированный нами на отсечке 2016–2018 гг., более чем убедительно подтверждает своевременность запуска в 2019 г. нацпроекта по поддержке МСБ. Тем более что проверка Счетной палатой ранее произведенных бюджетных трат на данном направлении выявила их низкую результативность. Так, за 2015–2017 гг., например, за гарантийной поддержкой обратилось менее 0,1 % от общего количества субъектов МСП, за микрозаймами — 0,3–0,4 % [3]. Поддержка получается точечной, некомплексной, что не позволяет сектору стать фундаментом российской экономики. Несколько скрасило ситуацию увеличение доли субъектов МСП, имеющих активные кредиты и займы в кре-

дитных или некредитных финансовых организациях, с 18,4 до 25,4 % в 2018 г. при темпе прироста объема кредитов и займов, равном 11,4 % (с 6,1 до 6,8 трлн р.) и снижение просроченной задолженности МСП перед банками на 16,2 % (с 622,7 до 521,8 млрд р.). Однако крупные компании за тот же 2018 г. получили 38,2 трлн р. кредитов с 18 %-ным годовым приростом, в результате чего общая доля МСП на рынке кредитования за последние 5 лет снизилась на 7 % [2]. Вот почему при отработке декларируемых государством направлений поддержки МСП (улучшение предпринимательской среды; повышение доступности льготного финансирования; акселерация субъектов МСП; создание системы поддержки фермеров; популяризация предпринимательства) крайне важно не упустить из поля зрения средний бизнес во всем многообразии его отраслевых и региональных проявлений. Только в этом случае СП могут стать важным фактором роста промышленного производства в стране.

Библиографический список

1. *Гордон Ю.* Окупаемость в пять курьеров // Эксперт. — 2019. — № 40.
2. *Королева А.* Долги малого-среднего бизнеса выросли, и это хорошо // Эксперт-Online. — 2019. — 4 сент.
3. *Маврина Л.* Нацпроект для чистеньких // Эксперт. — 2019. — № 14.

Д. С. Миронов, В. Ж. Дубровский

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Направления совершенствования системы мер государственной поддержки развития промышленных парковых структур¹

Аннотация. На основе оценки действующей системы мер государственной поддержки развития промышленных парковых структур, анализа практики государственного регулирования данной сферы экономических отношений обоснован выбор направлений совершенствования административно-правовых условий создания и реализации проектов индустриальных (промышленных) парков и технопарков.

Ключевые слова: промышленная парковая структура; индустриальный парк; меры государственной поддержки; зарубежный опыт; направления совершенствования.

Механизм государственной поддержки промышленных парковых структур находится в стадии формирования. Вместе с тем отладка работы его основных элементов является процессом перманентным в силу необходимости, чтобы стимулирующий комплекс мер в каждый момент времени отвечал самым современным вызовам развития экономики и, главное, решал наиболее актуальные проблемы собственно развития системы индустриальных (промышленных) парков и технопарков.

В 2018 г. Свердловская область вошла в список лучших субъектов Российской Федерации по уровню развития государственно-частного партнерства. По состоянию на май 2019 г. на территории Свердловской области реализуются 46 проектов государственно-частного партнерства, в том числе: 41 проект на муниципальном уровне; 4 проекта на региональном уровне; 1 проект на федеральном уровне; 44 проекта реализуются в форме концессионных соглашений, 2 проекта на иных условиях. Все проекты имеют социальную и жилищно-коммунальную направленность. Вместе с тем, согласно информации инвестиционного портала Свердловской области, промышленные парки и технопарки не входят в число частных партнеров по реализации этих проектов.

В оценке причин низкого влияния деятельности резидентов парковых структур на экономику города, региона, страны справедливо замечено, что:

— во-первых, для Свердловской области — одного из крупнейших промышленных регионов РФ — количество действующих индустриальных парков и технопарков явно недостаточно, чтобы ощуща-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-01109 «Комплексная оценка институциональной среды инновационной деятельности в России и ее влияния на конкурентоспособность и инновационную активность производственных структур».

лось их влияние на экономику. В том числе потому, что реализация проектов индустриальных парков практически не интегрирована в стратегию развития региона как фактор;

— во-вторых, практика показала, что развитая методическая и информационная поддержка резидентов недостаточна, чтобы гарантировать приток инвесторов и капитала в развитие парковых структур. Регион становится привлекательным для инвесторов, когда региональные власти занимают активную позицию в части предоставления разного рода налоговых преференций, а также следуют политике снижения административных барьеров, четко регламентируя при этом деятельность управляющих компаний в их отношениях с резидентами;

— в-третьих, индустриальным паркам, их управляющим компаниям до сих пор не удалось сформировать конкурентоспособные предложения, побуждающие крупный бизнес становиться их якорным резидентом. В этом смысле в каждом случае определение специализации индустриального парка представляется необходимым. Это позволит конкретизировать ответ на запросы потенциальных резидентов о материальных условиях их будущей деятельности, в предложениях учитывать особенности той или иной отрасли промышленности. Наконец, управляющие компании не должны ждать, когда потенциальный резидент обратится к ним, необходимо самим искать резидентов и предлагать свою парковую структуру как самое привлекательное место для размещения бизнеса [1].

Некоторые проблемы индустриальных парков области обусловлены недостатками работы самих управляющих компаний. Пакетные предложения, касающиеся услуг управляющих компаний, не сопровождаются конкретными экономическими оценками и поэтому не дают полного представления о дополнительных эффектах, которые могут получить резиденты. Ввиду того, что не до конца оформлены права на землю, строящиеся объекты инфраструктуры, управляющие компании ограничены в возможности использования инструмента государственных гарантий, позволяющих воспользоваться специализированными кредитными продуктами, например «Сбербанка».

В подавляющем большинстве индустриальных парков отсутствует якорный резидент, что изначально предопределяет отсутствие главного элемента создания технологических цепочек, и как следствие возможностей получить эффекты сетевого взаимодействия и промышленной кооперации. Дальнейшее развитие парковых структур напрямую зависит от понимания их функционального назначения [2]. Парки должны выступать не только в роли объектов производственной инфраструктуры, но и местом для развития бизнеса, ориентированного на получение преимуществ от межфирменного взаимодействия резидентов.

Таким образом, выбор направлений совершенствования законодательства и практики государственного регулирования сегодня определяется ключевой проблемой развития индустриальных (промышленных) парков и технопарков. Таковой является *чрезвычайно низкий объем инвестиций в развитие парковых структур, незначительное число в полном объеме реализованных проектов промышленных парков, чрезвычайно малое количество инвесторов, ведущих строительство производственных объектов на территории индустриальных парков и, соответственно, резидентов парковых структур.*

Как показывает опыт передовых стран, при всем разнообразии мер государственной поддержки индустриальных парков наибольшую роль в привлечении резидентов в индустриальные парки играют налоговые льготы. Сегодня выделяются следующие типы налоговых преференций, которые могут быть распространены на промышленные парковые проекты: налог на прибыль (региональная часть налога), земельный налог, налог на имущество, транспортный налог. Однако следует учесть, что любые преференции и льготы по налогообложению являются достаточно тонким механизмом, способным реализовать свои возможности только в условиях стабильного экономического роста [3]. В условиях кризисного состояния экономики налоговые льготы могут быть неэффективными, но не в силу своей непригодности, а ввиду того, что макроэкономические условия не позволяют в полной мере реализовать весь позитивный потенциал льготирования. На неэффективность налоговой политики также влияет несовершенство механизма ее оценки в том случае, когда органы региональной власти в процессе мониторинга рассчитывают эффект, а не эффективность введения налоговой льготы.

В основу совершенствования законодательства и практики государственного регулирования следует положить не только результаты критического анализа мер, направленных на стимулирование инвестиций в создание и развитие парковых структур, но и опыт стран, реализующих свою заинтересованность в реальных инвестициях и внедрении передовых технологий на основе развития парковых структур.

Заслуживает внимания *опыт США* в анализе и оценке достаточности и эффективности налоговых преференций для резидентов парковых структур. Этот анализ относится к полномочиям региональных властей. Каждый штат имеет собственную программу налоговых льгот с учетом специфических особенностей регионального налогообложения, а также независимую комиссию по определению эффективности существующих в регионе налоговых льгот.

Опыт Турции характеризуется следующим рядом условий. Не облагается налогами заработная плата работников компаний-резидентов,

выполняющих НИОКР. Для исследовательских компаний установлена нулевая ставка налога на прибыль. Кроме того, они освобождаются от уплаты пошлины на разделение или объединение земельных участков. Такие меры стимулирования могут иметь далеко идущие последствия для конкурентоспособности инновационных предприятий, развития кадрового потенциала предприятий-резидентов, и даже популярности высшего технического образования.

Опыт Румынии интересен в части упрощения формальных процедур в системе земельно-имущественных отношений: компания освобождается от уплаты налога за изменение хозяйственного назначения земли, от пошлины на выдачу градостроительных сертификатов и строительных разрешений.

В *Китае* особой поддержкой пользуются компании-резиденты с иностранным капиталом. Например, если у такой компании по результатам года возникли убытки, налоги в последующий налоговый период могут быть снижены. И если прибыль в следующем году недостаточна для уплаты налогов предыдущего года, снижение налоговой ставки может быть продолжено, но не более пяти лет.

В *Японии* предусмотрены специальные преференции и налоговые льготы при организации совместных инновационных малых и средних предприятий на базе НИИ, университетов и центров технологического развития (например, стоимость услуг патентования для малых и средних предприятий снижена на 50 %, с освобождением от оплаты патентной пошлины на протяжении трех лет).

При принятии решений, связанных с совершенствованием законодательства и практики государственного регулирования, следует принимать во внимание мнение непосредственных участников деятельности парковых структур — инвесторов, управляющих компаний, резидентов.

Среди возможных способов решения задачи по выходу резидентов на новые рынки и освоения ими новых технологий заслуживают внимания следующие.

1. Развитие международного сотрудничества в направлении создания трансграничных индустриальных парков с привлечением крупных иностранных компаний в качестве стратегических инвесторов и (или) резидентов. При этом важно, чтобы существовали административно-правовые условия, четко регламентирующие, но особо не препятствующие удовлетворению их интереса, во-первых, в доступе к природным ресурсам, использование которых обеспечивает высокую текущую доходность их бизнеса, во-вторых, в доступе на внутренний российский рынок.

2. Разработка программы региональной промышленной кластерной политики Свердловской области с подпрограммой «Развитие индустриальных парков», корректирующей общий подход к представлению индустриальных парков как инфраструктурных объектов для развития производства. Точнее, следует рассматривать индустриальный парк (или технопарк) как составной элемент промышленного кластера, включающего связанные производственной кооперацией или отраслевой принадлежностью предприятия, а также разработчиков новой техники (малые инновационные предприятия, вузы). Тогда роль парковой структуры — быть связующим звеном научно-производственной цепи, идеальная схема формирования которой может быть следующая. Инвесторами индустриального парка выступает группа промышленных предприятий, объединенных интересом к определенной теме либо к конкретной научно-технической разработке. Они согласуют между собой обязательства о порядке финансирования и организационно-технических условиях поддержки стартапера (создаваемой инновационной фирмы, центра прототипирования, лаборатории, опытного производства и др.) в составе технопарка. После того как будет доказан рыночный потенциал разработки, уже на территории парка развертывается полноценное производство как звено технологической цепочки для группы промышленных предприятий.

Библиографический список

1. *Миронов Д. С., Дубровский В. Ж.* Институциональные условия и факторы выбора индустриального парка для развития инновационного бизнеса // *Управление*. — 2018. — Т. 9, № 6.
2. *Рябцев А. Ю., Кочергина Т. В., Юшкевич Е. Е.* Сравнительный анализ деятельности индустриальных парков в Свердловской области // *Экономика и предпринимательство*. — 2017. — № 6(83).
3. *Савина О. Н.* Оценка эффективности налоговых льгот: действующие региональные практики и проблемы их реализации // *Пермский финансовый журнал*. — 2016. — № 2(15).

Факторы возрастающей отдачи высокотехнологичного предприятия

Аннотация. Работа посвящена систематизации факторов, способствующих росту возрастающей отдачи высокотехнологичного предприятия. Выделяются факторы, соответствующие традиционной и сетевой бизнес-модели, что обусловлено гибридной формой организации высокотехнологичного предприятия. Особое внимание уделяется сетевым эффектам, среди которых помимо классических прямого и косвенного также выделены эффекты от внедрения инноваций, сетевого взаимодействия и интеграции.

Ключевые слова: высокотехнологичное предприятие; возрастающая отдача; сетевой эффект; бизнес-модель.

С переходом экономики на цифровой уклад большую значимость приобретает феномен возрастающей отдачи [2, с. 50], что обусловлено такими факторами, как инновации, рост общей производительности, интеграция бизнеса, сетевые мультипликационные эффекты и др. Феномен возрастающей отдачи заключается в том, что ряд видов экономической деятельности характеризуется значительной долей постоянных затрат в себестоимости продукции, что влечет за собой снижение затрат на единицу произведенной продукции при увеличении объемов производства [6, с. 87]. В связи с этим во многих источниках возрастающую отдачу приравнивают к эффекту от масштаба. Однако понятие «возрастающая отдача» представляет собой более объемную и содержательную конструкцию.

При традиционном укладе экономики главенствующую роль имеет феномен убывающей отдачи, о чем подробно написано в трудах А. Маршалла. Механизмы возрастающей и убывающей отдачи существуют одновременно во всех секторах промышленности. Однако убывающая отдача преобладает в обрабатывающей промышленности, тогда как возрастающая — в отраслях, основанных на знаниях. Таким образом, условием эффективности высокотехнологичного предприятия является наличие возрастающей отдачи [7], которая должна превышать убывающую, возникающую под воздействием множества факторов. Так как высокотехнологичное предприятие имеет гибридную форму организации, оно может иметь возрастающую отдачу от факторов, существующих как традиционной, так и сетевой бизнес-модели (см. рисунок).

Традиционная бизнес-модель опирается на неоклассическую экономическую теорию [5], которая выделяет три основных фактора, способствующих достижению возрастающей отдачи: экономия от масштаба, эффект разнообразия и внедрение инноваций (технический прогресс) (см. рисунок).



Факторы, способствующие достижению возрастающей отдачи

Экономия от масштаба появляется при увеличении объемов производства. Основной характеристикой данного фактора является достижение таких темпов роста эффективности производства, которые смогли бы компенсировать параллельное возрастание транзакционных издержек. Несмотря на то что данный эффект присущ в первую очередь традиционным промышленным предприятиям, он наблюдается и в высокотехнологичном секторе.

Эффект разнообразия заключается в увеличении ассортимента продукции, за счет чего происходит экономия ресурсов, связанная с диверсификацией производства. Так, в современных экономических условиях одной из основных составляющих стратегии реструктуризации высокотехнологичных предприятий является диверсификация корпораций военно-промышленного комплекса [10, с. 20].

Феномен возрастающей отдачи от внедрения инноваций описан в работе Б. Артура и заключается в том, что чем лучше, в больших объемах технологии принимаются, тем больше они способствуют накоплению опыта их использования и тем больше они совершенствуются [1, с. 116]. При внедрении инноваций сокращаются потребности в других факторах производства, а также длительность производственного цикла. Высокотехнологичные предприятия рассматриваются как основной двигатель инновационного развития российской экономики.

Сторонники теории человеческого капитала выделяют два фактора, способствующих достижению возрастающей отдачи: углубление и расширение специализации работников. Углубление специализации работников влечет за собой рост производительности труда и, как следствие, экономию на масштабе. Эффект обучения, который исследователи называют динамическим эффектом экономии от масштаба, или «петлей обучения», предполагает снижение средних издержек на единицу продукции по мере увеличения кумулятивного выпуска. Расширение специализации работников снижает предельные издержки за счет оптимизации бизнес-процессов и минимизации согласований.

Неоинституциональная экономическая теория определяет для экономической результативности два основных понятия — «технология» и «институт» и выделяет такие факторы ее достижения, как качество институциональной среды, зависимость от предшествующего развития и соответствие вектора развития бизнеса институциональному и технологическому контекстам.

Высокотехнологичное предприятие имеет гибридную форму организации, обладающую свойствами как традиционной бизнес-модели, так и сетевой. Возрастающая отдача такого предприятия возникает также под действием эффектов, соответствующих сетевому подходу (см. таблицу).

Сетевые эффекты представляют собой рост потребительской ценности сети по мере роста числа узлов этой сети. Впервые данный термин использовал Т. Вейл, занимавшийся изучением оптимизации и распространения телефонных услуг. Позже Р. Меткалф раскрыл содержание данного понятия, сформулировав следующий закон: ценность любой сети для пользователя эквивалентна квадрату количества узлов соединения [9, с. 96].

Согласно классическому подходу к сетевому рынку основным сетевым эффектом является эффект эскалации [13], который возникает, когда организация набирает критическую массу пользователей, после чего все остальные пользователи в скором времени также присоединятся к лидеру. Такой сетевой эффект может присутствовать со стороны технологии или спроса. Сетевые эффекты позволяют снизить трансакци-

онные издержки, внешние и внутренние риски, а также повысить инновационность и конкурентоспособность предпринимательских структур.

Х. Р. Вэриан выделяет две группы сетевых эффектов: прямые и косвенные [3]. Прямой сетевой эффект предполагает рост предельной ценности продукта вместе с ростом числа покупателей. Косвенный сетевой эффект возникает в том случае, когда потребитель имеет дополнительную выгоду от потребления базового продукта, так как возрастает доступность и ценность совместимых или дополняемых товаров [12]. Ряд исследователей [11, с. 68] выделяет еще один вид сетевых эффектов, наряду с прямыми и косвенными — компонентно обусловленные, существование которых связано с тем, что готовность платить у участников на одной из сторон многосторонней платформы может существенно повышаться при возникновении дополнительной возможности непосредственных взаимодействий с различными поставщиками продуктов и сервисов многосторонней платформы.

Сторонники информационной экономики выделяют синергично-сетевые (интегральные) эффекты, к которым относятся эффекты от инноваций, от сетевого взаимодействия (кооперации) и от интеграции бизнеса [4]. Е. В. Попов характеризует синергетический эффект как возможность получать в результате объединения элементов больший экономический эффект, чем сумма экономических эффектов от деятельности отдельных элементов [8, с. 32].

Характеристика сетевых эффектов

Сетевой эффект	Способ снижения издержек
Прямой	Рост количества потребителей
Косвенный	Рост платежеспособности одной группы пользователей увеличивает эффективность другой группы
Компонентно обусловленный	Повышение готовности платить у участников при возникновении дополнительной возможности непосредственных взаимодействий с различными поставщиками продуктов и сервисов (высокие издержки перехода)
Эффекты от внедрения инноваций	Сокращение длительности производственного цикла
Эффекты от сетевого взаимодействия	Контроль над ценами поставщиков. Расширение объемов производства и рынков сбыта. Экономия от агломерации и локализации
Эффекты от интеграции	Сокращение управленческих и общехозяйственных издержек
Несовершенная конкуренция	Выстраивание стратегических барьеров на рынке

Согласно Я. В. Сергиенко, в высокотехнологичном секторе существует три основных механизма форсированного увеличения кумуля-

тивного выпуска: потребительские сети, технологические сети и географическая близость [10, с. 57].

Таким образом, высокотехнологичное предприятие, обладая свойствами гибрида традиционной и сетевой бизнес-модели, имеет возможность достичь возрастающей отдачи с помощью множества факторов. Среди них можно выделить группу сетевых эффектов, достижение которых способствует увеличению возрастающей отдачи наравне с традиционными факторами.

Библиографический список

1. *Артур Б.* Возрастающая отдача и два мира бизнеса // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Т. 3, № 4.
2. *Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д.* Институты, технологии и возрастающая отдача // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). — 2015. — Т. 7, № 1.
3. *Вэриан Х. Р.* Экономическая теория информационных технологий // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. Л. Г. Мельника. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005.
4. *Дятлов С. А.* Теоретические подходы к оценке сетевых эффектов // Современные технологии управления. — 2017. — № 4(76).
5. *Нехода Е. В., Редчикова Н. А., Тюленева Н. А.* Бизнес-модели компаний: от прибыли к устойчивому развитию и созданию ценности // Управленец. — 2018. — Т. 9, № 4.
6. *Орехова С. В.* Промышленные предприятия: электронная vs. традиционная бизнес-модель // Terra Economicus. — 2018. — Т. 16, № 4.
7. *Орехова С. В., Кислицын Е. В.* Уровень властной асимметрии и экономический рост отраслевых промышленных рынков: теоретический и эмпирический анализ // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2018. — Т. 19, № 4.
8. *Попов Е. В.* Сети. — Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2016.
9. *Рейнгольд Г.* Умная толпа: новая социальная революция : пер. с англ. — М. : Фаир пресс, 2006.
10. *Сергиенко Я. В.* Современные корпоративные стратегии: роль специализации и транзакционных издержек // Российский журнал менеджмента. — 2004. — Т. 2, № 3.
11. *Соболев Л. Б., Куприн И. Л.* Повышение эффективности государственных корпораций военно-промышленного комплекса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2014. — Т. 10, № 35(272).
12. *Katz M., Shapiro C.* Systems competition and network effects // Journal of Economic Perspectives. — 1994. — Vol. 8.
13. *Sutton J.* Technology and market structure // European Economic Review. — 1996. — Vol. 40, no. 3–5.

А. С. Новицкий, А. А. Бурак

АО «Производственное объединение „Уральский оптико-механический завод»,
им. Э. С. Яламова», г. Екатеринбург

Совершенствование организации производства и управления предприятием ОПК в условиях диверсификации

Аннотация. Сформулирован ряд проблем, связанных с практической реализацией плана опережающего развития производства продукции гражданского назначения на предприятиях ОПК. Представлены опыт и результаты решения задач по организации производства продукции гражданского назначения и управлению процессами диверсификации на производственном объединении «Уральский оптико-механический завод».

Ключевые слова: диверсификация производства; ОПК; проблемы диверсификации; совершенствование производства и управления.

Современные проблемы в экономике и организации производственной деятельности предприятий ОПК обусловлены не только повседневным решением государственных задач по выполнению специальных поручений, но и в связи с необходимостью достижения целевых результатов деятельности на открытых рынках гражданской продукции в условиях свободной конкуренции. Суть задачи предельно ясно сформулирована в Послании Президента РФ Законодательному собранию РФ: «Объемы гособоронзаказа неизбежно, в связи с прохождением пика заказов со стороны Минобороны, будут сокращаться. Нам нужно добиться перехода на гражданскую продукцию, во всяком случае, в значительной части, обеспечив при этом ее качество и конкурентоспособность».

Для укрепления рыночных позиций и обеспечения загрузки созданных производственных мощностей целому ряду крупных отечественных предприятий ОПК требуется диверсификация производства с ориентацией на рынки высокотехнологичной продукции гражданского назначения [1, с. 115]. В связи с этим возникает необходимость трансформации как профильных подразделений, обеспечивающих производство и реализацию современной конкурентоспособной гражданской продукции, так и общих структур, отвечающих за функционирование всего комплекса ОПК.

Как отмечает ряд экспертов, среди которых А. А. Широков [4, с. 74], В. В. Ивантер [2, с. 326], Г. Н. Цаголов [3, с. 365] и Ю. В. Якутин [5, с. 375], у России есть успехи в промышленных секторах, при этом наиболее серьезные из них демонстрирует ОПК.

Успешное функционирование организаций, входящих в контур ОПК, во многом обеспечивается преемственностью традиций, опытом поколений и сформированным методически организованным и научно

структурированным подходом к организации и управлению промышленным комплексом. Наличие специальных инструкций и регламентов обеспечивает стабильность и надежность работы профильных предприятий как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе. Формирование государственного заказа на стратегический прогноз позволяет не только обеспечить плановую загрузку мощностей, но и детально проработать все тонкости и нюансы потенциальных рисков, что в совокупности обеспечивает достижение поставленных целей и опережающее развитие научно-технического процесса.

Применительно к производству гражданской продукции возникает ряд дополнительных трудностей: наличие большого количества игроков рынка, ограниченность ресурсов на разработку, производство и реализацию продукции, отсутствие сформированных требований заказчика, высокая конкуренция, отсутствие гарантированного спроса и пр.

Исходя из вышеизложенного следует, что присутствие на рынках гражданской продукции является более рисковым, при этом нередко требует затрат сопоставимых с освоением и производством специальной техники.

Реализация подобных механизмов в части оперативности и рискованности принятия решений нередко сталкивается с противодействием со стороны служб, привыкших к четкой регламентированности и предварительной согласованности действий, что создает дополнительные трудности при реализации контрактов на поставку гражданской продукции.

В качестве примера можно привести организацию работы «точно в срок». Реализация ГОЗ имеет директивно-плановый характер, что выражается в построении вертикальной организации производства в долгосрочном периоде, при котором задействован ряд предприятий-исполнителей. Каждое действие в этой системе имеет четко определенный срок поставок и оплаты изделий, который контролируется целым рядом уполномоченных органов. Реализация же гражданской продукции имеет случайный характер, который определяется тендерными процедурами и нередко требует, например, наличия складских запасов. При этом оговорить с заказчиком особенности производственного цикла не представляется возможным, поскольку конкурсные процедуры закупки предполагают победу того игрока, который способен не только обеспечить удовлетворение требований заказчика в оперативном режиме, но и предоставить наиболее конкурентные условия по цене, качеству продукции или срокам поставки оборудования.

Остается констатировать, что в подобных условиях большинство предприятий ОПК не готовы к ответу на подобные вызовы рынка. Необходимость прохождения согласования действий предприятий в конкур-

ных процедурах требует, как минимум, дополнительных временных затрат, что в условиях жесточайшей конкуренции гражданских рынков оставляет два решения — отказ от участия в торгах либо переложение ответственности на профильные службы. В условиях ограниченных трудовых ресурсов высока вероятность избрания правила Парето, заключающегося в максимизации приложения усилий на то, что дает наиболее стабильный результат, и попытках минимизировать трудозатраты на оставшиеся 20 % целевого эффекта.

В соответствии с этим становится очевидной необходимость не только трансформации подходов к организации и управлению современным предприятием ОПК, но и переосмысления подходов к работе функциональных служб, задействованных в диверсификации производства.

Именно крупные предприятия в составе мультифункциональных корпоративных объединений способны выступить индустриальным базисом для технологического прорыва и достижения таких амбициозных целей, как освоение высокотехнологичных рынков комплексных решений и мегапроектов [6, с. 65].

В подтверждение заявленного тезиса можно привести опыт ряда предприятий Государственной корпорации «Ростех», которой удалось не только сохранить накопленный потенциал ОПК, но и стать реальным партнером в развитии мультифункциональных корпоративных объединений.

Акционерное общество «Производственное объединение „Уральский оптико-механический завод“ им. Э. С. Яламова», входящий в холдинг «Швабе» государственной корпорации «Ростех», с применением инновационных подходов к организации производства и управления предприятием смогло не только сохранить устойчивый рост производства специальной техники, но и обеспечить опережающее развитие гражданского приборостроения, что подтверждается устойчивым ростом выручки гражданских сегментов и нарастанием выручки экспортных поставок.

Ключевые показатели деятельности за 2015–2018 гг. и целевые параметры на 2019 г. и перспективу имеют устойчивую положительную динамику развития и соответствуют целям Государственной корпорации «Ростех» и холдинга «Швабе», а гражданская продукция предприятия поставлена в 49 стран мира. В части примеров укрепления позиций на отечественных рынках можно отметить комплексное оснащение 22 перинатальных центров отечественным медицинским оборудованием, а также реализацию энергосервисных контрактов жизненного цикла, которые в настоящее время выступают базисом исполнения Указа Президента РФ № 204 от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стра-

тегических задачах развития Российской Федерации до 2024 года». При этом следует отметить, что закупка отечественного медицинского оборудования позволила сэкономить бюджетные средства в 1,5–2,0 раза и обеспечить внедрение эффективных медицинских технологий, а реализация энергосервисных контрактов обеспечила сокращение энергопотребления до 40 % при приведении объектов дорожно-транспортной сети к нормам освещенности по СНиП 23-05-95, ГОСТ Р 55844-2013.

Таким образом, можно констатировать, что трансформация подходов к организации производства и управления предприятием ОПК не только дает ощутимые результаты в условиях диверсификации, но и становится новым базисом опережающего развития страны в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. *Дубровский В. Ж., Бурак А. А.* Методическое обеспечение разработки и реализации планов диверсификации предприятий ОПК // Устойчивое развитие промышленного предприятия в условиях неоиндустриальной трансформации / под науч. ред. Я. П. Силина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

2. *Ивантер В. В.* Вступительное слово четвертой экспертной сессии координационного клуба ВЭО России // Труды Вольного экономического общества России. — 2017. — Т. 204, № 2.

3. *Цаголов Г. Н.* В какую сторону повернуть отвертку? // Труды Вольного экономического общества России. — 2017. — Т. 207, №7.

4. *Широв А. А.* Возможности ускорения экономического роста в среднесрочной перспективе // Труды Вольного экономического общества России. — 2017. — Т. 204, № 2.

5. *Якутин Ю. В.* «Цифра» в технологической компоненте новой экономической модели // Труды Вольного экономического общества России. — 2017. — Т. 207, № 7.

6. *Johnson G., Whittington R., Scholes K., Angwin D., Regner P.* Exploring strategy: text and cases. — 10th ed. — Harlow, 2016.

Исследование зависимости параметров конкурентоспособности и бизнес-процессов компании

Аннотация. Цель исследования представить взаимосвязь управления бизнес-процессами компании легкой промышленности и конкурентной стратегии. В результате проведенного исследования удалось определить ключевые точки воздействия на бизнес-процессы компании для приведения параметров операционной деятельности в соответствие с разработанной конкурентной стратегией.

Ключевые слова: стратегия; бизнес-процессы; ключевые точки модификации.

В последнее время появились точки зрения, обозначающие отраслевую специфику конкурентоспособности [4]. Промышленные организации более подвержены подходу, изложенному в теории позиционирования. Сторонники данной точки зрения считают, что производительность компании во многом определяется структурой отрасли, поскольку производственная деятельность требует значительных вложений капитала и не может функционировать, опираясь исключительно на креативность и адаптивность сотрудников, как это возможно в сервисных организациях [3]. Для того чтобы успешно функционировать, большинство промышленных предприятий приняли новые принципы работы, укладывающиеся в методологию управления и реинжиниринга бизнес-процессов (Business Process Management (BPM), Business Process Reengineering (BPR)).

Основным фактором, лежащим в основе философии процессного подхода, является оптимизация работы компании в рамках соответствующей конкурентной стратегии. Как отмечено в работе А. N. Al-Rfou [2], данная методология: «определяет конкурентоспособность как способность организации производить товары или услуги более эффективно, чем конкуренты, тем самым опережая их».

Общей целью процессного подхода является определение компаниями основных акцентов модификации и оптимизации бизнес-процессов в зависимости от параметров конкурентоспособности. Существующие параметры конкурентоспособности направляют развитие бизнес-процессов и определяют, каким образом выполненные операции предоставляют компании преимущества перед конкурентами на рынке. После определения параметров конкурентоспособности они становятся основой для принятия решений относительно бизнес-процессов компании [6].

Если компании необходимо улучшить свое положение на рынке, повысить конкурентоспособность, то ей нужно искать современные способы совершенствования бизнес-процессов. С помощью реинжини-

ринга возможно добиться увеличения добавленной ценности, улучшения качества продукции или услуги, снижения затрат, соответственно, роста прибыли, сокращения времени производства [5].

Исследование проводится с помощью регрессионного анализа и позволяет проверить гипотезу о том, что реализация отдельных бизнес-процессов оказывает положительное влияние на конкурентные преимущества [1]. Структура бизнес-процессов высшего уровня исследуемой компании приведена на рис. 1.

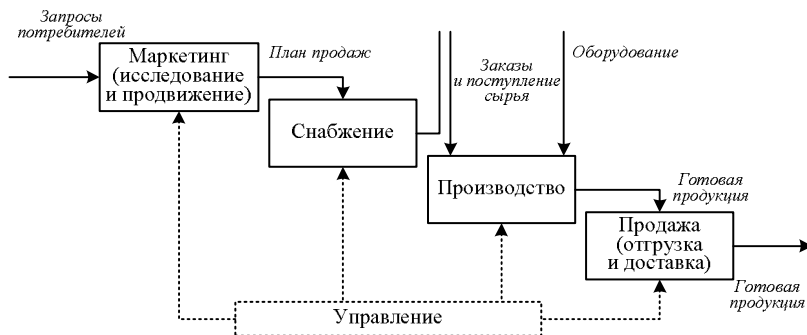


Рис. 1. Структура бизнес-процессов высшего уровня компании «State Company for Leather Industries» (Ирак)

Далее протестируем существующую систему бизнес-процессов по параметрам, обозначенным в методике исследования:

- X_1 — ориентация бизнес-процессов на потребности клиента;
- X_2 — наличие системы управления бизнес-процессами;
- X_3 — наличие модуля оценки мнения потребителей;
- X_4 — предварительный, промежуточный и итоговый контроль качества продукта;
- X_5 — наличие подсистемы постоянных улучшений бизнес-процессов.

Для этого используется опрос сотрудников компании «State Company for Leather Industries», проведенный в Ираке в 2018 г. Всего было опрошено 55 сотрудников: 72 % имеют высшее образование, 28 % — среднее образование; 65 % участников имеют опыт работы в компании 11–15 лет; 25 % опрошенных занимают руководящие должности.

На рис. 2 представим систему бизнес-процессов компании «State Company for Leather Industries» с указанием точек модификации процессов в целях повышения конкурентоспособности в соответствии со стратегией дифференциации.

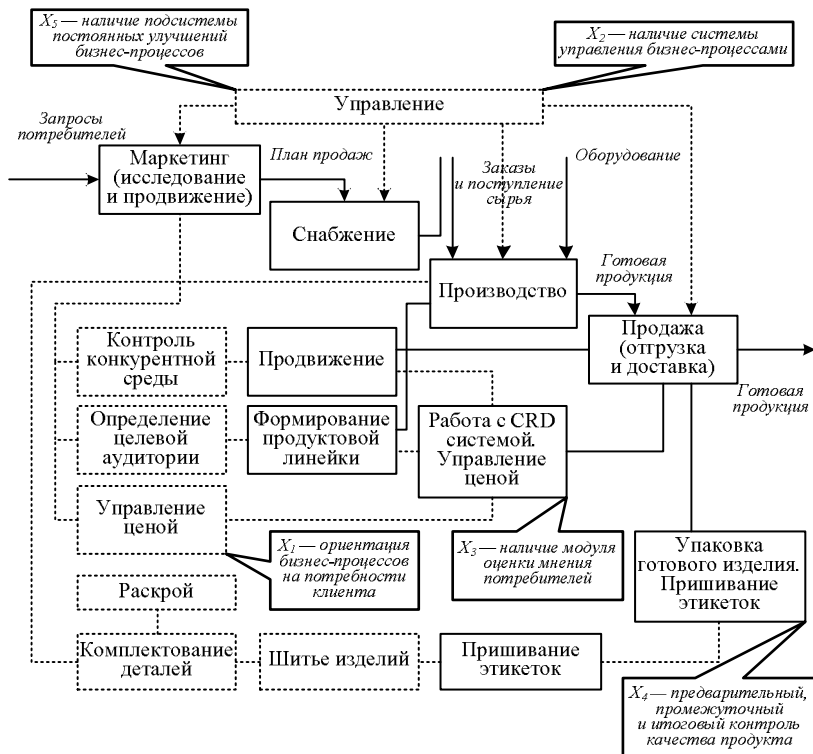


Рис. 2. Ключевые бизнес-процессы компании «State Company for Leather Industries»

Представим таблицу определения существенных характеристик системы бизнес-процессов на параметры конкурентоспособности объекта исследования — компании «State Company for Leather Industries».

Результаты исследования зависимости параметров конкурентоспособности и бизнес-процессов компании «State Company for Leather Industries»

Параметры конкурентоспособности	Существенные характеристики системы бизнес-процессов
Y_1 — совокупное качество продукции	X_5 — наличие подсистемы постоянных улучшений бизнес-процессов
Y_2 — надежность доставки	X_2 — наличие системы управления бизнес-процессами.

Параметры конкурентоспособности	Существенные характеристики системы бизнес-процессов
	X_4 — предварительный, промежуточный и итоговый контроль качества продукта. X_5 — наличие подсистемы постоянных улучшений бизнес-процессов
Y_3 — дизайн продукта	X_5 — наличие подсистемы постоянных улучшений бизнес-процессов
Y_4 — скорость обновления ассортимента	X_1 — ориентация бизнес-процессов на потребности клиента. X_3 — наличие модуля оценки мнения потребителей

Таким образом, в ходе проведенного исследования удалось сфокусироваться на направлениях модификации системы бизнес-процессов компании с целью повышения ее конкурентоспособности и реализации конкурентной стратегии.

Библиографический список

1. Коковихин А. Ю., Огородникова Е. С., Уильямс Д., Плахин А. Е. Комплексная оценка конкурентной среды социально значимых и приоритетных рынков // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 1.
2. Al-Rfou A. N. Achieving Competitive Advantage through Enterprise Resource Planning System (ERP) Empirical Evidence from Jordan // International Journal of Asian Social Science. — 2012. — Vol. 2, no. 6.
3. Eisenhardt K. M., Tabrizi B. N. Accelerating adaptive process: product innovation in the global computer industry // Administrative Science Quarterly. — 1995. — Vol. 40, no. 1.
4. Hajar I. Development of Strategic Management towards a Strategy to achieve Competitive Advantage // The International Journal of Engineering and Science (IJES). — 2016. — Vol. 5, iss. 8.
5. Rindova V., Kotha S. Continuous 'morphing': competing through dynamic capabilities, form and function // Academy of Management Journal. — 2001. — Vol. 44, no. 6.
6. Tseng M. L., Lin Y. H. Selection of Competitive Advantages in TQM Implementation Using Fuzzy AHP and Sensitivity Analysis // Asia Pacific Management Review. — 2008. — Vol. 13, no. 3.

Л. В. Юрьева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

А. В. Пашкова

Институт профессиональных бухгалтеров России, г. Екатеринбург

Система ценностей предприятия как механизм обеспечения его инновационного развития

Аннотация. Исследование призвано установить взаимосвязь между системой ценностей предприятия и повышением его инновационного потенциала. На основании проведенного анализа выявлены факторы, влияющие на инновационный процесс внутри предприятий, установлены условия развития и успешного функционирования данного процесса.

Ключевые слова: система ценностей; организация; инновационное развитие; предприятие; инновационный потенциал; инновационный процесс.

Принятие решений становится все более сложным процессом в условиях постоянно меняющихся экономических условий. В такой ситуации установленная система ценностей предприятия будет являться ключевым средством, помогающим руководителям эффективно управлять организацией и принимать верные экономические решения [1]. Актуальность изучения данного вопроса заключается в том, что согласно исследованию компании EY (2018 г.) в последние годы в связи с диджитализацией экономики и политической нестабильностью особенно остро поднимается проблема обеспечения непрерывности и устойчивости деятельности предприятий как в России, так и на мировой арене¹. Помимо этого актуальность вопроса демонстрируется в исследовании, проведенном компанией PWC (2018 г.)², по результатам которого было выявлено, что организации с прочной системой ценностей и четко сформулированными целями способны «держат удар» и сохранять устойчивость в кризисные периоды.

Взаимосвязь между выявленной проблемой обеспечения устойчивости функционирования бизнеса и системой ценностей организации заключается в том, что последняя является необходимым инструментом для сохранения курса движения в стремительно меняющихся условиях экономики. Согласование целей предприятия с его системой ценностей позволяет своевременно выявлять любые отклонения от заданного курса и управлять ими, соблюдая баланс между миссией, финансовыми целями и рентабельностью бизнеса, т. е. обеспечивая непрерывность и устойчивость деятельности организации. Установленная система ценностей

¹ Россия. Барометр уверенности компаний. Клева нет... — 2018. — вып. 18. — URL : [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ccb-18/\\$File/ey-ccb-18.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ccb-18/$File/ey-ccb-18.pdf).

² Представление результатов исследования «Частный и семейный бизнес в России, 2018». — URL : <https://www.pwc.ru/ru/publications/family-business-survey-2018.html>.

также помогает в эффективной установке стратегических планов, которые, в свою очередь, являются основой для финансового планирования и формирования и анализа финансовых и нефинансовых ключевых показателей эффективности. Таким образом, система ценностей организации задает ей генеральное направление движения, защищая от неоправданных рисков и ожиданий руководителей и сотрудников.

Современным предприятиям необходим некий механизм обеспечения его инновационного развития, который позволит им поддерживать конкурентоспособность. Рассмотрим инновационный потенциал промышленного предприятия как меру его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели посредством внедрения инноваций. Эффективно сформированная система ценностей предприятия (СЦП) способна поддержать инновационный потенциал предприятия и развить его. В современных условиях хозяйствования от состояния инновационного потенциала зависят выбор и реализация инновационной стратегии. Она определяет линию поведения предприятия в сфере научных исследований и разработок, направленную на формирование инновационного потенциала, необходимого для достижения долгосрочных целей, а также эффективной реализации конкурентной стратегии в текущей деятельности [2].

СЦП — это ключевой ориентир всех вовлеченных в процесс участников, воплощенный в корпоративную культуру организации и проявляющийся при ежедневной работе. Эти ценности реализуются в механизмах заключения договоров с поставщиками и покупателями, в способах проведения переговоров и работе с возражениями, а также в подходах к решению проблем, возникающих на любом уровне. Для анализа соответствия СЦП ожиданиям работников аналитиками часто используется пирамида Роберта Дилтса. Мы предлагаем ее круговую интерпретацию (см. рисунок).



Концепция Р. Дилтса в круговой интерпретации

Изменение схемы визуализации известной концепции не случайно. На наш взгляд, ядро организации, т. е. ее миссия, это лейтмотив компании, ее основной ориентир, который сохраняется вне зависимости от изменений конъюнктуры рынка или внутренней среды организации. Удаляясь от ядра, логические уровни располагаются по степени усиления переменчивости. Данную модель можно использовать для выявления уровня, на котором формируется инновационный потенциал предприятия.

Деятельность организации обуславливается не только окружающей ее средой, но и внутренним микроклиматом. Проблемы функционирования организации могут возникать в результате того, что убеждения и ориентиры компании противоречат ожиданиям работников, клиентов, поставщиков и партнеров. Установление системы ценностей от миссии до анализа и выбора среды функционирования позволяет избежать как стратегических проблем, так и финансовых потерь. Цели, достигаемые с помощью СЦП, представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Цели, достигаемые с помощью СЦП

Цели, направленные на внутреннюю среду	Цели, направленные на внешнюю среду
<ol style="list-style-type: none"> 1. Единство и организованность рабочего коллектива. 2. Согласование интересов отдельных работников с целями компании. 3. Стабильность и понятность внутреннего распорядка, который сокращает фактор стресса (сотрудник знает, чего ожидать). 4. Структурирование и четкое определение законов поведения внутри организации, которые соответствуют целям руководства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разъяснения того, что есть организация и в чем ее смысл. 2. Установка экономической роли компании и ее социального значения в обществе. 3. Четкое определение поведения компании по отношению к клиентам, партнерам и поставщикам (клиентская и договорная политика). 4. Укрепление взаимоотношений с другими участниками рынка благодаря ответственному рыночному поведению, которое полностью согласуется с принятыми в компании ценностями. 5. Повышение деловой репутации и рыночной стоимости компании

В соответствии с таким пониманием роли СЦП авторами было проведено исследование факторов, влияющих на формирование инновационной деятельности на промышленном предприятии. В качестве экспертов были привлечены руководители подразделений предприятия. Обобщение данных опроса позволяет сделать вывод, что условия развития инновационных процессов внутри предприятия определяются

внутренними факторами, которые можно объединить в следующие группы (табл. 2):

- 1) информационное обеспечение СЦП;
- 2) компетентность участников инвестиционного процесса;
- 3) система мотивации, основанная на СЦП;
- 4) уровень организации по реализации СЦП.

Таблица 2

Оценка внутренних факторов влияния СЦП, %

Внутренние факторы	Удельный вес позитивных мнений	Удельный вес негативных мнений
Первая группа	81	19
Вторая группа	67	33
Третья группа	51	35
Четвертая группа	41	59

Итак, во внутренних факторах влияния системы ценностей предприятия преобладают две первые группы, в которых положительные оценки значительно преобладают над отрицательными. Проанализировав данные табл. 2, нельзя однозначно сказать, что существующая СЦП способствует развитию инновационных процессов. Об этом свидетельствует незначительная разница между положительными и отрицательными оценками системы мотивации (16 %), что негативно характеризует последнюю. Явным затруднением для развития инновационной деятельности являются, по мнению экспертов, действующие организационные механизмы внутри предприятий (четвертая группа факторов). Это проявляется в том, что формальные и реальные функции подразделений не соответствуют друг другу и СЦП.

Итак, можно сделать вывод, что в анализируемом предприятии отсутствует взаимосвязь между СЦП и его инновационным развитием. Таким образом, предположение о прямой связи между четко сформулированной миссией организации и ее позицией на рынке подтверждается. Подготовка СЦП как единого (утвержденного и провозглашенного) документа позволяет реализовывать цели и задачи предприятия, устанавливая конкурентные преимущества, обеспечивая признание внешних пользователей (покупатели, инвесторы, кредиторы) и ответственное выполнение работы работниками. Таким образом, для формирования эффективной системы ценностей предприятия необходимо учитывать уровень его инновационного развития. В таком случае система ценностей предприятия будет являться не только механизмом для инновационного развития на основе формирования инновационного потенциала, учитывающего колебания внешней среды, но и будет спо-

собна развивать инновационный потенциал работников предприятия на основе достижения ими количественных сигнальных показателей.

Библиографический список

1. *Ботнарюк М. В., Тимченко Н. Ю.* Управление на основе ценностей: метод анализа иерархий // Вопросы управления. — 2018. — № 2.

2. *Юрьева Л. В., Баженов О. В., Казакова М. А.* Интегрированный управленческий учет и анализ инновационной деятельности промышленных предприятий. — М. : ИНФРА-М, 2013.

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УРАЛА И РОССИИ

Л. Р. Алеева, А. Б. Анкудинов

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Инвестиции в инновации как реальные опционы: возможности и ограничения для промышленного развития

Аннотация. Рассматриваются потенциальные возможности и проблемы практического применения теории реальных опционов в контексте повышения инвестиционной привлекательности инновационных проектов в промышленности. Выявлены специфические характеристики инновационных проектов как реальных опционов и обсуждены методы преодоления проблем их анализа.

Ключевые слова: инновационный проект; реальный опцион; параметры оценки.

Внимательный анализ весьма представительной отечественной и зарубежной библиографии по проблемам применения реальных опционов в финансовом и инновационном менеджменте показывает, что в последние годы рост числа оригинальных публикаций несколько замедлился и современные исследования в определенной степени перекликаются с классическими работами. Представляется, что это связано в том числе с проблемами практического применения теории реальных опционов в инвестиционной оценке и финансовом управлении, в сложности оценки параметров, определяющих ценность реального опциона, встроенного в инвестиционный проект. Аргументация и логика реального опциона вполне понятны управленцам-практикам на интуитивном уровне, однако при квантификации соответствующих параметров возникают сложности методического плана. Трудности подобного рода усугубляются при анализе инновационных проектов, где оценка осложняется наличием дополнительной неопределенности относительно отдачи от инвестиций в будущем.

Кроме того, нетрудно заметить, что немалая часть отечественных инноваций осуществляется в областях, непосредственно с производством не связанных. Так, по данным Росстата, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в 2017 г. и занимавшихся деятельностью в сфере телекоммуникаций, разработкой компьютерного программного обеспечения, консультационными услугами в данной области, деятельностью в области информационных техноло-

гий и т. п., составил в сумме 22,5 %, тогда как все обрабатывающие производства характеризовались скромными 13,7 %. Безусловно, разработка разного рода приложений для смартфонов и других информационных продуктов вносит значимый вклад в рост национального благосостояния. Однако большая страна не может стать единой Кремниевой долиной, и при всей важности данного направления инновационной деятельности, как и всего сектора информационных технологий в целом, рискуем утверждать, что основой процветания регионов выступает реальный сектор экономики, в частности, развитая промышленность и сельское хозяйство. Информационные, в том числе цифровые, технологии лишь создают необходимую среду для развития и функционирования реального сектора, в первую очередь его производственной составляющей.

Отметим также, что национальными лидерами по количеству разработанных передовых производственных технологий выступают, наряду с Москвой, представители Уральского федерального округа Челябинская и Свердловская области (145 и 85 ед. соответственно, по данным Росстата за 2018 г., данные за предыдущие годы доступны и сопоставимы).

Однако инновационные проекты в промышленности и сельском хозяйстве требуют немалых инвестиций и характеризуются длительными сроками окупаемости, что возвращает нас к необходимости использования инструментария анализа реальных опционов в инвестиционном проектировании.

Базовые технологии и математический аппарат оценки реальных опционов, равно как и специфические особенности их анализа в составе инвестиционных проектов, достаточно детально описаны уже и в русскоязычной литературе ([1; 2; 5 и др.]). Не обошли отечественные исследователи и проблему применения концепции реальных опционов в оценке инновационных проектов [3; 4]. Тем не менее открытым остается вопрос преодоления значительных трудностей в процессе применения стандартных методик оценки опционов и интерпретации полученных результатов. При оценке инновационных проектов как реальных опционов большую сложность представляет собой учет взаимодействия реальных опционов между собой и соответствующего стоимостного эффекта, а также количественная оценка входных параметров применяемых моделей оценки.

Для оценки реальных опционов, встраиваемых в инвестиционный проект, чаще всего предлагается следующая интерпретация используемых переменных (см. таблицу).

Параметры финансовых и реальных опционов

Параметр	Финансовый опцион	Реальный опцион
Базовый актив	Цена акции	Дисконтированная стоимость денежных потоков, ожидаемых от реализации инвестиционной возможности, встроенной в проект
Цена исполнения	Фиксированная цена акции	Дисконтированная стоимость расходов, которые необходимо будет понести на реализацию инвестиционной возможности
Мера неопределенности	Волатильность цены акции	Волатильность ценности проекта (уровень неопределенности денежных потоков)
Срок исполнения	Заранее оговоренная дата / период времени	Период, в течение которого инвестиционная возможность может быть реализована
Периодические платежи	Дивиденды	Упущенная выгода инвесторов

Заметим, что для реальных опционов все приведенные в таблице параметры являются оценочными характеристиками. Для инновационных же проектов такие характеристики, как ценность базового актива (выгоды от реализации инновационного проекта), уровень его волатильности, ставка дисконтирования денежных потоков (которая, в отличие от стандартных инвестиционных проектов, может меняться в зависимости от наступления тех или иных событий), срок исполнения опциона, в немалой степени зависят от факторов субъективного характера, и их оценка представляет собой непростую задачу. Особо следует выделить ту часть ценности реального опциона, которая теряется в течение срока его действия: заранее весьма сложно предсказать, как скоро конкуренты преодолеют входные барьеры и экономические ренты фирмы-инноватора начнут таять. Исключения составляют инновации, защищенные патентами, однако и здесь многое зависит от надежности защиты прав на интеллектуальную собственность и законодательно установленных сроков патентной защиты.

Кроме того, существует целый ряд технических сложностей и ограничений применения стандартных моделей (Блэка — Шоулза, биномиальной) к оценке реальных опционов. Детально эти проблемы проанализированы в работе [1] и ряде других публикаций.

Технические сложности с оценкой ценности реальных опционов порождают и опасность иного рода: некоторые авторы высказывают мнение [6], что реальные опционы могут быть использованы менеджерами с целью повысить привлекательность проектов, заведомо разрушающих акционерную стоимость, но увеличивающих масштабы бизнеса и статус топ-менеджеров. Это в общем несложно сделать учитывая многочисленные недостатки существующего математического аппарата оценки реальных опционов. Более высокая степень неопреде-

ленности параметров инновационных проектов создает для этого дополнительные возможности.

Специфической характеристикой инновационных проектов как реальных опционов может выступать и наличие в одном проекте нескольких опционов, когда реализация последующих возможна только при условии реализации предыдущих. Примером может послужить развитие систем мобильной связи. Результатом здесь может выступать нарушение свойства аддитивности стоимостей.

Достаточно часто инновационные проекты необходимо рассматривать не как единый опцион, а скорее как портфель реальных опционов, присутствующих в проекте. При этом следует учитывать, что стоимости опционов не обязательно аддитивны, так как возможны взаимодействия между ними. Кроме того, в некоторых случаях необходима корректировка ставки дисконтирования с учетом наличия встроенного опциона. Впрочем, насколько известно авторам, практических рекомендаций относительно корректировки ставки дисконтирования и учета изменяющегося в течение срока реализации проекта уровня риска в литературе не предложено.

Общим следствием перечисленных проблем с оценкой ценности реальных опционов в инновационных проектах может выступить отказ от излишне математически продвинутых моделей в пользу качественного анализа.

Представляется, однако, что существующий инструментарий оценки инновационных проектов как реальных опционов может быть использован при условии проведения тщательного анализа справедливости исходных предпосылок в каждом конкретном случае. При этом весомым аргументом в пользу проведения анализа следует признать то, что чаще всего более важным является не само итоговое значение ценности реального опциона, а осознание менеджментом того, в каком случае его встраивание и исполнение может действительно повысить эту ценность.

Библиографический список

1. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 1.
2. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 2.
3. Восканян Р. О. Реальные опционы в оценке стоимости инновационной компании. — М. : Проспект, 2017.
4. Козырев А. Н. Использование реальных опционов в инновационных проектах : доклад на Общем собрании Отделения общественных наук РАН

2 марта 2005 г. — URL : <http://www.cemi.rssi.ru/aist/arxdoc/2005/050302report.pdf>.

5. *Лимитовский М. А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках : учеб.-практ. пособие. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2011.

6. *Рош Дж.* Стоимость компании: от желаемого к действительному. — М. : Гревцов Паблшер, 2011.

С. А. Бороненкова, А. Ю. Попов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль как инструмент экономической безопасности в условиях неоиндустриального и инновационного развития: особенности применения в Свердловской области

Аннотация. Рассматриваются возможности укрепления экономической безопасности хозяйствующего субъекта за счет применения одного из методов налоговой оптимизации — инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль. Раскрыты сущность инвестиционного вычета, его составляющие, условия применения, предельные размеры и другие существенные особенности, необходимые для снижения налоговой нагрузки с учетом ожидаемых в 2020 г. изменений Налогового кодекса РФ. Проанализированы региональные возможности Свердловской области для использования инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: экономическая безопасность; налоговая нагрузка; налог на прибыль; инвестиционный налоговый вычет; амортизируемое имущество; транспортная инфраструктура; коммунальная инфраструктура; социальная инфраструктура; туристско-рекреационный кластер.

В условиях неоиндустриального и инновационного развития, характеризующегося диверсификацией экономики, ростом конкуренции, креативностью подходов к управлению деятельностью и другими факторами, хозяйствующему субъекту необходимо уделять повышенное внимание вопросам экономической безопасности в целях укрепления финансовой устойчивости и повышения эффективности деятельности. Однако ряд субъектов ощущают определенные угрозы их экономической безопасности, характеризующиеся дефицитом собственных оборотных средств, кризисом ликвидности и высоким налоговым бременем. В связи с этим одним из инструментов отражения угроз является налоговая оптимизация, определяемая О. А. Мироновой как комплекс мероприятий, направленных на уменьшение (или отсрочку) налоговых платежей и снижение налоговых рисков (например, недопущение штрафных санкций в соответствии с нормами гражданского, трудового и налогового законодательства) [3]. Одним из методов налоговой опти-

мизации данный исследователь определяет метод оптимизации учетной политики, подразумевающий отражение в учетной политике наиболее подходящих вариантов учета активов, обязательств, доходов и расходов, разрешенных налоговым законодательством [3]. Современное налоговое законодательство претерпевает очень частые изменения, которые в числе прочего позволяют уменьшить налоговую нагрузку. Одной из таких новаций является введение в 2018 г. инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль, которому посвящена ст. 286.1 НК РФ. Ряд современных экономистов обратились к рассмотрению данного вопроса в своих научных трудах, в частности В. Г. Гетьман [2], Л. В. Сотникова [5], К. В. Новоселов [4], О. В. Шинкарева [6], Р. Г. Ахмадеев [1] и др. Однако с 2020 г. в указанную статью НК вносятся существенные изменения, а кроме того особенности применения инвестиционного налогового вычета в субъектах Российской Федерации во многом определяются региональным налоговым законодательством и имеют существенные отличия в зависимости от региональной налоговой политики. В связи с этим вопросы применения инвестиционного налогового вычета в отдельных субъектах РФ особо актуальны на современном этапе и подлежат подробному рассмотрению в научных разработках.

Вышеуказанные предпосылки позволили обозначить цель настоящей статьи — рассмотрение теоретических основ применения инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль с учетом ожидаемых изменений налогового законодательства в 2020 г. и особенностей, предусмотренных региональными актами Свердловской области в целях оптимизации учетной налоговой политики и укрепления экономической безопасности.

Сущность инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций заключается в возможности уменьшения суммы исчисленного налога на прибыль, зачисляемого в бюджеты соответствующих субъектов РФ, на определенные показатели в предусмотренных законодательством максимальных размерах (табл. 1).

В отношении всех видов расходов, формирующих общую величину инвестиционного налогового вычета, законодательно установлен предельный размер, представляющий собой сумму налога, которая потенциально была бы исчислена с налоговой базы, сформированной без учета расходов, указанных в табл. 1, и без учета амортизации объектов основных средств, расходы на приобретение, сооружение, изготовление, достройку, дооборудование, реконструкцию и модернизацию которых планируется учесть организацией в составе инвестиционного налогового вычета, и налоговой ставки, составляющей разницу действующей в субъекте РФ ставки налога и пяти процентных пунктов. Таким образом, если в отношении большинства организаций Сверд-

ловской области установлена ставка налога на прибыль, зачисляемого в областной бюджет, в размере 17 %, то предельный размер инвестиционного налогового вычета составит произведение вышеуказанной налоговой базы и ставки в размере 12 % (17 % минус 5 %).

Т а б л и ц а 1

Составляющие и предельный размер инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль

Составляющие инвестиционного налогового вычета	Предельный размер	Период применения (признания)
Суммы расходов хозяйствующего субъекта на приобретение, сооружение или изготовление объектов основных средств, признаваемых амортизируемым имуществом в соответствии с НК	90 % первоначальной стоимости объектов	Налоговый период, на который приходится ввод объекта в эксплуатацию
Суммы расходов на достройку, реконструкцию, модернизацию объектов основных средств, признаваемых амортизируемым имуществом	90 % величины произведенных затрат	Налоговый период, на который приходится изменение первоначальной стоимости
Суммы пожертвований, перечисляемых организацией государственным и муниципальным учреждениям культуры, либо перечисление целевых средств НКО (фондам) на поддержку учреждений культуры	100 % величины пожертвований	Период, в котором перечислены пожертвования, а также последующие до момента полного списания
Суммы расходов предприятия на создание объектов инфраструктуры, находящейся в федеральной собственности	85 % перечисленных средств	Период, в котором осуществлены расходы
Суммы расходов на создание объектов транспортной и коммунальной инфраструктур	100 % осуществленных расходов	Период передачи в государственную собственность объектов инфраструктуры
Суммы расходов на создание объектов социальной инфраструктуры*	80 % осуществленных расходов	

Примечание. * Применяется с 1 января 2020 г.

При этом признание инвестиционного налогового вычета в виде расходов, связанных с приобретением, а также изменением первоначальной оценки основных средств, может быть применено к основным средствам с третьей по седьмую амортизационную группу, т. е. со сроком полезного использования свыше трех до 20 лет включительно.

С 1 января 2020 г. перечень объектов, в отношении которых применяется указанная норма, будет расширен — к ним будут отнесены объекты с третьей по десятую амортизационную группу, т. е. со сроком полезного использования свыше трех лет без ограничений, но за исключением зданий и сооружений, входящих в восьмую — десятую амортизационную группу, т. е. со сроком полезного использования свыше 20 лет.

Помимо применения вышеуказанного инвестиционного налогового вычета хозяйствующий субъект может предусмотреть уменьшение суммы налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет, на величину 10 % от суммы расходов на приобретение, сооружение и изготовление объектов амортизируемого имущества, а также их достройку, реконструкцию и модернизацию, а кроме того на величину 15 % от суммы расходов на создание объектов инфраструктуры, находящейся в федеральной собственности. В результате применения указанного права сумма налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в федеральный бюджет, может быть сведена к нулю.

Законодательство субъектов РФ предусматривает обширный перечень особенностей в отношении применения рассмотренного инвестиционного налогового вычета, включая право на его применение, максимальный размер, категории организаций, обладающих правом на инвестиционный вычет, и т. д.

Рассмотрим региональные особенности регулирования инвестиционного налогового вычета в Свердловской области (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Региональное регулирование инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль в Свердловской области

Показатель	Особенности показателей в Свердловской области
Региональный законодательный акт, регулирующий применение инвестиционного налогового вычета	Закон Свердловской области от 6 декабря 2018 г. № 145-ОЗ «О применении на территории Свердловской области инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций»
Вид инвестиционного налогового вычета и право на его применение	Распространяется на объекты основных средств, относящиеся к организациям или обособленным подразделениям организаций, расположенным на территории Свердловской области
Размер инвестиционного налогового вычета по расходам на операции с основными средствами	Не более 90 % от общей суммы расходов на приобретение, сооружение, изготовление основных средств, а также на их достройку, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение

Показатель	Особенности показателей в Свердловской области
Налогоплательщики, обладающие правом на инвестиционный налоговый вычет	Организации, имеющие статус участника регионального инвестиционного проекта в сфере туризма в соответствии с Областным законом от 31 декабря 1999 г. № 51-ОЗ «О туризме и туристской деятельности в Свердловской области» — резиденты туристско-рекреационного кластера (ТРК) — юридические лица или ИП, заключившие с управляющей компанией ТРК соглашение об осуществлении в составе ТРК деятельности, направленной на обеспечение возможности комфортного использования туристами туристских ресурсов, расположенных на территории Свердловской области и объединенных территориальной близостью и функциональной зависимостью
Дополнительные условия, необходимые для применения инвестиционного налогового вычета	<p>1. Удельный вес доходов от осуществления одного или нескольких из 25 видов деятельности (рыбоводство, деятельность воздушного транспорта, гостиничный бизнес, деятельность кафе и ресторанов, демонстрация кинофильмов, страхование путешественников, организация конференций, деятельность массажных салонов и т. п.) в общей сумме доходов — не менее 70 %.</p> <p>2. Отсутствие задолженности по налогам, сборам, страховым взносам на последнее число налогового (отчетного) периода, за который такой организации предоставляется право на применение инвестиционного налогового вычета</p>

По результатам анализа табл. 2 сделан вывод о недостаточно широком поле для применения инвестиционного налогового вычета в Свердловской области, поскольку правом на его применение обладает относительно узкий перечень субъектов и региональное законодательство установило не все возможные составляющие, формирующие данный вычет. К перспективным направлениям развития региональной политики можно отнести предложение по расширению перечня расходов, формирующих инвестиционный налоговый вычет, а также расширение перечня субъектов, имеющих право на его применение в целях стимулирования инвестиционной деятельности в Свердловской области. В отношении хозяйствующих субъектов необходимым условием для повышения эффективности деятельности и обеспечения экономической безопасности следует обозначить мероприятия по оптимальному формированию учетной политики для целей налогообложения с учетом особенностей регионального законодательства, затрагивающих возможности для снижения налоговой нагрузки, в том числе за счет применения инвестиционного налогового вычета.

Библиографический список

1. *Ахмадеев Р. Г., Морозова Т. В.* Инвестиционный вычет по налогу на прибыль: раскрытие эффекта налогообложения в МСФО-отчетности строительных организаций // *Бухучет в строительных организациях.* — 2019. — № 4.
2. *Гетьман В. Г.* Совершенствование налогового законодательства в области инновационной деятельности экономических субъектов // *Инновационное развитие экономики.* — 2018. — № 5(47).
3. *Налоговая безопасность* / под ред. О. А. Мироновой. — М. : Юнити-Дана ; Закон и право, 2019.
4. *Новоселов К. В.* Особенности применения инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций // *Налоговая политика и практика.* — 2018. — № 2(182).
5. *Сотникова Л. В.* Инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль: отражение в бухгалтерском учете // *Бухучет в строительных организациях.* — 2018. — № 2.
6. *Шинкарева О. В.* Инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль организаций: особенности исчисления // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.* — 2018. — № 3.

Э. Р. Гафьятулина, Е. Н. Прокофьева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Коммерческое кредитование как инструмент, стимулирующий расширение платежеспособного спроса предприятий и развитие реального сектора экономики России и Урала

Аннотация. Проблема расширения платежеспособного спроса и эффективное функционирование участников реального сектора экономики является определяющей для любого государства и особенно остро стоит в условиях нестабильности мировой финансовой системы, взаимного недоверия и санкций. Ограниченность и высокая цена банковских кредитов заставляет предприятия и организации искать более оптимальные механизмы привлечения ресурсов. Авторами рассматривается возможность использования коммерческого кредита как альтернативы банковскому кредиту.

Ключевые слова: кредитование; коммерческое кредитование; платежеспособный спрос; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность.

Известным фактом является то, что в большинстве случаев юридическому лицу недостаточно собственных средств для успешного функционирования и тем более для расширения бизнеса. Предприятия реального сектора экономики имеют возможность привлечь денежные средства не только на рынке ссудных капиталов и ценных бумаг, но и в реальном секторе экономики. Последнее связано с таким понятием, как коммерческий кредит [1; 2; 4; 6; 7].

По нашему мнению, под коммерческим кредитом необходимо понимать совокупность взаимоотношений между предприятиями по поводу движения товаров с отсрочкой платежа либо предоставления авансов под отгрузку продукции (рис. 1).

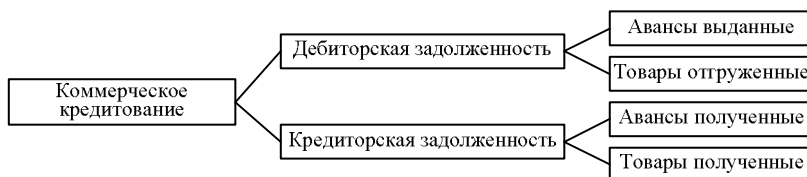


Рис. 1. Элементы коммерческого кредита

Традиционно под дебиторской задолженностью понимается совокупность обязательств (долгов), причитающихся предприятию от юридических и физических лиц. В свою очередь, под кредиторской задолженностью понимается долг предприятия поставщику за отгруженную продукцию [5; 9].

Контроль уровня и сроков выполнения обязательств, соблюдения договорных отношений в целом и платежных обязательств в частности не только обеспечит эффективное функционирование организации, но и благоприятно отразится на ее репутации, как в реальном секторе экономики, так и в банковской сфере. А это нередко рассматривается в качестве определяющего фактора при установлении цены (процентной ставки) как банковского кредита, так и коммерческого [3].

В условиях экономической нестабильности все большее внимание уделяется коммерческому кредитованию, которое рассматривается в качестве альтернативы банковскому кредиту. В числе его достоинств называются быстрые сроки принятия решения, отсутствие обеспечения, оптимальный подход к суммам и срокам кредитования.

В табл. 1 представлена структура дебиторской задолженности организаций Российской Федерации за 2013–2018 гг.

Самый большой объем просроченной дебиторской задолженности сформировался в 2018 г. в Центральном федеральном округе — 1,1 млрд р. Второе место занял Северо-Западный федеральный округ — 110,5 млн р. На третьем оказался Уральский федеральный округ с долгами в 342,2 млн р. Лучшую платежную дисциплину показали Северо-Кавказский и Южный регионы — 61,4 и 90,1 млн р. задолженности¹.

¹ Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

**Структура дебиторской задолженности организаций
Российской Федерации за 2013–2018 гг., млрд р.**

Год	Дебиторская задолженность	Из нее просроченная	Доля просроченной задолженности, %	Из общего объема дебиторской задолженности	
				Задолженность покупателей и заказчиков	Из нее просроченная
2013	26 264	1 483	5,65	13 420	1 199
2014	31 014	2 016	6,50	16 074	1 635
2015	35 736	2 276	6,37	17 259	1 731
2016	37 053	2 241	6,05	18 388	1 544
2017	40 258	2 329	5,79	19 295	1 639
2018	46 669	2 647	5,67	22 801	18

Примечание. Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

Средний размер просроченной дебиторской задолженности на компанию в 2018 г. в разрезе федеральных округов представлен на рис. 2.

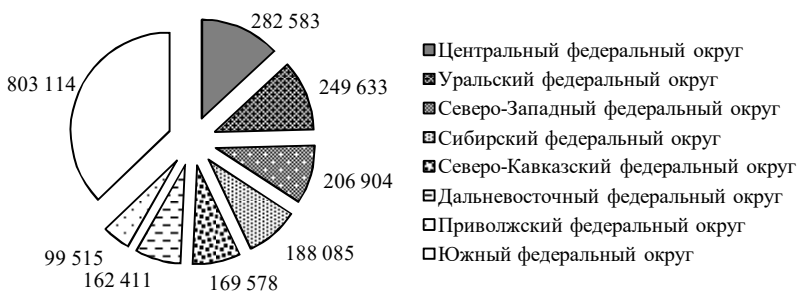


Рис. 2. Средний размер просроченной дебиторской задолженности на компанию в 2018 г., млн р.¹

Наибольшие долги за 2018 г. сформировались в сфере обрабатывающих производств (590 719 р.), торговли (468 365 р.), энергетики (459 388 р.), добычи полезных ископаемых (439 724 р.), науки (201 254 р.) и строительства (160 682 р.). Меньше всего долгов в секторах услуг общественного питания (1 757 р.), здравоохранения (1 983 р.) и государственного управления (8 754 р.) [5].

¹ Составлено по: [6].

На сопоставимом уровне находится и кредиторская задолженность, для которой характерна обратная тенденция — рост доли просроченной задолженности (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Структура кредиторской задолженности организаций
Российской Федерации за 2013–2018 гг., млрд р.**

Год	Кредиторская задолженность	Из нее просроченная	Доля просроченной задолженности, %	Из общего объема дебиторской задолженности	
				Задолженность поставщикам и подрядчикам	Из нее просроченная
2013	27 532	1 470	5,4	1 4974	1 157
2014	33 174	1 881	5,7	1 6745	1 451
2015	38 925	2 429	6,2	1 8045	1 621
2016	42 280	2 656	6,3	1 9857	1 969
2017	44 481	2 616	5,9	2 0654	1 961
2018	49 229	3 440	6,9	2 3570	2 386

Примечание. Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

Положительным аспектом считается рост дебиторской и кредиторской задолженности в условиях сопоставимого повышения прибыльности предприятий и организаций.

Однако рис. 3 показывает наличие разнонаправленной динамики. Рост прибыльности предприятий и организаций характерен прежде всего для Уральского и Дальневосточного регионов, в остальных федеральных округах ситуация неоднозначная. Повышение уровня дебиторской задолженности в условиях снижения или отсутствия роста прибыльности предприятий и организаций неизбежно скажется на их ликвидности и платежеспособности. Особую обеспокоенность в этом плане вызывает ситуация в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

В целом отмечается, что одной из основных проблем сегодня остается результативность взыскания просроченной задолженности. Существование безнадежной дебиторской задолженности в большинстве случаев связано с прекращением деятельности организаций (37 %)[8].

В иных случаях взыскание проблемной задолженности предполагает следующие этапы: разработка сценариев цивилизованного урегулирования проблемной задолженности; проведение переговоров с должником с целью выработки механизма разрешения дефолта; контроль выполнения должником «дорожной карты» финансовой реструктури-

зации; судебное взыскание и сопровождение исполнительного производства [3; 8].

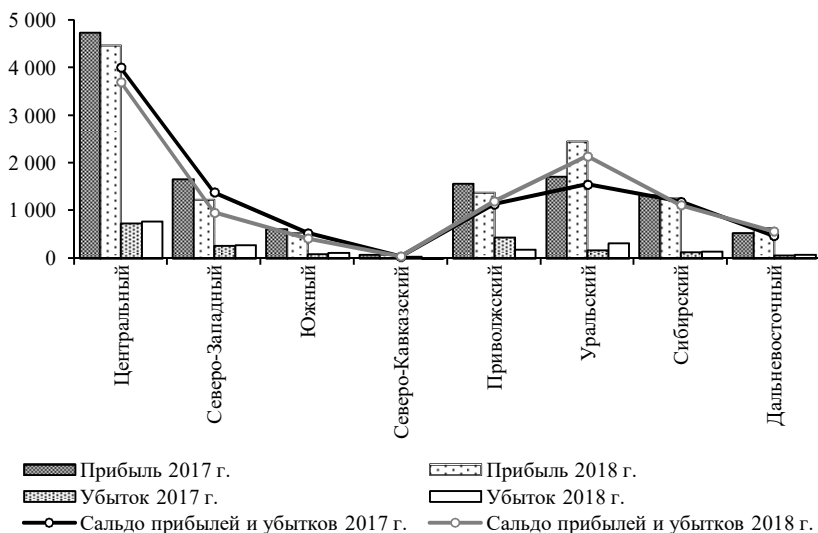


Рис. 3. Финансовые результаты деятельности организаций по федеральным округам РФ в 2017 и 2018 гг. (за 9 месяцев)

Библиографический список

1. Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С. Деньги. Кредит. Банки : учебник. — 4-е изд. — М. : Дашков и К°, 2016.
2. Белугин Е. М. Правовые особенности коммерческого кредита // Труды Института государства и права Российской академии наук. — 2015. — № 2.
3. Гаджиев А. А., Сулейманова А. М., Агаметова А. С. Организация коммерческого кредита и его роль в развитии экономики // Финансы и кредит. — 2009. — № 2.
4. Галанов В. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник. — 2-е изд. — М. : Форум ; ИНФРА-М, 2014.
5. Дибеева М. Р. Дебиторская задолженность предприятия: сущность и значение // Вестник науки и образования. — 2019. — № 3.
6. Колпакова Г. М., Евдокимова Ю. В. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019.
7. Кузнецова Е. И. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие. — М. : ЮНИТИ, 2019.

8. *Маляр Е.* Коммерческий кредит в 2019 г.: виды, субъекты, проводки. — URL : <https://delen.ru/banki-dlya-biznesa/kredity-dlya-biznesa/kommercheskij-kredit.html>

9. *Михаленок Н. О., Шнайдер О. В.* Дебиторская и кредиторская задолженность: принципы анализа, классификации и методика внутреннего контроля // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2018. — № 1.

А. Е. Заборовская

Уральский государственный экономический университет,
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург;

Е. В. Бездетко

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург

Тенденции развития финансовых технологий в России

Аннотация. Среди основных сфер деятельности, в которых работает подавляющее большинство современных финтех-стартапов, выделяют кредитование, привлечение инвестиций, наращивание капитала, страхование, интернет-банкинг, мобильные платежи и мобильные переводы. Наиболее вероятный сценарий развития финансовой отрасли состоит в сосуществовании традиционных финансовых институтов и финтех-компаний. Авторами анализируются состояние и перспективы развития инновационных технологий.

Ключевые слова: цифровизация; блокчейн; экономика; финансовые технологии.

Российский финтех развивается медленно, но держит стабильный темп. Так, в европейский топ из десяти крупнейших сделок в сфере финансовых технологий 2018 г. вошла покупка Сбербанком акций «Яндекс.Маркета» (сумма составила 30 млрд р.). Согласно исследованию KPMG, в списке ста лучших финтех-инноваторов мира в прошлом году значится российская платформа для создания и управления токенизированными фондами Blackmoon [2, с. 59].

Отечественный рынок финансовых технологий в цифрах выглядит следующим образом: 54 млрд р. — общий объем рынка в 2018 г.; 3652 чел. заняты в сфере финтеха; 3 года — средний возраст финтех-компаний в РФ; 102 тыс. чел. составляют количество клиентов B2C; 352 клиента — B2B. При этом 60 % финтех-компаний позитивно оценивали перспективы развития рынка финансовых технологий в России, а также ожидали существенных улучшений к 2020 г. [1, с. 27].

Рынок финансовых технологий в России развивается не так стремительно, как в других экономически развитых странах — это обусловлено некоторыми особенностями экономики страны и сложностью

процессов регулирования. В основном цифровые технологии используются в банковской сфере, страховании, управлении рисками, торговле. Самые востребованные направления в России — онлайн-кредитование, осуществление платежей, перевод денег.

Россия в целом остается не самой привлекательной страной для финтех-инвесторов: о своем желании вложиться в российские компании, работающие в области цифровых финансовых технологий, заявил лишь 1 % топ-менеджеров. В лидерах не первый год находятся США (28 %) и Великобритания (12 %).

Но в целом российским финтех-компаниям еще предстоит научиться «продавать себя». Самое главное — созданное решение должно быть уникальным. Если его легко скопировать и воспроизвести — служить своим разработчикам оно будет совсем недолго. Плюс — фонды всегда делают выбор в пользу той компании, у которой будут перспективы продвижения, в том числе и на зарубежных рынках. Правда, там им, конечно, придется столкнуться с жесткой конкуренцией с американскими, израильскими и китайскими стартапами. Кстати, некоторые российские компании — в основном специализирующиеся на платежных решениях — уже пытаются покорить запад.

На развитие финтех-рынка влияет несколько факторов, среди которых можно выделить три ключевых.

1. Растущий спрос на услуги финтеха. Переводы денег, мобильные платежи и онлайн-кредитование, с которых начиналось развитие рынка финтеха в России, уже стали привычными услугами. Сейчас в тренде — развитие технологий машинного обучения в финтехе, создание платформ-агрегаторов, обеспечение информационной безопасности.

2. Активность Банка России, который не только выполняет роль регулятора, формирующего инфраструктуру, но и выступает инициатором финтех-проектов. Так, при поддержке ЦБ РФ реализуются: система быстрых платежей, Единая система биометрической идентификации, «Маркетплейс», «Фид-Антифрод».

3. Динамичность предложения. На формирование рынка влияют не только новые запросы, но и появление новых услуг и предложений. Главными потребителями финтех-продуктов остаются банки, которые заинтересованы в системах, упрощающих решение задач, и в максимальной защите цифровых данных.

Рост рынка финтеха также зависит от широты распространения мобильного интернета и качества связи. Это обуславливает стремительное развитие и использование технологий в финансовой сфере жителями городов-миллионников [3, с. 27].

Финтех сегодня интересен фондам в первую очередь быстрыми темпами своего развития, а также вполне прозрачной перспективой по-

лучения прибыли. С каждым годом эта сфера вбирает в себя все больше направлений.

Блокчейн как технология по-прежнему вызывает интерес, однако она до сих пор «сырая» для ее активного использования и применения. Над развитием и адаптацией технологии работают целые коллаборации компаний с участием государственных структур. Только за прошлый год количество вакансий, связанных с развитием блокчейна и конструированием инструментов на основе этой технологии, увеличилось в 30 раз. Само понятие «блокчейн» как таковое стало довольно живо обсуждаться вместе с небывалой популярностью криптовалют. Не раз говорилось, что новая технология способна стать настоящим прорывом в финансовой сфере, постепенно находя применение и в других областях. Наиболее передовые страны внедряют технологию в системы здравоохранения, страхования, образования, выборную систему и управление государством, банковские структуры также активно ищут способы расширения областей применения технологии.

Искусственный интеллект сегодня активно применяют и в области кибербезопасности. Например, российская Cybertek Lab сотрудничает с компанией Cronus. Это платформа для автоматического пентестинга, которая собирает и анализирует информацию, по сути, занимаясь пресечением инцидентов взлома, дабы оградить охраняемую систему от внешних угроз. Подобная технология может использоваться финансовыми организациями, а также для аудита и обеспечения корпоративной безопасности.

Одна из самых заметных российских компаний, работающих в области машинного обучения, VisionLabs. Она создает решения по распознавания лиц и объектов, а также технологии дополненной и виртуальной реальности. Ее основные инвесторы — венчурный фонд Sistema VC и Сбербанк. Сумма вложений в проект оценивается в 5,5 млн долл. Разработки VisionLabs применяются и в банковском деле, и в системах видеонаблюдения. Среди партнеров и клиентов компании более 40 финансовых организаций и такие мировые гиганты, как Google и Facebook.

В современных условиях машиностроительная промышленность является основой инновационного развития экономики, определяет социально-экономические успехи страны.

В Свердловской области машиностроение является высоко-диверсифицированной отраслью и по объему производства занимает второе место в структуре экономики региона. Машиностроительный комплекс Среднего Урала производит широкий спектр продукции и стабильно демонстрирует позитивную динамику развития отрасли. В минувшем 2018 г. объем отгруженной промышленной продукции предприятиями

машиностроения в регионе вырос на 16 % по отношению к уровню 2017 г.

В минувшем году реализован ряд крупных инвестиционных проектов в машиностроении региона. Открылось предприятие АО «Урал Боинг Мануфэктуринг» по производству титановых заготовок для самолетов. Приступил к работе новый производственный комплекс Уральского завода гражданской авиации по изготовлению самолетов Л-410. Уже в этом году на Кушвинском заводе прокатных валков пущен в эксплуатацию энергоцентр, который позволит обеспечить рост мощностей предприятия и производства. На Серовском механическом заводе завершилась масштабная программа технического перевооружения, пущена линия по производству специальной продукции.

Совместно с конструкторами и учеными уральские предприятия разрабатывают и налаживают выпуск новой высокотехнологичной продукции. Так, в минувшем году Уралмашзавод презентовал гидравлический экскаватор УГЭ-300 собственного производства для нужд горнодобывающей отрасли, способный конкурировать с импортными машинами. Уральский турбинный завод отгрузил оборудование для серии новых российских атомных ледоколов. Уральский электрохимический комбинат презентовал инновационную разработку — отечественный 3D-принтер для печати металлических изделий, серийное производство которого планируется наладить уже в этом году.

Инновационный научно-технологический центр «Татищев» будет создан в Екатеринбурге по типу «Сколково». Предполагается, что на его создание до 2028 г. будет выделено около 24 млрд р. инвестиций, из них чуть меньше половины составят инвестиции бюджетов всех уровней.

Это серьезная возможность для того, чтобы осуществить мощный рывок в области инновационно-технологического развития. Это доведение фундаментальных и прикладных исследований, которые делаются в университетах и академиях наук, до конечного продукта.

Библиографический список

1. *Анохина Л. В., Лесина Т. В.* Роль федеральных целевых программ в реализации структурной политики государства // *Аллея науки.* — 2017. — Т. 4, № 15.
2. *Езангина И. А., Попова С. С., Басалдук А. С., Голенищева Е. А.* Развитие рынка финансовых технологий России: роль Центрального банка // *Вестник Алтайской академии экономики и права.* — 2019. — № 3-2.
3. *Пивоварова М. Г.* Индустрия 4.0 и перспективы цифровизации российских предприятий // *Дельта науки.* — 2018. — № 1.

Н. А. Истомина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Возможности и условия использования различных источников финансовых ресурсов для обеспечения инновационного развития регионов

Аннотация. Представлены авторские выводы в отношении состава источников финансовых ресурсов, которые могут быть использованы субъектами Федерации для финансирования инновационных проектов. Обоснованы возможности и специфика использования каждого вида ресурсов.

Ключевые слова: субъект Федерации; финансирование; ресурсы; бюджет; субсидии; инвестиции.

Инновационное развитие Российской Федерации в целом и субъектов Федерации в частности является одной из самых обсуждаемых тем и стратегических задач как реальной практики, так и экономической науки. Масштабность поставленных целей развития на перспективный период обуславливает необходимость оценки располагаемых источников финансовых ресурсов у каждого участника процесса, в том числе, у каждого российского региона.

Состав источников финансовых ресурсов для инновационного развития субъекта Федерации, на наш взгляд, включает:

- 1) собственные доходы регионального бюджета (за исключением субсидий и субвенций);
- 2) субсидии из федерального бюджета;
- 3) заемные средства (привлекаемые в коммерческих банках);
- 4) финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов;
- 5) средства населения.

В зависимости от уровня экономического развития субъектов Федерации возможности и условия использования данных источников для целей инновационного развития различаются.

Собственные доходы регионального бюджета (за исключением субсидий и субвенций). Основным назначением бюджета субъекта Федерации выступает финансовое обеспечение задачи и функций органов государственной власти регионов. В составе данных задач приоритетное место занимают социальные вопросы, следовательно, именно на социальные нужды выделяются основные объемы ресурсов региональных бюджетов. Зачастую субъект РФ не имеет возможности направить средства бюджета на иные цели, кроме социальных. Возможности бюджета субъекта Федерации выделить средства на проекты инновационного развития в определенной степени обусловлены уровнем бюд-

жетной обеспеченности, как правило, регионы с высоким показателем бюджетной обеспеченности располагают более значительными бюджетными средствами и могут «позволить себе» инициировать и финансово поддержать проекты инновационного характера.

В Уральском федеральном округе, по данным Министерства финансов РФ¹, наиболее высоким уровнем бюджетной обеспеченности на 2019 г. характеризуется Ямало-Ненецкий автономный округ (2,293), Тюменская область (1,954), Ханты-Мансийский автономный округ (1,610), Свердловская область (1,010). Значение показателя выше 1 свидетельствует о превышении среднероссийского уровня. Статус региона с высоким уровнем бюджетной обеспеченности не позволяет субъекту РФ претендовать на федеральные дотации, но при этом сохраняется возможность проведения самостоятельной бюджетной политики и определения приоритетов расходования бюджетных средств, в том числе на проекты инновационного характера.

Субсидии из федерального бюджета. Правительством РФ проводится активная политика по субсидированию проектов, реализуемых в субъектах РФ, на основе софинансирования «федеральный бюджет — бюджет субъекта РФ». Вместе с тем порядок и условия предоставления субсидий с целью финансирования инвестиционных (инновационных проектов), по мнению исследователей, нуждается в совершенствовании. «Для обеспечения справедливости распределения бюджетных ассигнований на поддержку региональных инвестиционных проектов... предлагается дополнить условия предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета... налоговыми характеристиками. В качестве критерия мог бы выступить показатель усилий региональных властей в наращивании налоговой базы территории... скорректированный на коэффициент налоговой эластичности экономики субъекта Российской Федерации» [2, с. 130].

Заемные средства (привлекаемые в коммерческих банках). Специфика долговой политики субъектов Федерации предполагает привлечение заемных ресурсов при условии отсутствия реальной возможности профинансировать важный для региона вопрос за счет иных источников доходов. Реальная возможность воспользоваться данным источником финансовых ресурсов для финансирования инновационных проектов связана, во-первых, с показателями текущей долговой устойчивости субъекта РФ (поскольку, если они являются неблагоприятными, привлечение новых займов невозможно), во-вторых, с наличием

¹ *Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2019 г.* — URL : https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/12/main/FFPR_2019_-2021.pdf.

действительно значимых и окупаемых в будущем проектов, которые позволят обеспечить возврат займа с процентами.

Вместе с тем данный источник финансовых ресурсов нельзя «сбрасывать со счетов», поскольку для решения текущих неотложных (в отличие от расходов, связанных с инновационными проектами) расходов бюджетов субъектов РФ можно использовать бюджетные кредиты или возможность получения из федерального бюджета дотаций на обеспечение сбалансированности бюджетов [1, с. 6].

Финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов

Привлечение средств работающих предприятий для содействия решению задачи инновационного развития регионов — постоянный и не теряющий актуальности вектор инвестиционной политики субъектов РФ. Предприятия могут вложить в проект как собственные средства, так и привлеченные для этих целей в кредитных организациях. Задачей органов государственной власти в субъектах Федерации является обеспечение привлекательных условий осуществления предпринимательской деятельности в целом и инвестиционной деятельности (в первую очередь формирование благоприятного инвестиционного климата) в частности.

Для субъекта, предполагающего участие своими финансовыми ресурсами в том или ином проекте, реализуемом в регионе, крайне важно понимать, что инвестиции окупятся, что условия осуществления деятельности не изменятся. Предприниматели достаточно охотно работают в регионах, в которых действуют специальные структуры, оказывающие информационную, консультационную и другие виды помощи. В качестве примера можно привести Корпорацию развития Среднего Урала, которая помогает, кроме перечисленного, в установлении деловых контактов и решении формальных проблем¹.

Средства населения. Стимулирование инновационного развития страны и регионов должно быть задачей, связанной с задачами роста уровня и качества жизни населения. При наличии такой связи средства населения могут рассматриваться как дополнительный источник финансовых ресурсов для инновационных проектов (средства могут поступать через банковские учреждения по схеме «вклады населения — кредиты для бизнеса» или посредством иных финансовых схем, например, индивидуальных инвестиционных счетов, ценных бумаг и пр.).

Основным ограничением для использования средств населения является уровень доходов граждан и его достаточность для обеспечения базовых потребностей. Среди субъектов Уральского федерального

¹ *Поддержим ваш бизнес* в Свердловской области. — URL : http://investural.com/we_doing/investment_consulting.

округа по итогам 2018 г. наиболее высокий уровень доходов населения наблюдался в Ямало-Ненецком автономном округе (74304 р.), Ханты-Мансийском автономном округе (46 258 р.), Тюменской области (43 508 р.); в целом по РФ этот показатель составляет 32 609 р.¹ Безусловно, при низком уровне доходов граждан (Курганская область — 21 006 р.) финансирование инновационных проектов в регионах за счет средств граждан не представляется возможным.

Для содействия инновационному развитию субъектов Федерации необходимо обеспечить формирование сбалансированной совокупности источников финансовых ресурсов с учетом их специфики, возможностей и сложности привлечения.

Библиографический список

1. *Галухин А. В.* Оценка долговой устойчивости бюджетов субъектов Федерации // Вопросы территориального развития. — 2016. — № 5(35).
2. *Пинская М. Р., Мельничук М. В.* К вопросу о критериях распределения ассигнований из федерального бюджета в регионы России // Инновационное развитие экономики. — 2017. — № 3(39).

Р. Л. Корчагин

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

Финансовое обеспечение проектов технологического предпринимательства в инновационных экосистемах²

Аннотация. Представлены результаты сравнительного исследования источников финансирования, используемых разными группами технологических предпринимателей. Сделан вывод, что успешные и неуспешные проекты имеют статистически значимые различия по источникам финансирования. Сформулирована рекомендация о необходимости обеспечения доступности венчурного финансирования в инновационной экосистеме региона.

Ключевые слова: технологическое предпринимательство; инновационная экосистема; венчурный капитал; внешние инвесторы.

Неоиндустриальное и инновационное развитие России и ее регионов предполагает использование адекватных сложности решаемых задач

¹ *Среднедушевые* денежные доходы по субъектам Российской Федерации 2017–2018 гг. — URL : https://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11sub.htm.

² Публикация подготовлена по результатам выполнения научно-исследовательской работы, финансируемой из средств ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет» на тему «Формирование инновационной экосистемы технологического предпринимательства как фактор снижения монозависимости региона».

финансовых механизмов [3, с. 12–15; 4, с. 47]. Нередко именно финансово-инвестиционные проблемы являются основным тормозом новых проектов. Так, существенное место в инновационном развитии, как известно, занимает технологическое предпринимательство, преобразующее исследования и разработки в коммерческий продукт [1, с. 12; 2, с. 118].

Технологические предприниматели настолько важны потому, что непосредственно связывают инновационное предложение и инновационный спрос. Поскольку значительный академический потенциал России недостаточно реализуется в реальном секторе экономики, требуется первоочередное развитие технологических фирм (стартапов), которые работают с научным знанием и преобразуют его в готовую к использованию технологию или продукт. Практика показывает, что эту деятельность в полном объеме не готовы выполнять ни университеты и научные организации, ни сами коммерческие компании — потребители инноваций.

Мировой опыт свидетельствует, что технологическое предпринимательство способно развиваться по преимуществу в рамках инновационных экосистем по ряду причин [5, с. 315; 6, с. 328]. Во-первых, инновационная экосистема предоставляет предпринимателям доступ к необходимым ресурсам, человеческому, финансовому, социальному капиталу. Во-вторых, в инновационной экосистеме обеспечиваются необходимые деловые связи с партнерами (академическими, промышленными, институтами поддержки, объектами инновационной инфраструктуры). В-третьих, инновационная экосистема в ходе процессов коэволюции и коллаборации определяет приоритеты деятельности технологических стартапов, позволяет технологическим предпринимателям определять свою стратегию, находить адекватное место в цепочке создания стоимости.

Важное место принадлежит доступу к источникам финансирования внутри инновационной экосистемы. Известно, что традиционные инвесторы типа банков, инвестиционных фондов, частных инвесторов обычно не подходят для финансирования технологических стартапов. Предполагается, что в инновационной экосистеме должен быть доступен специфический капитал, например, венчурные инвестиции, средства бизнес-ангелов и т. д.

Однако до настоящего времени это известное из зарубежной теории и практики положение не проверялось в эмпирических исследованиях российского технологического предпринимательства. Поэтому в 2019 г. автором проводилось исследование технологических предпринимателей Сибирского федерального округа, одним из блоков которого стало выявление тех источников финансирования, которые они

использовали. В исследовании приняли участие 163 технологических предпринимателя различного типа.

Методом исследования был выбран анкетный опрос. Опрошенные предприниматели разделены на две группы. Первая — успешные проекты, вышедшие на уровень окупаемости и состоявшиеся как бизнес. Вторая группа — технологические предприниматели, прекратившие реализацию стартапа до достижения коммерческого успеха. Их можно обозначить как «отказавшиеся». В рамках анкеты каждый технологический предприниматель ответил на вопрос «Привлекали ли вы средства частных внешних инвесторов (на коммерческой основе, по принципу возвратности, срочности, платности)?». Данный вопрос позволяет выявить использование средств внешних инвесторов на рыночных условиях.

При утвердительном ответе на данный вопрос задавался следующий: «Если привлекали, то отметьте все варианты ответа, пригодные для вас». Среди вариантов ответа были предложены «Специализированные инвесторы (например, венчурный капиталист, бизнес-ангел)», «Неспециализированные инвесторы (например, банк, частный кредитор)». Такая постановка вопроса, по мнению автора, позволит достаточно четко выделить один из возможных типов финансирования предпринимательского проекта:

- 1) только за счет собственных средств, средств семьи, родственников, друзей и т. д.;
- 2) за счет средств традиционных внешних инвесторов;
- 3) за счет средств инвесторов, специфичных для технологического предпринимательства.

Распределение ответов на данные вопросы показано в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Распределение ответов на вопросы анкеты
по взаимодействию технологических предпринимателей с инвесторами**

Вопрос анкеты	Среди успешных технологических предпринимателей		Среди технологических предпринимателей, прекративших проект		Всего	
	чел.	% опрошенных	чел.	% опрошенных	чел.	% опрошенных
Имели ли частных внешних инвесторов?	13	38,2	12	9,3	25	15,3
В том числе:						
— специализированных инвесторов	11	32,4	1	0,8	12	7,4
— неспециализированных инвесторов	2	5,9	11	8,5	13	8,0

Результаты опроса показывают, что внешних инвесторов привлекало меньшинство технологических предпринимателей, что нельзя считать нормальным. При этом частота привлечения внешних инвесторов различается по группам технологических предпринимателей, что позволяет выдвинуть гипотезу о статистически значимых различиях. Для ее подтверждения или опровержения были использованы критерий хи-квадрат (при необходимости вводилась поправка на правдоподобие или поправка Йетса), при малом числе ответов — двусторонний точный критерий Фишера, а также критерии Крамера и Пирсона. В табл. 2 показаны результаты сравнительного анализа.

Данные табл. 2 показывают, что «успешные» технологические предприниматели достоверно чаще привлекают внешних инвесторов (критерий хи-квадрат и точный критерий Фишера выше критического значения, значения критерия Крамера и коэффициента сопряженности Пирсона указывают на среднюю силу связи). При этом наблюдаются принципиальные различия по категориям инвесторов. «Успешные» технологические предприниматели работают со специализированными инвесторами (венчурными). Из «отказавшихся» специализированных инвесторов привлекал только один предприниматель.

Таблица 2

**Результаты оценки значимости различий
по наличию внешнего инвестора
для групп «успешных» и «отказавшихся»
технологических предпринимателей**

Критерий	Значение критерия	Уровень значимости или сила связи
Критерий хи-квадрат	17,347	< 0,001
Критерий хи-квадрат с поправкой Йейтса	15,190	< 0,001
Критерий хи-квадрат с поправкой на правдоподобие	14,618	< 0,001
Точный критерий Фишера (двусторонний)	0,00015	$p > 0,05$
Критерий V Крамера, критерий K Чупрова (для таблицы размерностью 2×2 значения критериев совпадают)	0,326	Средняя
Нормированное значение коэффициента Пирсона (C')	0,439	Относительно сильная

Связь между привлечением специализированных инвесторов и успешностью технологического предпринимательства достаточно сильная (критерий Крамера составляет 0,491, коэффициент сопряженности Пирсона 0,441). Между привлечением неспециализированных инвесторов (банков, частных инвесторов) и неудачей в реализации проекта обратная связь. Хотя специализированных инвесторов привлекает

менее 40% «успешных» предпринимателей, среди «отказавшихся» работа со специализированными инвесторами практически не наблюдается. В то же время отказ от привлечения инвесторов, использование только собственных средств препятствует развитию технологической фирмы, сужает ее возможности, вынуждает концентрироваться на улучшающих инновациях.

Таким образом, общий уровень привлечения инвесторов в проекты технологического предпринимательства достаточно низок. Ненормально высокая доля даже успешных проектов развивалась за счет собственных средств. Это, как правило, приводит к тому, что предпринимательская активность смещается в пользу программного обеспечения, цифровых сервисов и других улучшающих инноваций без реального материально-вещественного наполнения. Безусловно, данный сегмент также крайне важен и нужен, но отсутствие внешних инвесторов практически исключает развитие стартапов, занимающихся прорывными, базисными инновациями (крайне мала вероятность, что создатель принципиально новой технологии или продукта одновременно имеет достаточный собственный капитал).

Тем не менее те технологические предприниматели, которые успешно реализовали свой проект, достоверно часто привлекали венчурное и другое специфическое финансирование. Напротив, прекратившие свой бизнес чаще использовали стандартные условия заимствований, что, по-видимому, стало одной из причин неудач их технологического стартапа. Учитывая что российская экономика нуждается в прорывных, базисных инновациях, позволяющих резко опередить конкурентов и создавать временные монополии на мировом рынке, в рамках государственной политики развития инноваций и предпринимательства необходима более серьезная и активная работа по привлечению венчурных инвесторов в инновационные экосистемы различного уровня.

Библиографический список

1. *Байгулов Р. М., Бородина Н. В., Амерханова А. К.* Развитие современного технологического предпринимательства в Российской Федерации с учетом интеллектуальной собственности. — Ульяновск : Ульяновский гос. ун-т, 2016.
2. *Вдовиченко М. М., Власова В. В.* Актуальность создания системы оценки образования в области технологического предпринимательства // Современная конкуренция. — 2018. — Т. 12, № 4–5.
3. *Дворякина Е. Б., Беликова О. А.* Региональная социально-экономическая система и бюджет. — Екатеринбург : УрГАУ, 2014.

4. Демченко О. Г., Маркина А. К. Проблемы финансирования инновационной деятельности в России на современном этапе // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2019. — № 1.

5. Audretsch D., Cunningham J., Kuratko D., Lehmann E., Menter M. Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts // The Journal of Technology Transfer. — 2019. — Vol. 44, no. 2.

6. Fudickar R., Hottenrott H. Public research and the innovation performance of new technology based firms // The Journal of Technology Transfer. — 2019. — Vol. 44, no. 2.

О. В. Котова, М. Д. Суфиярова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Ипотечное кредитование как фактор инновационного развития Уральского региона

Аннотация. Рассмотрен механизм ипотечного кредитования как фактор, стимулирующий инновационное развитие экономики Уральского региона. Проанализировано влияние развития ипотечного кредитования на современный рынок жилья, его составляющие, а также важность каждой из них для потребителя.

Ключевые слова: ипотечный кредит; жилая недвижимость; ссуда; залог; заемщик; процентная ставка.

Ипотечный рынок представляет собой многогранный механизм, приоритетность развития которого обусловлена рядом его особенностей.

Во-первых, рынок ипотеки в широком смысле объединяет множество субъектов, деятельность которых направлена на извлечение прибыли, но и участники, требующие социальной защиты и государственной поддержки.

Во-вторых, ипотечный рынок объединяет субъектов, которые являются участниками самых разнообразных рынков как в национальной экономике, так и на международном уровне.

Таким образом, ипотечный рынок находится на стыке реальной и финансовой сфер экономики. При этом он является важным механизмом, поддерживающим взаимосвязь реальной и денежной сфер экономики, поскольку обеспечивает перераспределение ресурсов из финансовой сферы в реальную. Это достигается посредством расширения возможностей финансирования строительства жилья и объектов недвижимости (развития реального производства) при расширении ипотечного кредитования и применения инновационных механизмов рефинансирования ипотеки.

В-третьих, ипотечный рынок является объектом особого внимания государства, поскольку служит основой реализации государствен-

ной социальной и жилищной политики. Это обстоятельство имеет особое значение для России, где обеспечение граждан доступным жильем является одной из приоритетных задач государства.

Роль государства в инновационном развитии ипотечного рынка. Инновационное развитие ипотечного рынка в целом имеет несколько направлений:

— инновационное развитие первичного ипотечного рынка (рынка ипотечного кредитования);

— инновационное развитие вторичного ипотечного рынка (рынка производных финансовых инструментов, обеспеченных ипотечными кредитами);

— инновационное развитие инфраструктуры ипотечного рынка предполагает развитие инновационных технологий сервиса и учета закладных, инновационных схем взаимодействия участников рынка.

Эти инновационные направления призваны обеспечить эффективность и устойчивость ипотечного рынка. Однако в современных условиях развития экономики и финансовой сферы, возрастания роли финансового капитала, отрыва финансового капитала от производства отдельные виды нововведений на ипотечном рынке могут повлиять на его развитие и экономику в целом не только положительно, давая толчок к развитию ипотечного кризиса. Поэтому государство формирует альтернативные механизмы инновационного развития.

Кредит, который обеспечивает клиентам банка приобретение недвижимости, является долговременным кредитом. Особенностью такого кредита является то, что клиент банка может приобрести жилое помещение за часть его стоимости в виде первоначального взноса. Недостающую сумму клиенту выдает банк при заключении кредитного договора. Срок кредитного договора может быть от полугода до 25–30 лет. Процентные ставки при заключении договора ипотеки в данный момент находятся в районе 6–11 % годовых.

Основные проблемы развития ипотечного кредитования, которые отрицательно влияют на рынок жилья, это:

- инфляция;
- монополизация рынка постройки жилья и высочайшие риски;
- низкая платежеспособность населения;
- недостаток жилья;
- миграционная составляющая;
- неразвитость рынка ипотечных ценных бумаг и рефинансирования;

Также есть и положительные факторы: снижение процентных ставок, рост количества кредитных организаций, которые выдают ипотечные кредиты, упрощение требований к заемщикам [1].

В посткризисный период на первый план выходят иные задачи — развитие ипотечного рынка с целью повышения уровня жизни населения¹. В условиях преодоления последствий кризиса реформы направлены на долгосрочное оздоровление жилищного рынка при усовершенствовании механизмов защиты интересов налогоплательщиков.

Рассмотрим данные по ипотечному кредитованию, представленные на сайте Центрального банка Российской Федерации² (табл. 1).

Таблица 1

Количество кредитных организаций — участников рынка ЖК (ИЖК) [2]

Дата	Количество кредитных организаций, ед.					
	действующих, всего	предоставляющих ЖК	предоставляющих ИЖК	приобретающих права требования по ИЖК	осуществляющих перекредитование ранее предоставленных ИЖК	привлекающих финансирование на вторичном рынке ипотечного кредитования
01.01.2012	978	731	658	142	34	168
01.01.2013	956	725	667	146	49	177
01.01.2014	923	715	658	149	26	152
01.01.2015	834	673	629	150	37	147
01.01.2016	733	587	559	141	34	110

По представленным данным можно сделать вывод, что количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, постоянно растет.

Динамика объемов кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, в том числе ИЖК, представлена на рис. 1.

По результатам анализа ставок за январь выявлены одни из самых привлекательных ставок, представленных на сайтах банков, не превышающие значения 9 % годовых. Такие интересные «оптические ставки» используются для узких категорий заемщиков (многодетных семей, членов зарплатных проектов) или же для кредитов с ограничениями по сроку, по наибольшей сумме кредита, и в основном для кредитов

¹ Об утверждении Стратегии инновационного развития Свердловской области на период до 2020 г. : постановление Правительства Свердловской области от 22 мая 2013 г. № 646-ПП.

² Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru>.

с большим первоначальным взносом (не менее 50 % от цены объекта), но могут считаться маячками, показывающими дальнейшее движение.

Основным документом, фиксирующим приоритетные направления развития ипотечного рынка в России, является Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 г. (Стратегия развития рынка ипотеки). В Стратегии развития рынка ипотеки ставятся амбициозные в сравнении с текущей ситуацией цели и задачи, одной из которых является доведение доли семей, имеющих возможность приобрести жилье с использованием ипотеки, до 60 %, при том что аналогичный показатель для 2010 г. не достиг и 20 %. Решение данной задачи не представляется возможным не только без разработки и реализации инновационных механизмов развития российского ипотечного рынка, но и без переориентации экономики в целом на инновационный путь развития¹.



Рис. 1. Динамика объемов кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, в том числе ИЖК [2]

Рассмотрим показатели ипотечного кредитования и его тенденции на примере Екатеринбурга. В период с 2013 по 2018 г. наблюдается тенденция к увеличению жилищного строительства в Екатеринбурге. Строительство многоквартирных домов увеличилось на 41,13 %, а индивидуальных жилых домов на 31,34 %. В общей сумме достигнут ре-

¹ Об утверждении Стратегии инновационного развития Свердловской области на период до 2020 г. : постановление Правительства Свердловской области от 22 мая 2013 г. № 646-ПП

кордный объем жилья для города. На рост жилищного строительства в первую очередь повлияла ипотека. Таким образом, несмотря на сложную ситуацию в экономике в 2016–2018 гг., сектор жилищного строительства смог увеличить свои объемы (табл. 2).

По данным Уральской палаты недвижимости, в 2018 г. объем продаж квартир в новостройках сократился на 41 %. Падение продаж наблюдалось и на вторичном рынке, но было существенно ниже — 21 % [3]. Структура предложения на рынке жилья в Екатеринбурге представлена на рис. 2.

Т а б л и ц а 2

Ввод жилья с 2014 по 2018 г. в Екатеринбурге

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	Отношение 2018 г. к 2014 г., %
Многоквартирные дома	355	373	398	480	501	141,13
Индивидуальные жилые дома	2 680	2 840	3 070	3 620	3 520	131,34

Примечание. Об утверждении Стратегии инновационного развития Свердловской области на период до 2020 г. : постановление Правительства Свердловской области от 22 мая 2013 г. № 646-ПП.

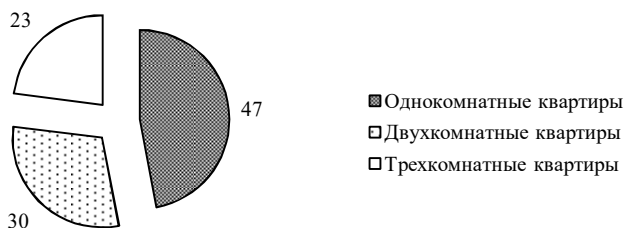


Рис. 2. Структура предложения на рынке жилья в Екатеринбурге, % [2]

В целом, по развитию ипотечного кредитования можно отметить следующее. Рынок ипотеки в России является относительно молодым и быстрорастущим, постоянно сталкивается с рядом проблем и ограничений, связанных с особенностями экономического, социального, демографического развития и аспектами законодательного регулирования.

Большинство участников ипотечного рынка вступили в борьбу за конкурентоспособность, стали снижать требования к объектам и заемщикам. На сегодняшний день по статистике не менее 40 % строящейся недвижимости продается в ипотеку [2].

Таким образом, в результате проведенного анализа статистических данных можно выделить основные проблемы рынка ипотечного кредитования и его влияние на инновационное развитие Уральского региона.

Проблема нашего ипотечного рынка по-прежнему в отсутствии длинных дешевых денег, так называемого фондирования. Поскольку фондирования нет, банки очень сильно зависят от колебаний стоимости рубля и соответственно процентных ставок, но поделаться с этим ничего не могут [3]. Также актуальна проблема привлечения застройщиков в социальные проекты и развитие инфраструктуры региона в рамках развития программ строительства.

Внедрение инновационных схем развития ипотечного рынка в России связано не только с расширением объема рынка в целом, но и с созданием специальных государственных программ развития ипотечного рынка, обусловленных текущей макроэкономической и социальной ситуацией в стране. В Свердловской области есть огромный опыт развития и внедрения таких программ, например успешней проект застройки района Академический. Сейчас активно внедряют свои проекты группы компаний «Брусника» и «Синара-девелопмент».

Библиографический список

1. *Аганбегян А. О.* Строительство жилья — локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. — 2017. — № 5.
2. *Бессонова О. Э.* Новая жилищная модель как антикризисная мера // Регион: экономика и социология. — 2018. — № 2.
3. *Грушина О. В.* Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы // Мир России. — 2017. — № 2.

Ю. В. Куваева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

Д. В. Бурачевский

Управление Службы Банка России по защите прав потребителей
и обеспечению доступности финансовых услуг в Уральском федеральном округе,
Уральский государственный юридический университет, г. Екатеринбург

Альтернативные финансовые модели и цифровые платформы в условиях инновационного развития: краткий обзор европейской практики и отечественная инициатива

Аннотация. В статье представлен обзор моделей альтернативного финансирования. Дана характеристика зарубежного цифрового рынка. Анализируется состояние и перспективы развития цифровых платформ в России.

Ключевые слова: альтернативное финансирование; финансовая модель; цифровая платформа, краудфандинг.

Развитию инновационного потенциала Уральского региона в XXI веке, его ориентированности на решение важнейших задач перехода к неэкономике в огромной степени способствуют финансовое и правовые механизмы, без которых трудно себе представить современную экономику. В этой связи в статье пойдет речь о прогрессивных финансовых моделях альтернативного финансирования, практика применения которых достаточно быстрыми темпами распространяется по европейским странам. Изучение опыта европейского региона необходимо для целей его апробации и адаптации в условиях отечественной экономики, что в свою очередь будет способствовать развитию как отдельных территориальных образований внутри РФ, так и макроэкономики в целом.

Все возрастающий спрос на финансирование со стороны технологических компаний в развитых странах привел к тому, что с 2012 по 2016 г. мировой рынок «новых денег» вырос более чем в 19 раз и достиг отметки 52 млрд долл. США. Большая часть этой суммы, порядка 3/4 всего рынка, приходится на сделки в сфере краудлендинга [2]. Ожидается, что темпы роста будут постепенно снижаться по мере того, как определенные сегменты данной индустрии будут достигать своей зрелости. Тем не менее, по мнению аналитиков Technavio, прогнозный CAGR по рынку краудфандинга до 2020 г. составит в среднем 26,87 %¹.

В 2018 г. Кембриджским центром альтернативных финансов при Кембриджском университете и Университете Агдера, при активной

¹ *Global Crowdfunding Market 2016–2020.* — URL : <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-crowdfunding-market-2016-2020-300210920.html>.

поддержке Invesco и CME Group подготовлен Четвертый европейский сравнительный отчет по альтернативным финансам «Сдвиг парадигм», где собраны данные из 45 европейских стран. Само название документа подчеркивает продолжающийся рост и развитие европейской индустрии альтернативных финансов в контексте трансформации сектора цифровых финансовых услуг (Digital Financial Services (DFS)).

Отмечается, что европейский альтернативный финансовый рынок относительно разнообразен и представлен 13 различными модельными типами, работающими в разных регионах¹. В таблице дано описание европейских альтернативных финансовых моделей.

В отчете Кембриджского центра альтернативных финансов аккумулированы данные с 269 европейских цифровых платформ, посредством которых для потребителей были реализованы те или иные альтернативные финансовые модели, описанные в таблице. Общий европейский рынок онлайн-альтернативного финансирования (включая Великобританию) вырос на 36 % в сравнении с 2016 г. и достиг 10,44 млрд евро в 2017 г. Соединенное Королевство по-прежнему является крупнейшим индивидуальным рынком альтернативного онлайн-финансирования, хотя его доля на рынке сократилась с 73 % в 2016 г. до 68 % в 2017 г.

Четвертый год подряд P2P Consumer Lending (первое место в таблице в рейтинге 2017 г.) составляет самую большую долю рынка европейских альтернативных финансов (исключая Великобританию).

Объем денежных средств, привлеченных посредством данной модели, увеличился с 697 млн евро в 2016 г. до 1,39 млрд евро в 2017 г., составив 41 % от общего объема ресурсов, привлеченных через цифровые платформы.

Сегодня европейский цифровой рынок состоит из 54 % американских онлайн-сервисов альтернативного финансирования, 42 % международных онлайн-сервисов и только 4 % трансграничных площадок Европейского союза (ЕС)². В странах Западной Европы (без Великобритании) наблюдался рост показателя общего объема альтернативного финансирования с 594 млн евро в 2014 г. до 1,019 млрд евро в 2015 г. [1].

В России в 2017 г. осуществляла деятельность одна национальная цифровая платформа и шесть иностранных, а суммарный объем денежных средств, привлеченных через такие сервисы, составил 28,44 млн евро, что сопоставимо с объемом альтернативного финансирования в Чехии (26,50 млн евро).

¹ *Shifting Paradigms* : The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report. — URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-05-4th-european-alternative-finance-benchmarking-industry-report-shifting-paradigms.pdf.

² *Ibid.*

Европейская таксономия альтернативных финансовых моделей в 2017 г.

Альтернативная финансовая модель	Описание модели ¹⁾	Место в рейтинге 2017 г. (в сравнении с 2016 г. ²⁾)	Объем по итогам 2017 г., млн евро	Доля рынка, %
1. P2P Consumer Lending (потребительское P2P кредитование)	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит заемщику-потребителю	1	1 392,38	41,00
2. Invoice Trading (торговля счетом)	Частные лица или установленные инвесторы покупают счета или дебиторскую задолженность в бизнесе со скидкой	2 (увеличение на 1)	535,84	16,00
3. P2P Business Lending (кредитование P2P бизнеса)	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит бизнес-заемщику	3 (снижение на 1)	466,60	14,00
4. Real Estate Crowdfunding (краудфандинг недвижимости)	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют доленое или субординированное долговое финансирование для приобретения реального имущества	4 (увеличение на 2)	258,75	8,00
5. Equity-based Crowdfunding (краудфандинг, основанный на акции)	Частные лица или институциональные спонсоры покупают акционерный капитал, выпущенный компаниями на альтернативных финансовых платформах	5 (снижение на 1)	210,93	6,00
6. Reward-based Crowdfunding (краудфандинг, основанный на вознаграждении)	Спонсоры предоставляют финансирование физическим лицам, проектам или компаниям в обмен на неденежные вознаграждения или продукты	6 (снижение на 1)	158,80	5,00
7. Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование)	Субъект платформы предоставляет кредит непосредственно бизнес-заемщику	7 (увеличение на 1)	94,84	3,00
8. Debt-based Securities (ценные бумаги, основанные на долге)	Частные лица или институциональные спонсоры покупают долговые ценные бумаги, как правило облигации (или исключительно облигации по фиксированной процентной ставке)	8 (увеличение на 2)	75,20	2,00
9. P2P Property Lending (имущественное P2P кредитование)	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит под залог имущества потребителя или бизнес-заемщика	9 (снижение на 2)	66,57	2,00
10. Donation-based Crowdfunding (краудфандинг, основанный на пожертвовании)	Доноры предоставляют финансирование частным лицам, проектам или компаниям на благотворительной основе или руководствуясь общественной мотивацией без ожидания денежного или материального вознаграждения	10 (снижение на 1)	53,14	1,60

Окончание таблицы

Альтернативная финансовая модель	Описание модели ¹⁾	Место в рейтинге 2017 г. (в сравнении с 2016 г. ²⁾)	Объем по итогам 2017 г., млн евро	Доля рынка, %
11. Minibonds (мини-бонды)	Физические или юридические лица приобретают ценные бумаги от компаний в виде «необеспеченных розничных облигаций»	11 (увеличение на 1)	29,10	0,90
12. Profit Sharing (распределение прибыли)	Физические или юридические лица приобретают ценные бумаги от компании (акции или облигации) и получают долю в прибыли или роялти	12 (увеличение на 1)	1,57	0,05
13. Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование)	Субъект платформы предоставляет кредит непосредственно заемщик-потребителю	13 (снижение на 1)	3,00	0,10
Другие	Исследовательская группа Кембриджского центра альтернативных финансов зафиксировала увеличение объемов через иные альтернативные модели финансирования, выходящие за рамки существующей европейской таксономии		22,42	0,67

Примечание. Составлено по: *Shifting Paradigms: The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report.* — URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-05-4th-european-alternative-finance-benchmarking-industry-report-shifting-paradigms.pdf.

¹⁾ В трактовке термина, принятой в европейском регионе.

²⁾ Указано перемещение альтернативной финансовой модели на количество строк в сравнении с рейтингом предыдущего года.

Для сравнения стоит отметить, что объем такого финансирования в странах-лидерах за аналогичный период составил: в Великобритании — 7 066,80 млн евро; во Франции — 661,37; в Германии — 595,41; в Нидерландах — 279,93; в Италии — 240,66 млн евро. Такая ситуация применительно к РФ во многом обусловлена качеством общего регулирования сектора DFS, а именно, отсутствием надлежащей законодательной регламентации данной сферы.

Определенные позитивные изменения в данном направлении эксперты [3] связывают с принятием Федерального закона от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации», который вступает в силу с 1 января 2020 г.

Очевидно, что в России повышается спрос на внедрение крупных прорывных инноваций, связанных в том числе и с внедрением цифровых платформ, реализующих альтернативные финансовые модели, с другой стороны, требуется дальнейшее совершенствование правовых механизмов, направленных на развитие новых инструментов финансирования, приближенных к европейской практике внедрения «новых денег».

Библиографический список

1. *Васильева Е.* Развитие Европейского рынка альтернативного финансирования // Вестник экономической безопасности. — 2018. — № 2.
2. *Новые инструменты привлечения финансирования для технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России: аналитический доклад / И. А. Кутепов, Л. И. Лякишева, Е. Н. Привалова и др.* — М., 2018.
3. *Шестакова М.* Закон о краудфандинге: с 2020 г. инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции, ждут ограничения // ЭЖ-Юрист. — 2019. — № 33(1084). — URL : <https://www.eg-online.ru/article/404885>.

Г. М. Кулаченко

Министерство финансов Свердловской области, г. Екатеринбург;

Е. Г. Князева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основные подходы к формированию бюджета Свердловской области¹

Аннотация. Раскрывается экономическое содержание базовых направлений формирования субфедерального бюджета. Стоимостные параметры бюджета по доходам и расходам характеризуются с учетом законодательных новаций и порядка межбюджетного регулирования. Рассматриваются базовые положения бюджетной политики публично-правового образования.

Ключевые слова: бюджет; проект; доходы; расходы; акциз; межбюджетное регулирование.

Бюджет выступает активным участником неоиндустриального и инновационного развития России и субъекта Федерации. Бюджетные ресурсы встраиваются в комплексные финансовые и правовые механизмы обеспечения решения текущих задач и перспектив поступательного движения экономики и социальной сферы территории.

Существенное воздействие на динамику доходов бюджета оказывают законодательные новации. Причем изменения в законодательстве затрагивают доходную базу областного бюджета и местных бюджетов. Соответственно, трансформируются стоимостные параметры доходов консолидированного бюджета. При этом пропорции изменений в большей степени затрагивают доходы областного бюджета.

В 2020 г. за счет изменения законодательства по акцизам предусматривается разнонаправленная динамика доходов консолидированного бюджета. Совокупное увеличение доходов консолидированного бюджета предусматривается на 1069,5 млн р. При этом 87 % роста приходится на областной бюджет — 935,1 млн р.

Увеличение ставок акцизов укрепит консолидированный бюджет на 1 126,9 млн р., обеспечивая поступления в областной бюджет в размере 965,9 млн р.; в местные бюджеты — 161,0 млн р. Противоположно направленный вектор, обусловленный изменением нормативов зачисления доходов от акцизов на нефтепродукты и крепкий алкоголь, ведет к снижению доходов консолидированного бюджета на 57,4 млн р.

Сокращение доходов консолидированного бюджета в 2020 г. происходит в связи с изменением порядка зачисления доходов от штрафов,

¹ В ходе подготовки статьи использованы материалы Министерства финансов Свердловской области.

санкций, возмещений ущерба в бюджет, из которого осуществляется финансирование органа, наложившего штраф. Выпадающие доходы составят 407 млн р.

Обратно направленный вектор в виде увеличения норматива зачисления платы за негативное воздействие на окружающую среду на 5 % покажет рост доходов местных бюджетов на 34 млн р. Норматив зачисления платы за негативное воздействие на окружающую среду в 2020 г. увеличивается до 60 %.

К существенному сокращению доходов приводит исключение с 2019 г. из объектов налогообложения движимого имущества. Доходы только областного бюджета снижаются на 11 392,5 млн р.

Совокупное влияние законодательных изменений на доходную базу консолидированного бюджета Свердловской области оценивается в 2020 г. в размере 10 696,0 млн р. Доходы областного бюджета сократятся на 10 432,4 млн р. Доходы местных бюджетов уменьшатся на 263,6 млн р.

Доходы местных бюджетов в 2020 г. должны оцениваться с учетом применения инструментария межбюджетного регулирования. Так, установление единых нормативов отчислений в местные бюджеты (30 %) от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, обеспечивает поступления в размере 5 170,6 млн р.

Утверждение 20 % норматива зачисления в местные бюджеты доходов от акцизов на нефтепродукты, которые распределяются между муниципальными образованиями в зависимости от протяженности автомобильных дорог местного значения ведет к росту доходов на 2 677,6 млн р. Введение единого 50 %-го, норматива отчислений в местные бюджеты от акцизов на пиво укрепляет доходы на 2 975,2 млн р. В совокупности доходы местных бюджетов с учетом активного применения инструментария межбюджетного регулирования в 2020 г. оцениваются в размере 10 823,4 млн р.

Построение бюджетной политики Свердловской области на среднесрочный период (2020–2022 гг.) базируется на достижении национальных целей и решении стратегических задачах социально-экономического развития Российской Федерации. Реализация национальных проектов и 57 региональных проектов с учетом параметров программы «Пятилетка развития Свердловской области» (2017–2021 гг.) собственно и определяет основные направления бюджетной политики субъекта Федерации. При этом осуществляется координация государственных программ региона с национальными целями развития России.

Значимым направлением бюджетной политики, которое служит укреплению доходной базы консолидированного бюджета, является расширение производственного потенциала экономики Свердловской

области. Реализация данного программного вектора должна обеспечиваться привлечением дополнительных инвестиций в основной капитал предприятий, функционирующих в регионе.

В соответствии с национальным трендом предусматривается расширение цифрового сектора в экономике Свердловской области. Существенное значение для процесса укрепления доходов бюджета приобретает рост производительности труда. При этом акцент ставится на деятельность предприятий несырьевых отраслей экономики.

Важным объектом, на который ориентируется бюджетная политика, становится гражданин, проживающий на территории Свердловской области. Целый ряд мероприятий, финансируемых из бюджета, должен содействовать созданию комфортной среды проживания граждан, и служить развитию человеческого капитала в целом.

В рамках совершенствования системы государственного управления предусматривается повышение эффективности оказания государственных и муниципальных услуг. В 2020 г. продолжится совершенствование контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Будет проводиться казначейский контроль закупок посредством автоматизации контрольных процедур. В ходе осуществления контрольной деятельности в финансово-бюджетной сфере должны соблюдаться принципы законности, целевого характера и эффективности бюджетных расходов. Особое внимание предусматривается уделять реализации национальных проектов и президентских назначений.

Существенной мерой становится целенаправленное повышение эффективности работы по аккумулированию доходов консолидированного бюджета и конкретно областного и каждого местного бюджета в Свердловской области. Все большее значение приобретает открытость бюджетного процесса и активизация граждан с позиции инициативного бюджетирования. Весь комплекс мер, проводимых в рамках реализации бюджетной политики, должен послужить обеспечению долгосрочной устойчивости, сбалансированности областного и местных бюджетов.

В основу процесса планирования бюджетных ассигнований из областного бюджета закладываются базовые объемы, регламентированные региональным законодательством по бюджету на трехлетний период. При этом производится корректировка объемов бюджетных ассигнований. Целый ряд показателей задействован в процедуре уточнений. Среди них ежегодная динамика сетевых показателей и численности работников государственных казенных учреждений и органов государственной власти Свердловской области.

Немаловажное значение имеет движение контингента получателей мер социальной поддержки определенных категорий граждан, фи-

нансиремых из областного бюджета. Существенное влияние имеет круг расходных обязательств в разрезе принятых и прекращающихся (по ограничению срока действия). К увеличению объемов бюджетных ассигнований ведет расширение принятых расходных обязательств. К примеру, по условиям заключенных соглашений и государственным контрактам.

Принимается во внимание влияние индекса роста потребительских цен и динамики тарифов с учетом прогноза уровня инфляции. Так, на 2020 г. прогнозный уровень инфляции по базовому варианту принимается в размере 3,8 %.

В основе одного из базовых подходов при планировании бюджетных ассигнований областного бюджета — президентские установки по обеспечению оплаты труда ряда категорий работников бюджетной сферы. Установлено соотношение их заработной платы и уровня среднемесячного дохода в Свердловской области. Учитывается также необходимость ежегодной индексации заработной платы определенных категорий работников в зависимости от уровня инфляции.

Целая совокупность факторов принимается в расчет при определении расходов местных бюджетов. В первоочередном порядке определяется объем расходов на оплату труда, которые рассчитываются по прогнозному значению среднемесячного дохода от трудовой деятельности — 38 033 р. в Свердловской области. Производится корректировка фонда оплаты труда других категорий работников с учетом влияния инфляции.

Основные подходы, обусловленные законодательными требованиями, экономическими и социальными условиями, должны быть учтены в процессе формирования областного и местных бюджетов Свердловской области. Консолидированный бюджет должен быть сбалансированным и устойчивым.

Важную роль при формировании бюджетов субъектного и местного уровня играет профессионализм специалистов финансовых органов Свердловской области.

В. С. Матвеева, В. В. Фурсова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Льготирование участников инновационных центров и особых экономических зон России

Аннотация. Авторы рассматривают особенности налогообложения инновационной деятельности в России. В статье обобщены данные по особым экономическим зонам и порядок налогообложения их участников. Проанализированы показатели Инновационного центра «Сколково» и представлена оценка налоговой политики государства в части развития инновационной деятельности.

Ключевые слова: налоговые льготы; особые экономические зоны; инновационные центры.

Экономическое развитие страны во многом зависит от налоговой политики государства. С целью расширения инновационной деятельности в России созданы инновационные центры и особые экономические зоны, участники которых частично или полностью могут быть освобождены от уплаты налогов.

Согласно Федеральному закону от 29 июля 2017 г. № 216-ФЗ «Об инновационных научно-технологических центрах» инновационный научно-технологический центр — «организация, целью деятельности которой является осуществление научно-технологической деятельности».

На данный момент существует множество инновационных центров и ассоциаций, целью которых является поддержка и помощь в адаптации новых и уже существующих участников рынка.

Для участников инновационных центров предусмотрено льготирование. Например, для участников проекта «Инновационный центр „Сколково“» применяется ставка 0 % по налогу на прибыль и освобождение от уплаты НДС с реализации в течение десяти лет со дня получения статуса резидента. Для использования льготы участник должен отвечать критериям, которые предусмотрены ст. 145 НК РФ:

— получаемая прибыль организации не должна превышать 300 млн р. начиная с того года, когда размер выручки от реализации превысил отметку 1 млрд р. (п. 2 ст. 145 НК РФ);

— организация должна иметь статус участника проекта по осуществлению исследований и разработок и коммерциализации их результатов.

Согласно п. 8 ст. 2 Федерального закона от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре „Сколково“» участником проекта может быть юридическое лицо, созданное исключительно для осуществления исследовательской деятельности (энергоэффективность

и энергосбережение, ядерные, космические, медицинские, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение). Кроме того, данным законом урегулированы особенности инфраструктуры, осуществления деятельности и регулирования отношений между участниками проекта.

Согласно открытым данным на сайте Инновационного центра «Сколково» зарегистрировано 173 компании-резидента, которые работают на территории технопарка. Всего список участников технопарка включает 2 137 компаний-резидентов, которые осуществляют деятельность на всей территории Российской Федерации. К ним относятся самые разнонаправленные организации, целью функционирования которых является разработка инновационных технологий и коммерциализация ее результатов.

Особенностью данного инновационного центра является то, что особой привязки к территории центра нет, и деятельность организации может осуществляться в любом городе нашей страны. Это большое преимущество перед другими программами государства, такими как особые экономические зоны или офшорные зоны.

Под особой экономической зоной (ОЭЗ) согласно Федеральному закону от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» понимается «часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны».

На данный момент существует четыре вида особых экономических зон:

- промышленно-производственные;
- портовые;
- туристско-рекреационные;
- технико-внедренческие.

Резиденты ОЭЗ имеют право на пониженные ставки по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, транспортному налогу и налогу на имущество организаций в зависимости от территориального положения и на ограниченный срок [2].

Резиденты всех ОЭЗ освобождаются от уплаты имущественного налога на десять лет. Земельный налог не взимается с участников, расположенных в ОЭЗ, в течение пяти лет, исключение составляют ПОЭЗ — их участники освобождаются на срок 10 лет. В зависимости от регионального законодательства для каждой ОЭЗ устанавливается определенный набор льгот, предоставляемых резидентам. Особенности налогообложения резидентов представлены в таблице.

**Льготы резидентам особых экономических зон
в зависимости от местоположения [4]**

Налог	Ставка	Срок применения льготы
Технико-внедренческие ОЭЗ (ОЭЗ «Дубна», ОЭЗ «Томск», ОЭЗ «Санкт-Петербург» и др.)		
Налог на прибыль организаций	От полного освобождения до 13,5 % вместо 20 %	От 5 до 10 лет или на весь срок деятельности организации
Транспортный налог	Полное освобождение от уплаты	10 лет с момента постановки на учет транспортного средства
Промышленно-производственные ОЭЗ (ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Липецк», ОЭЗ «Тольятти», ОЭЗ «Титановая долина»)		
Налог на прибыль организаций	От полного освобождения до 13,5 % вместо 20 %	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ
Транспортный налог	Полное освобождение от уплаты	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ
Туристско-рекреационные ОЭЗ (ОЭЗ «Байкальская гавань», ОЭЗ «Бирюзовая катунь», ОЭЗ «Ворота Байкала», ОЭЗ «Архыз» и др.)		
Налог на прибыль организаций	От полного освобождения до 13,5 % вместо 20 %	От 5 до 10 лет или на весь срок деятельности организации
Транспортный налог	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ
Портовая ОЭЗ «Ульяновск»		
НДС	Применяется ставка 0 %	Установлена на срок 49 лет
Налог на прибыль организаций	От полного освобождения до 13,5 % вместо 20 %	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ
Транспортный налог	Полное освобождение от уплаты	В зависимости от закона, установленного на территории ОЭЗ

Несмотря на налоговые льготы, предоставляемые российским ОЭЗ, пониженные налоговые ставки не всегда могут оправдать издержки [1].

Так как создание портовой или промышленно-производственной ОЭЗ требует значительных затрат на инфраструктуру, по сути, это «расходы будущих периодов». Такие капитальные вложения в условиях нестабильной внешнеэкономической ситуации могут не просто не оправдать себя, а оказаться убыточными [3].

Изучив виды уменьшения налоговой нагрузки, можно сделать вывод, что налоговая политика государства направлена на поддержку развития предпринимательства и бизнеса на рынке путем предоставления налоговых льгот. Но данную поддержку могут получить далеко не все, а только те, кто занимается деятельностью, направленной на импортозамещение или разработку инновационных технологий или методик, что является вполне обоснованной политикой для развивающегося государства, так как поддерживать и тем более спонсировать

методом снижения налоговой нагрузки устаревшие технологии нецелесообразно.

Из приведенных данных можно сделать вывод, что современная налоговая политика государства направлена на развитие новых технологий и поддержание инновационной отрасли, что и подтверждают пониженные ставки налогов и количество участников проектов.

Библиографический список

1. *Гончаренко И. А.* Система и структура зон льготного налогообложения в России // *Законы России: опыт, анализ, практика.* — 2017. — № 7.
2. *Егорова А. А.* Кластеры, технологические и индустриальные парки, как особые правовые режимы привлечения инвестиций в экономику региона // *Право и экономика.* — 2019. — № 4.
3. *Левушкин А. Н.* Особые экономические зоны в Российской Федерации: проблемы правового регулирования и практика применения // *Журнал предпринимательского и корпоративного права.* — 2016. — № 3.
4. *Спесивцева Е. С.* Катализатор развития экономики России: офшоры или деофшоризация // *Государственная власть и местное самоуправление.* — 2016. — № 12.

Н. Н. Мокеева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

А. С. Долгов

Банк ВТБ по Свердловской области, г. Екатеринбург

Финансовые аспекты слияния и поглощения банков как направление инновационного развития банковской системы России

Аннотация. За последние годы развития банковская система России пережила несколько серьезных экономических кризисов, в рамках антикризисных мер зачастую применяются механизмы слияний и поглощений в банковской сфере. Эта схема стала актуальна в связи с новыми условиями лицензирования банков в совокупности с международными требованиями Базеля, что требует от банковского сектора высокой капитализации и острого чутья конкурентных преимуществ, чему также способствуют технологические и цифровые достижения.

Ключевые слова: слияние; поглощение; нормативы; капитал; банковские риски.

Вопрос анализа процедуры банковских слияний не утрачивает своей актуальности, ранее это была больше антикризисная мера, но последние годы мы наблюдаем, насколько этим серьезно озабочен Банк России, и его основные направления в этом ключе связаны с реформированием процедуры санации банковских структур в РФ.

Многие банки во время экономического спада могут испытывать нехватку долгосрочных пассивов и активов. Они должны вносить некоторые коррективы в свою деятельность, чтобы суметь сохранить и приумножить объемы операций, ускорить привлечение денежных средств на счета и, как следствие, оставаться конкурентоспособным на рынке. Кредитные организации используют различные варианты и принимают меры для восстановления доверия клиентов, нивелирования рисков во время кризиса и улучшения своего финансового положения. Процесс слияния и поглощения является одной из самых эффективных мер в этом направлении.

Исторически первыми объединениями кредитных организаций в России были поглощения региональных банковских структур федеральными, что в дальнейшем позволяло им расширять свою интеграцию филиальной сети в разные регионы. Первой причиной этому можно считать высокие нормативные требования ЦБ РФ, связанные с присоединением России к Базелю и поэтапным ужесточением требований в части капитализации, рисков и ликвидности. Второй причиной стал рост межбанковской конкуренции ввиду явных преимуществ банков Центрального региона и доступа их к большему числу относительно дешевых ресурсов. Третьей причиной можно назвать наличие в системе банков с прямым и косвенным государственным участием, что обеспечивало им участие в приоритетных экономических программах.

Процесс слияний и поглощений, по мнению отдельных экономистов, состоит из семи этапов [4; 5, с. 445].

1. *Выяснение основных задач слияния, оценка собственного бизнеса.* Основной целью объединения банков, которая в конечном итоге должна привести к увеличению капитала организации и доходов собственного бизнеса, является достижение наивысших результатов путем совместной деятельности. Банк должен определить собственный потенциал, рассчитать стоимость приобретаемой организации и произвести объективную самооценку. Конкурентными преимуществами могут стать внутренние и внешние ресурсы. Внутренними ресурсами будут считаться: введение технических и технологических новшеств, увеличение капитальной базы, рост активов, совершенствование организации управления и пр. Внешними ресурсами — сами процессы слияния и поглощения организаций.

2. *Разработка стратегии слияния и рассмотрение альтернативных путей достижения поставленных задач.* Данный этап включает не только классический ABC-анализ, но и проведение маркетинговых исследований по насыщенности банковскими продуктами и спросу на них по разным категориям клиентов. Немаловажное внимание сейчас уделяется системе дистанционного банковского обслуживания, банки

стремятся занимать новые ниши рынка посредством ускорения проводимых операций, но при этом обеспечивая их безопасность.

К факторам, которые нужно учесть при выходе на новые ниши рынка, можно отнести [1, с. 16]:

— правовые основы изменения в части лицензирования, отдельных операций, особенности перехода на МСФО;

— выполнение нормативов ликвидности и наличие/отсутствие в банке системы риск-менеджмента;

— оценку конкурентных преимуществ на внутреннем и международном финансовом рынке;

— банковский маркетинг.

3. *Определение банка-кандидата для слияния, покупки и анализ выбранной организации.* Первоначально должен быть определен пул критериев отбора кандидата, далее определен банк-кандидат для слияния. Сделку сопровождают консалтинговые и юридические службы, вполне вероятно, что они уже есть у данных структур, но может быть, придется нести расходы, привлекая сторонних специалистов.

Стратегические намерения можно разделить на: симбиоз (взаимопроникновение двух структур), адсорбцию (полное слияние или поглощение), сохранение формального статуса [3, с. 150].

Безусловно, при определении банка-кандидата можно использовать многовариантные стратегии, что будет ограничено текущей экономической ситуацией в стране и в мире, при этом не исключено использование синтеза отдельных вариантов с целью создания оптимальной мощной и конкурентной структуры (см. таблицу).

Варианты поиска банка-кандидата

Вариант	Способ реализации
Наработанные связи	Использование налаженных контактов, которые находятся в одной сфере деятельности
Использование посредников	Под критерии, которые передаются посреднику, может подходить огромное количество организаций, что значительно усложняет процесс выбора, поэтому надо иметь свои представления
Анализ настоящих и будущих возможностей	Необходимо сопоставить характеристики всех оставшихся фирм и компании-покупателя. В расчет будут брать сведения о капитале фирмы, ее инфраструктуре, а также технические и технологические ресурсы
Выявление положительных достижений	Расчет возможностей от объединения организаций: — обмен технологиями; — расширение географии рынка; — объединение каналов сбыта, производственных ресурсов; — уменьшение трудовых и производственных затрат

Вариант	Способ реализации
Выявление потенциала для расчета стоимости	Изменения, которые произойдут, затронут обе стороны. Также необходимо делать прогнозы и пытаться обернуть все перемены в выгодную сторону
Оценка стоимости банка-кандидата	Стоимость будет формироваться исходя из: — внешних ресурсов (сравнительная оценка подобных сделок, среднерыночная цена); — внутренних ресурсов (расчет денежного потока в новых экономических условиях)
Проверка банка-кандидата на благонадежность	На формирование стоимости организации, которую планируется купить, влияет информация, полученная от определенных источников, что в свою очередь отражается в документе о намерениях

Примечание. Составлено по: [2; 4; 5].

4. *Переговорный процесс и заключение соглашения.* На данном этапе, особенно в случае появления других претендентов на покупку, главным для менеджмента банка-покупателя является принять правильное финансовое решение, которое не приведет к повышению стоимости.

После этапа переговоров необходимо провести оценку будущего слияния и утвердить план осуществления процесса.

5. *Утверждение, осуществление, оценка и стабилизация положения.* Рассматриваемые процессы слияния и поглощения трудно привести к единой модели, потому что они сами по себе сложны и тонки. Результатом данной работы станет план мероприятий по поглощению и слиянию как составная часть плана мероприятий по реализации общепанковской стратегии. В данном плане должен быть перечень мероприятий, график, который ляжет в основу их реализации: объемы и сроки, связанные с собственными или привлеченными финансовыми ресурсами, кадровая политика, формирование новой или модернизация имеющейся информационной системы, а также четкое понимание, кто будет контролировать этот процесс.

6. *Интеграция.* Данный этап должен показать наличие преимуществ от проводимого слияния. Правильные расчеты позволят сократить срок окупаемости инвестиции и расширить свое присутствие на финансовом рынке, кроме того, банк-кандидат может обладать преобладающими возможностями, например, в отдельных сегментах финансового рынка, которые могут в кратко- и среднесрочной перспективе принести доход. Но с другой стороны, нужно быть готовым и к новым рискам технического, экономического характера.

7. *Анализ результата сделки.* Результат можно проанализировать спустя некоторое время и вместе с тем определить, какие цели были достигнуты, какие не были в процессе слияния и поглощения компаний.

Подводя итог, следует отметить, что процессы слияний банков в России представляют особый интерес в силу специфики нормативного и практического характера. И главное, чтобы в результате слияния были достигнуты поставленные цели, связанные с интеграцией капитала, формированием новых конкурентных преимуществ, так как есть масса примеров тому, что слияние не было просчитано со всех сторон и это негативно сказалось на позициях отдельных банковских структур.

Библиографический список

1. *Воронова Н. С.* Слияния и присоединения в банковском секторе России // Экономика. Бизнес. Банки. — 2016. — № 4(17).
2. *Девяткин М. А.* Новые аспекты реализации коммерческим банком эффективной стратегии управления стоимостью с помощью слияний/поглощений // Синергия наук. — 2018. — № 24.
3. *Игнатишин Ю. В.* Слияния и поглощения: стратегия и тактика, финансы : учеб. пособие. — СПб. : Питер, 2014.
4. *Семь главных этапов слияния или поглощения компаний* // Генеральный директор. — 2018. — 16 марта. — URL : <https://www.gd.ru/articles/8975-sliyanie-i-pogloshchenie>.
5. *Mbroh K. J., Koomson K. A.* The Credit Policies and Credit Finance Creation Practices by Commercial Banks: Perspectives of Staff and Clients of the Prudential Bank Limited // International Journal of Economics, Finance and Management Sciences. — 2015. — Vol. 3, iss. 5.

Т. Д. Одинокова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

И. В. Курц

Екатеринбургский филиал СК «СОГАЗ», г. Екатеринбург

Сотрудничество страховых компаний и банков в условиях неоиндустриального и инновационного развития России

Аннотация. Российский страховой рынок пока еще не достиг уровня развития, который был бы сопоставим с банковским рынком, однако он продолжает демонстрировать достаточно продолжительную положительную динамику роста. Во многом данный рост обусловлен сотрудничеством страховых компаний и банков, которые уже сегодня могут получить синергетический эффект от их взаимодействия. В статье определены виды и тенденции развития в России сотрудничества страховых компаний и банков; проблемы и перспективы развития сотрудничества в форме банкострахования.

Ключевые слова: инновационное развитие; сотрудничество; страховые компании; коммерческий банк; кэптивные компании.

Стабилизация экономической ситуации и обеспечение неоиндустриального и инновационного развития страны создает необходимость расширения спектра и улучшения качества финансовых услуг. В условиях снижения реально располагаемых доходов населения и проводимой государственным регулятором (Банком России) «чистки» финансового рынка разворачивается конкурентная борьба между финансовыми институтами за платёжеспособного клиента. В связи с этим в стратегии развития конкретного финансового института, будь то страховая компания, банк, негосударственный пенсионный фонд или пассивной инвестиционный фонд, особую значимость приобретает сотрудничество (альянс) с финансовым институтом, деятельность которого сконцентрирована на другом сегменте финансового рынка. Сотрудничество финансовых институтов обусловлено общностью их интересов, возможностью сочетания ряда выполняемых функций и достижения совместной сбалансированной устойчивости наравне с получением взаимовыгодного результата. От сотрудничества финансовых институтов выигрывают и клиенты (потребители финансовых услуг), поскольку это позволяет им значительно экономить время и средства.

В мировой практике получили распространение следующие виды сотрудничества:

- участие в одной финансовой или финансово-промышленной группе;
- реорганизация путем слияния страховой и банковской организаций или присоединения одной организации к другой;
- взаимный обмен пакетами акций;

- приобретение банком (страховой компанией) части или полного пакета акций существующей страховой компании (банка);
- основание банком (страховой компанией) собственной страховой компании (собственного банка);
- заключение соглашения о сотрудничестве;
- создание страховой компанией дочерней фирмы, специализирующейся на развитии отношений с сетями одного или нескольких банков.

В конце 1980-х — начале 1990-х годов, в условиях становления рыночной экономики в России, значительное число появившихся страховых компаний было создано либо банками, либо при их активном участии. И как следствие — специализация их на страховании банковских кредитов или ответственности заемщиков перед банками за полученные кредиты [1]. В это же время было положено начало развитию страхования банковских рисков (страхование имущества), хотя оно и проводилось без учета специфики деятельности банка. В свою очередь, со стороны страховых компаний тоже было движение в сторону сотрудничества с банками путем размещения временно свободных средств и части страховых резервов в банковских продуктах (депозиты, векселя), чем пополняло ресурсную базу банков.

Несмотря на то что первые шаги страховых компаний и банков были в большей степени вынужденными в силу сложного текущего положения, чем определенными стратегической задачей в поиске новых клиентов и предложения им лучших условий обслуживания, они дали возможность обеим сторонам перейти к новым более сложным видам сотрудничества. Уже в середине 1990-х годов увеличивается спектр предложений по банкострахованию, при этом страховые продукты стали ориентированы на учет специфики банковской деятельности. Как видим, на этом этапе было положено начало такому виду сотрудничества, как банкострахование по одному из его направлений — страхование рисков банка по кредитованию юридических и физических лиц. В это же время наряду с классическими (рыночными) страховыми компаниями и страховыми компаниями, созданными коммерческими банками, стали образовываться и экзотические страховые компании [2], которые имели возможность сотрудничества с банком внутри группы.

В рамках действующего российского законодательства страховые компании и банки ограничены как по видам, так и по возможностям сотрудничества, что обусловлено ужесточением требований государства к финансовой устойчивости страховых компаний и усилением конкуренции на страховом рынке. В связи с этим многие страховые компании с целью расширения своего страхового бизнеса стали приобретать средние и мелкие страховые компании за счет кредитных (заемных) ре-

сурсов. Зачастую кредитором данной сделки выступал банк, при этом в залог предоставлялись акции страховой компании-заемщика. На данные взаимоотношения мы бы не стали обращать внимания, если бы данный аспект не приводил к возникновению просроченной кредитной задолженности у такой страховой компании перед банком, в результате урегулирования которой происходит переход контроля над компанией к банку-кредитору.

В настоящее время в российской практике все виды сотрудничества страховых компаний и банков фактически сведены к двум направлениям, реализуемым одновременно: сотрудничество в рамках одной группы (кэптивное участие) и сотрудничество в рамках рыночных отношений (рыночное участие). Таким образом, с одной стороны, в рамках данных видов сотрудничества выполняются требования федеральной антимонопольной службы (ФАС) в осуществлении ими совместных действий, не противоречащих принципам конкуренции; с другой стороны, страховые компании и банки расширяют «поле» своей деятельности и диверсифицируют свои риски.

Сотрудничество в рамках рыночных отношений (рыночное участие) осуществляется путем заключения соглашения. Данное сотрудничество может охватывать такие виды операций, как: банкострахование, под которым понимается реализация как страховых продуктов, так и совместных комплементарных (взаимодополняемых) финансовых продуктов через банковский канал продаж, а также страхование рисков самих банков; размещение страховых резервов и временно свободных денежных средств страховых компаний на счетах в банке; банковское обслуживание расчетного счета страховых компаний; кредитование страховых компаний и др.

Как показал анализ, налаженное сотрудничество с банками сегодня является конкурентным преимуществом для страховых компаний как при продвижении своих продуктов, так и при решении некоторых вопросов управления страховым бизнесом. Так, на начало 2019 г. собираемость страховых премий через посредническую сеть составила 73 %, при этом доля банковского канала продаж составляет 50,5 % (в 2013 г. — 16 %). Усиление позиций объясняется доминированием банков в продажах некредитного страхования, в частности, инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), собираемость премий по которому выросла с 9 млрд р. в 2013 г. до 312,4 млрд р. в 2018 г. Чаще всего банки предлагают своим клиентам ИСЖ как альтернативу или дополнение к депозитам. Кроме того, в 2018 г. через банковский канал было получено 270 млрд р. взносов по страхованию заемщиков. В страховании рисков самих банков с 2013 по 2018 г. произошло незначительное увеличение собираемости премий — с 8,3 до 10,9 млрд р., при этом доля

данного страхования сократилась с 4,3 до 1,6 % в совокупном объеме собираемых премий по банкострахованию.

Также следует отметить, что заинтересованность банков в продажах страховых продуктов связана с высоким уровнем комиссии — за 2018 г. она составила 27,5 %, или 150,6 млрд р. Пять лет назад (2013 г.) комиссия составляла 69,8 %, или 3,8 млрд р. Из представленного анализа виден один важный аспект: при увеличении доли продаж через банковский канал сокращается доля комиссионных вознаграждений банка. На продвижение страховых продуктов через банковский канал существенное влияние оказывает «кэптивность» страховой компании и наличие в группе своего банка. Если в 2013 г. на долю кэптивных страховых компаний приходилось 44 % продаж банкострахования, то на начало 2019 г. — 69 %. Следствием этого является усиление конкуренции между кэптивными страховыми компаниями — лидерами страхового рынка, в первую очередь, ее тройкой: ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование», Страховая группа «АльфаСтрахование».

Второе направление сотрудничества — размещение страховых резервов и временно свободных денежных средств страховых компаний на счетах в банке — дает возможность банкам привлечь стабильный канал ресурсов. Если в 2013 г. вложения страховых компаний (денежные средства и депозиты) составляли 381,36 млрд р., то на начало 2018 г. — 736,02 млрд р. Несмотря на положительные тенденции развития банкострахования, его участники сталкиваются с определенными проблемами:

1) растет зависимость страховщиков от одного канала продаж, что может оказать негативное влияние на итоги их деятельности в случае изменений стратегий банков;

2) опережающими темпами растет среднерыночный показатель комбинированного коэффициента убыточности у рыночных страховых организаций, которые сосредоточены на банковском канале продаж, что объясняется значительными расходами по выплате вознаграждения банкам;

3) не соответствует среднерыночным показателям коэффициент выплат по кэптивным страховым компаниям, сконцентрированным на банковском канале продаж;

4) прибыль концентрируется в «руках» кэптивных страховых компаний, сконцентрированных на банковском канале продаж;

5) концентрация высокоубыточных видов страхования в «руках» рыночных компаний ведет к ухудшению показателей деятельности и, как следствие, невыполнению требований к финансовой устойчивости и уходу с рынка;

б) растет количество жалоб страхователей на недобросовестные продажи страховых продуктов специалистами банков, что обусловлено как необходимостью выполнить плановые показатели, так и желанием получить комиссионное вознаграждение.

Исходя из проведенного анализа, можно отметить, что вектор продаж страховых продуктов идет в сторону банковского канала, и перспективой здесь выступит создание финансового супермаркета на базе коммерческого банка. Этому процессу способствует и трансформация банковской системы: уход банков в онлайн-продажи, цифровизация бизнес-процессов, сокращение своих штатных специалистов. В ближайшей перспективе банк как понятие будет иметь иное трактование. По мнению авторов, банкострахование пойдет по пути развития модели аутсорсинга, а именно банковских филиалов, занимающихся страхованием, имеющих собственную марку, персонал, систему послепродажного обслуживания, но общие с банком информационную систему, бухгалтерию, планирование и контроль, аудит и коммуникации. Развитию сотрудничества страховых компаний и банков по модели аутсорсинга способствуют следующие факторы: достаточно зрелый банковский рынок; унификация, стандартизация финансовых продуктов, в том числе страховых продуктов; упрощение страховых продуктов («коробочные» продукты) для облегчения продаж через банковский канал; контроль и сдача консолидированной финансовой отчетности по стандартам МСФО; развитие законодательства в сторону либерализации и др. Таким образом, укрепление связей в рамках сотрудничества позволит вывести продажу финансовых услуг на новый уровень и определит новые перспективные возможности их развития.

Библиографический список

1. *Большакова Е. Ю.* Банки и страховые компании — новые аспекты сотрудничества. — URL : <http://www.insur-info.ru/press/90659>.
2. *Юлдашев Р. Т., Одинокова Т. Д.* Роль экзотических страховых компаний в развитии российского рынка страхования жизни // *Страховое дело.* — 2016. — № 11(284).

В. А. Паньков
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург

Стимулирование инвестиций Свердловской области как один из финансовых и правовых механизмов развития неоиндустриального и инновационного развития Урала

Аннотация. Свердловская область является одним из ключевых регионов России в сфере промышленности, на плечи этого региона ложится ответственность за неоиндустриальное и инновационное развитие Урала и России в целом. В статье рассмотрены примеры финансовых механизмов, которые предлагается использовать для развития промышленности. Подчеркивается, что именно за счет мощи и значения промышленных предприятий Свердловской области можно достигнуть поставленных целей.

Ключевые слова: промышленность; Свердловская область; инновации; инвестиции; неоиндустриализация; ВРП; кластеры.

Свердловская область на протяжении всей истории является одним из крупнейших и сильнейших промышленных регионов России. Область богата различными полезными ископаемыми, в том числе золотом, платиной, бокситами, асбестом. Минеральное сырье также прославило Свердловскую область (никель, железо, марганец, хром и медь). На территории Свердловской области осуществляют свою деятельность такие промышленные гиганты, как Евраз НТМК, ПО «Уралмаш», различные заводы, входящие в группу ТМК, ПО «Уралвагонзавод», ПО «Турбомоторный завод», Уральский турбинный завод, УГМК-Холдинг, РМК, ВСМПО-Ависма, Уралэлектромедь и т. д. По данным по валовому региональному продукту (ВРП) за 2017 г. Свердловская область занимает 7-е место с показателем 2,14 трлн р. Прирост за отчетный год составил 8,31 %¹.

Если углубиться в структуру ВРП (см. рисунок), то более 31 % составляет обрабатывающее производство (0,66 трлн р.); второе место по доле занимает торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов — 17,08 %². Также нужно обратить внимание на показатель по добыче полезных ископаемых, за отчетный год прирост составил внушительные 23,07 % — с 26,93 млрд до 33,14 млрд р. Доля данного направления всего 1,55 %, но видны перспективы роста, а также влияние текущего стимулирования развития промышленности. По объему промышленного производства в 2018 г. Свердловская область стабильно входит в первую десятку регионов РФ. Предприятия региона

¹ Федеральная служба государственной статистики. — URL : <https://www.gks.ru>.

² Там же.

по итогам 2018 г. отгрузили продукции на 2,33 трлн р. (плюс 13,4 % к уровню 2017 г. в действующих ценах), в том числе в обрабатывающих отраслях — 1,96 трлн р. (плюс 14,8 % к уровню 2017 г.)¹.



Структура ВРП Свердловской области по видам экономической деятельности², %

Достижение подобных результатов является хорошей тенденцией и зависит не только от крупных, но и от малых предприятий. Однако в рамках постоянного научно-технического развития и устаревания текущих технологических решений, используемых на предприятиях, на

¹ *Министерство* инвестиций и развития Свердловской области. — URL : <http://mir.midural.ru>

² Составлено по: *Инвестиционный* портал Свердловской области. — URL : <http://invest-in-ural.ru>.

первый план выходит стимулирование развития неиндустриальных и инновационных решений. Для этого нужно привлекать больше средств извне, т. е. инвестиции. В современных реалиях промышленность становится все менее привлекательной для инвесторов, это прежде всего связано с долгой окупаемостью подобных вложений, а также туманными перспективами подобных решений. Но в Свердловской области, как и в других регионах России, разрабатываются программы по увеличению инвестиционного потенциала, которые уже приносят результат, а в будущем позволят нашим предприятиям успешно конкурировать не только на территории России, но и на мировой арене.

Для начала стоит проанализировать положения постановления правительства Свердловской области от 17 ноября 2014 г. № 1002-ПП (в ред. от 27 сентября 2018 г.) «Об утверждении государственной программы Свердловской области „Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 г.“», ведь именно в нем говорится об основных финансовых механизмах стимулирования инвестиций и создания благоприятной базы для развития промышленности. Одной из задач, которые нужно решить для повышения инвестиционной привлекательности региона, является повышение доступности финансовых ресурсов для малого и среднего предпринимательства, также этому должны поспособствовать: повышение уровня обеспечения субъектов малого и среднего предпринимательства информацией, необходимой для их развития; содействие укреплению кадрового потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства; стимулирование предпринимательской активности; развитие инструментов поддержки инновационных и экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и т. д. Также для промышленности важным условием достижения успеха и развития является создание зон концентрированного экономического роста, обладающих потенциалом ускоренного экономического развития относительно окружающей территории. Для достижения этой цели нужно развивать индустриальные парки, особые экономические зоны и т. п. В частности, в рамках подпрограммы «Новая индустриальная инфраструктура» планируется создание не менее 10 инвестиционных площадок для индустриальных предприятий и проектов до 2024 г. С этой программой связан и первый инструмент, который собираются использовать — государственная поддержка при реализации проектов на данных площадках. Как пример, на конкурсной основе можно привлекать бюджетные средства для строительства инфраструктурных объектов, позволяющих развивать индустриальные предприятия Свердловской области. Индустриальные парки рассматриваются в качестве важного инструмента развития от-

дельных территорий региона. Такой подход должен обеспечить форсированное развитие экономически благоприятных территорий, а также решить проблемы отдельных муниципальных образований.

В постановлении упоминаются различные индустриальные парки и особые экономические зоны на территории Свердловской области.

1. *ОЭЗ «Титановая долина»*. Особая экономическая зона промышленно-производственного типа с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей. Резиденты: ООО «Зибус» — производство хирургических инструментов и имплантатов из титана; ООО «ВСМПО-Новые Технологии»; АО «Микромет» — аддитивные технологии; АО «Урал Боинг Мануфэктуринг» — механическая обработка штамповок авиационного назначения из титановых сплавов¹.

2. *Индустриальный парк «Богословский»*. Индустриальный парк с готовой инфраструктурой для производств 1–5-го классов опасности, размещенный на территории опережающего развития с максимально низкими налоговыми ставками. Резиденты: «Полиметал», ООО «ЛесКом Развитие», «КапРемМоторс»².

3. *Индустриальный парк «Про-Бизнес-Парк»*. Действующий частный индустриальный парк в Екатеринбурге с готовой инфраструктурой и прямым выездом на ЕКАД. Резиденты: «Промтехстрой», «Спортмастер», «Верный» и т. д. Также парк привлекает малый и средний бизнес по производству электроизделий, машиностроительных и других производственных предприятий³.

4. *Муниципальный индустриальный парк «Заречный»*. Парк планирует привлекать предприятия по четырем направлениям: производство промышленных товаров, удовлетворение массового спроса, высокотехнологичные производства и логистика⁴.

5. *Технопарк «Университетский»*. Является крупнейшим инновационным центром, который создан для увеличения темпов роста экономики и разрешения различных социальных вопросов региона. Резиденты: ЗАО «Геооптикс», ООО «Реиннольдс Лаб», АО «Уралэлектротяжмаш» и др.⁵

¹ ОЭЗ «Титановая долина». — URL : <https://titanium-valley.com/titanovaya-dolina/#mymaps2>.

² Индустриальный парк «Богословский». Территория опережающего развития на Урале. — URL : <http://www.bogoslovsky.com>.

³ Индустриальный парк «Про-Бизнес-Парк». — URL : <https://p-b-p.ru>.

⁴ Муниципальный индустриальный парк «Заречный». — URL : <https://russiaindustrialpark.ru/industrialnyu-park-zarechnyy>.

⁵ Технопарк высоких технологий Свердловской области. — URL : <http://www.uralhitech.ru>.

6. *Химический парк «Тагил»*. Данный парк является узкоспециализированным и нацелен на развитие именно химической промышленности. На данной территории готовая база сырья, инфраструктура, все это позволит в короткие сроки открыть химическое производство с нуля¹.

Подобные парки нацелены прежде всего на развитие промышленности в регионе и привлечение различных компаний, которые смогут максимально эффективно использовать инфраструктуру и льготы. Благодаря таким решениям, по мнению правительства, компании смогут развивать промышленность, а значит, достигнуть поставленных целей и помочь в развитии инноваций и неоиндустриального производства. Первые результаты действия данной программы уже можно оценить. Индекс промышленного производства по итогам 2018 г. составил 108,8 % при сравнении с общероссийским индексом 105,7 %. В 2018 г. инвестиции в основную капитал составили 367,8 млрд р., что превысило показатель предыдущего периода на 3,5 % в сопоставимых ценах². В 2019 г. планируется развивать взаимодействие промышленного бизнеса с индустриальными парками и другими зонами опережающего развития. Из последних проектов, запущенных или готовящихся к реализации, стоит выделить следующие: строительство и эксплуатация завода по производству цементного клинкера (замена поставщиков белого цемента из Европы и Турции, создание дополнительных рабочих мест для жителей Сысертского городского округа) — 4 млрд р., организация производства керамических кордиеритовых субстратов для автомобильных систем каталитических нейтрализаторов (развитие данных технологий для использования отечественного сырья) — 78 млн р.; создание индустриального парка «Малахитовая шкатулка» (на базе Полевского криолитового завода) — 260 млн р.; завод профильных деталей для строительства с циклом лесопиления и лесозаготовки ООО «Уральская лесопромышленная компания» — 505 млн р., создание инновационного научно-технологического центра «Татищев» (концепция развития ИНТЦ «Татищев» предполагает привлечение из всех регионов страны значительного количества квалифицированных специалистов, работающих в сфере передовых производственных технологий, и членов их семей, что создаст постоянный платежеспособный спрос на жилье) — 24 млрд р., и другие проекты³.

Подводя итоги, хотелось отметить, что в Свердловской области создаются все условия для инновационного и неоиндустриального разви-

¹ *Химический парк «Тагил»*. — URL: <https://chptagil.com>.

² *Лапина А.* Инвестиции по-крупному. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3841809>.

³ *Инвестиционный портал Свердловской области*. — URL: <http://invest-in-ural.ru>.

тия, что в будущем позволит развивать промышленность не только на территории Урала; перенимая успешный опыт, другие регионы запустят механизм развития и на своих территориях. По мнению автора, при должном внимании к подобным проектам Свердловская область может выйти на первые роли не только в России, но и в мире. Использование вышеперечисленных финансовых и правовых механизмов дает толчок к развитию промышленности на всей территории РФ.

Н. С. Пионткевич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург;

Е. Г. Шатковская

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург;

С. А. Дегтярев

Уральская горно-металлургическая компания (УГМК), г. Екатеринбург

Организация эффективной работы финансовой службы в интегрированном хозяйствующем субъекте

Аннотация. Функционирование интегрированных хозяйствующих субъектов связано со сложной организационно-экономической структурой в рамках построения системы их бизнес-направлений, а также внутренних служб отдельно взятого бизнеса. Анализируется роль финансовой службы в развитии интегрированного бизнеса, подчеркивается, что от эффективной организации ее работы зависит не только достижение поставленных целей деятельности, но и инновационный характер внутренних процессов в организации.

Ключевые слова: финансовая деятельность; эффективность; финансовая служба; интегрированный хозяйствующий субъект; холдинг; инновационное развитие.

Деятельность финансовой службы организации является одним из основных функциональных направлений ее работы. В случае с интегрированным хозяйствующим субъектом эффективная организация работы в данной области деятельности является финансовым аспектом инновационного развития бизнеса [1, с. 209; 2, с. 66–75; 3, с. 5; 4, с. 5–8; 13, с. 156–164]. Участие сотрудников финансовой службы в управлении финансами интегрированного хозяйствующего субъекта является мощным стимулом для повышения эффективности деятельности и заинтересованности трудового коллектива в финансовых результатах [6, с. 150–151; 7, с. 110–111]. Учитывая, что существует множество современных и перспективных организационно-структурных форм предприятий (дивизиональная, функциональная и пр.) [8, с. 91–98], а также общих отличительных особенностей деятельности интегрированных хозяйствующих субъектов, возможны и различные варианты их построения.

Существует два основных типа построения интегрированных хозяйствующих субъектов:

— финансовый — бизнес-направления, входящие в группу, являются представителями разных отраслей;

— операционный — бизнес-направления, входящие в группу, являются представителями одной отрасли.

Организационные отличия работы финансовых служб в разных типах групп связаны с распределением финансового функционала между корпоративным центром и бизнес-направлениями.

В зависимости от типа построения интегрированного хозяйствующего субъекта варьируется функционал финансовой службы [12, с. 198].

Работа финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта, образованного по финансовому типу, носит децентрализованный характер и сводится к управлению активами группы, мониторингу эффективности деятельности отдельных бизнес-направлений, повышению их прозрачности.

Деятельность финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта, образованного по отраслевому типу, носит централизованный характер управления и связана с вопросами преобразования группы, планирования и управления затратами и денежными потоками интегрированного хозяйствующего субъекта.

Эффективность работы финансовой службы группы во многом зависит от грамотной ее организации. Рассмотрим специфические особенности функционирования финансовой службы в зависимости от типа их построения [10, с. 251–267].

Централизованная структура. Финансовый департамент головной организации является вертикально интегрированным подразделением, осуществляющим финансовое планирование, управление денежными потоками и рисками группы, а также контроль за бюджетированием и платежами отдельных бизнес-направлений [9, с. 123–130]. Корпоративный центр также занимается консолидацией отчетности, переводом ее в международные стандарты, планированием налоговых платежей.

Входящие в состав группы организации функционируют в рамках разработанного финансовым департаментом бюджета и реализуют на практике исключительно учетную функцию. При этом проводимая в группе учетная политика должны быть единой для всех бизнес-направлений, что предполагает унификацию всех форм бюджетов, а также отчетов об их исполнении [11, с. 269–277].

Децентрализованная структура. В ведении финансового департамента головной организации находятся финансовые аспекты деятельности в рамках всей группы: стратегическое финансовое планирование, установление норм по ключевым финансовым показателям дея-

тельности, управление свободными денежными средствами и структурой капитала, оценка финансовых рисков, специальные задачи, например принятие инвестиционных решений.

Децентрализованная структура финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта предполагает создание казначейства для проведения расчетных операций всех бизнес-направлений.

Оперативное финансовое планирование осуществляется на уровне отдельных бизнес-направлений, чья работа должна быть направлена на достижение поставленных центром финансовых целей.

Важным организационным аспектом является разработка регламентов работы финансовых отделов бизнес-направлений. Это позволит определить лимиты на проведение отдельных финансовых операций и, соответственно, снизить риски.

Выбор способа управления финансовой деятельностью интегрированного хозяйствующего субъекта находится под влиянием следующих факторов:

- отдельные аспекты принимаемых финансовых решений — степень их влияния на результаты финансовой деятельности интегрированного хозяйствующего субъекта;

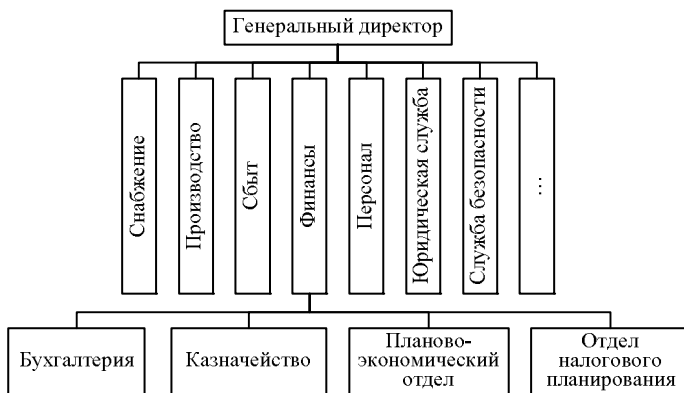
- отраслевая специфика — текущий финансовый контроль со стороны корпоративного центра необходим при нестабильных условиях в отрасли, и наоборот, в стабильной отраслевой ситуации возможно ослабление такого контроля;

- рентабельность и ликвидность бизнеса в целом — способность отдельных бизнес-направлений достигать требуемого группой уровня рентабельности и ликвидности [5, с. 115–118].

Рассмотрим пример организационной структуры финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта с выделением централизованного финансового департамента (см. рисунок).

В центральном аппарате бухгалтерия собирает всю совокупность финансовой информации по бизнес-направлениям для формирования консолидированной отчетности по стандартам МСФО, предназначенной для внешних пользователей (акционеров, кредитных организаций, налоговой службы, инвесторов и пр.). Текущим управлением денежными потоками интегрированного хозяйствующего субъекта занимается казначейство. Аналитические и методические финансовые функции (составление методики ведения управленческого учета, подготовка бюджетов подразделений, инвестиционный анализ и пр.) находятся в ведении планово-экономического отдела. Отдел налогового планирования занимается расчетом и оптимизацией налоговой нагрузки бизнеса.

При разработке оптимальной организационной структуры финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта необходимо учесть региональные и кадровые аспекты деятельности (кадровые перестановки, профессионализм руководства и т. п.).



Оптимальная организационная структура финансовой службы интегрированного хозяйствующего субъекта

Все внутренние процессы, происходящие в интегрированном хозяйствующем субъекте, взаимосвязаны, поэтому финансовая служба должна быть его своеобразным «ядром» — от верной постановки ее работы зависит эффективность деятельности как отдельных бизнес-направлений, так и группы в целом.

Библиографический список

1. Андронов В. В. Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях. — М. : Экономика, 2003.
2. Баранчев В. П., Масленникова Н. П., Мишин В. М. Управление инновациями: учебник. М.: Юрайт-Издат, 2009.
3. Информационно-аналитические методы оценки и мониторинга эффективности инновационных проектов / В. И. Бариленко, В. В. Бердников, О. Ю. Гавель и др. ; под ред. В. И. Бариленко. — М. : Изд-во «Русайнс», 2015.
4. Какаева Е. А., Дуненкова Е. Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием : учеб. пособие. — М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2010.
5. Ли Ч. Ф., Финнерти Д. И. Финансы корпораций: теория, методы и практика : пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 2000.
6. Мардас А. Н., Мардас О. А. Организационный менеджмент. — СПб. : Питер, 2003.

7. *Мецгер А. А., Балан А. В.* Корпоративное управление : учеб. пособие. — Екатеринбург : Изд-во Гуманитарного ун-та, 2003.
8. *Основы управления предприятием: экономические механизмы управления предприятием* : учеб. пособие : в 3 кн. / под ред. Г. И. Андреева, В. А. Тихомирова. — М. : Финансы и статистика, 2008. — Кн. 3.
9. *Пионткевич Н. С.* Система финансового контроля в управлении организацией: теория и методология. — Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2016.
10. *Плотников В. С., Шестакова В. В.* Финансовый и управленческий учет в холдингах / под ред. В. И. Бариленко. — М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004.
11. *Попов В. М., Ляпунов С. И., Воронова Т. А.* Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств. — М. : Финансы и статистика, 2003.
12. *Румянцева З. П., Филинов Н. Б., Шрамченко Т. Б.* Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 3. — М. : ИНФРА-М, 2000.
13. *Трифилова А. А.* Управление инновационным развитием предприятия. — М. : Финансы и статистика, 2003.

Н. Н. Симачкова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовые аспекты оценки кадастровой стоимости земельных участков в Российской Федерации

Аннотация. Определяется понятие кадастровой стоимости земельного участка, дана характеристика рыночной и кадастровой стоимости земельных участков, обозначены принципы оценки. Отмечены основные нормативные правовые акты в области правового регулирования оценки земельных участков. Обозначен круг проблем, которые являются причиной неправильной кадастровой оценки и, как следствие, многочисленных судебных разбирательств об оспаривании такой оценки.

Ключевые слова: кадастровая стоимость; земельный участок; рыночная стоимость земельного участка; правовое регулирование; судебная практика.

В условиях современной рыночной экономики становится актуальным вопрос проведения государственной кадастровой оценки земельных участков в Российской Федерации. В соответствии с законодательными изменениями, внесенными в Налоговый кодекс в 2015 г., кадастровая стоимость недвижимого имущества определяется как налогооблагаемая база.

При оценке земельного участка учитывается конкретная демаркированная территория с определенными границами. В соответствии с российским законодательством оценка земли является сложной процедурой. Сложность заключается в специфике местности. Она имеет разное назначение и потенциальную полезность. В то же время счита-

ется, что стоимость самого земельного участка имеет ценность, а возведенные на нем здания считаются улучшением этой стоимости в качестве вклада в него. Кроме того, все здания имеют определенный срок годности, а сам участок не ограничен по времени своей полезностью¹.

Земельный участок может быть оценен, если он имеет определенные фиксированные границы и статус. Все основные характеристики земельного участка фиксируются в государственном кадастре и в правоустанавливающих документах на него.

Существует рыночная и кадастровая стоимость объекта. Кадастровая стоимость представляет собой массовую оценку земель по аналогичным объектам и расположению. Рыночная стоимость представляет собой единую оценку конкретного демаркированного участка с учетом всех его индивидуальных особенностей.

Кадастровая стоимость — стоимость объекта недвижимости, определяемая в порядке, предусмотренном действующим законодательством, в результате проведения государственной кадастровой оценки.

Правовое регулирование оценочной деятельности в Российской Федерации осуществляется посредством различных нормативных правовых актов, в том числе международных договоров, к которым присоединилась Российская Федерация, федеральных законов, а также ряда подзаконных нормативных правовых актов. Примером международного договора является Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод и Протокол № 1². В ст. 65 и 66 Земельного кодекса Российской Федерации определены принципы и особенности оценки земель. С 1 января 2017 г. вступил в силу Федеральный закон № 237-ФЗ «О государственной кадастровой экспертизе» (Федеральный закон № 237-ФЗ) от 3 июля 2016 г., предусматривающий новый порядок проведения государственной кадастровой оценки.

В соответствии с законом были приняты подзаконные акты, необходимые для проведения кадастровой оценки, в том числе Методические указания по проведению государственной кадастровой оценки.

Проведение государственной кадастровой оценки земель всех категорий на территории Российской Федерации для целей налогообложения и иных целей, установленных законодательством, осуществляется в соответствии с Правилами проведения государственной кадастровой оценки земель [1]. Кроме того, используются ведомственные правовые

¹ *Итоги деятельности за 2017 г., задачи на 2018 г. : итоговый доклад.* — URL : https://rosreestr.ru/upload/iblock/5ef/bukletrr-v-tsifrakh-2017_itog.pdf.

² *Конвенция о защите прав человека и основных свобод (заключена в г. Риме 4 ноября 1950 г.) (с изм. от 13 мая 2004 г.)* // Бюллетень международных договоров. — 2001. — № 3.

акты, в том числе утверждающие Порядок рассмотрения декларирования характеристик недвижимого имущества, в том числе его форму, Порядок формирования и предоставления перечня недвижимого имущества, подлежащего государственной кадастровой оценке, и др.

Кадастровая оценка земель в населенных пунктах производится на основе статистических данных о рыночных ценах на объекты недвижимости. Кроме того, она должна учитывать особенности месторасположения участка, его рентабельность и другие ценовые факторы. В то же время процедура оценки земельных участков осложняется поиском источников указанной информации.

Это требует открытого процесса публикации информации о заключенных сделках с объектами недвижимости, которая в настоящий момент заменяет информацию Росреестра.

Таким образом, показатели, учитываемые при оценке земли, очень ограничены, что, в конечном счете, затрагивает интересы собственников.

Учитывая недостатки методологической базы кадастровой оценки и невозможность ее модернизации на уровне субъекта Российской Федерации, так как система оценки должна быть общенациональной, органам государственной власти и местного самоуправления в различных субъектах РФ сложно решить эту проблему собственными силами.

Количество споров о кадастровой оценке растет. По данным Росреестра число полученных заявлений о пересмотре величины кадастровой стоимости с 2016 до 2017 г. увеличилось в два раза, т. е. до 11 тыс. споров.

В 2017 г. в большинстве случаев (58 %) споры (оспаривание кадастровой оценки, определение рыночной стоимости) были разрешены в пользу заявителя, а кадастровая стоимость объектов снизилась на 27 %. В связи с чем налоговые сборы в муниципальные бюджеты снизились на 24,5 млрд р. [2].

За период с 1 января по 30 сентября 2018 г. только в судах инициировано 11 239 споров о величине внесенной в государственный кадастр недвижимости (ГКН) кадастровой стоимости (КС) в отношении 21 167 объектов недвижимости¹.

В обобщенном виде основными проблемами оценки земельных участков являются: неверная, неточная информация об объектах недвижимости, включая их рентабельность, рыночную цену и т. д.; неизменный характер кадастровой стоимости в периоды снижения или роста рыночных цен на недвижимость, не соответствующий рыночной системе экономики; закрытый механизм кадастровой оценки земель,

¹ *Итоги деятельности за 2017 г., задачи на 2018 г. : итоговый доклад.* — URL : https://rosreestr.ru/upload/iblock/5ef/bukletrr-v-tsiifrahk-2017_itog.pdf.

препятствующий возможности общественного контроля; появление автоматизации в оценке земель, которая является категорически неадекватной методологии соотношения рыночной и кадастровой стоимости; неточный учет природных и других факторов участия земель. Для решения этих проблем необходимо принять ряд мер по предотвращению вышеуказанных факторов, прежде всего обеспечить открытую систему ценообразования, обеспечивающую прозрачность заключаемых сделок.

Таким образом, законодательство об оценке земельных участков в Российской Федерации отличается разнообразием и динамичностью. Тем не менее существующие проблемы с кадастровой оценкой должны быть решены в соответствии с действующим законодательством и нормативной базой. Решение этой проблемы заключается в досудебном и судебном разрешении споров. Данная мера, как часть других мер по совершенствованию правоприменения, облегчает процедуру оспаривания результатов кадастровой оценки земельных участков.

Проблемы, препятствующие выполнению установленных требований, нарушают права и свободы граждан. Поэтому для обеспечения нормального функционирования рынка земельных отношений важно обеспечить постоянный мониторинг использования законодательства об оценке земельных участков. Система государственной кадастровой оценки нуждается не только в изменениях, но и в модернизации. Это происходит потому, что кадастровая оценка имеет важное экономическое значение и поэтому должна быть «адаптирована» к условиям, диктуемым рынком. Это также позволит избежать произвола властей, что, несомненно, сократит количество судебных исков по оспариванию кадастровой стоимости земельного участка.

Библиографический список

1. *Троценко О. С.* Правовое обеспечение землеустройства и государственного кадастра недвижимости : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.
2. *Шульцева С. М.* Анализ увеличения количества споров о результатах определения кадастровой стоимости // Молодой ученый. — 2019. — № 3.

Т. А. Черкашина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Цифровизация экономики и государственного управления как необходимое условие инновационного развития региона (на примере Свердловской области)

Аннотация. Отмечена роль процессов цифровизации в инновационном развитии экономики региона. Дан краткий обзор программных мероприятий по внедрению цифровых технологий в Свердловской области. Обозначены отдельные проблемы правового регулирования цифровизации государственного управления.

Ключевые слова: цифровизация; экономика; атрибут инновационного развития; программа цифрового развития экономики; государственное управление; регулирование.

Важнейшим условием непрерывного и устойчивого экономического развития страны и ее отдельных территорий является диджитализация экономики, которой суждено охватить подавляющее большинство сфер экономической и общественной деятельности. Цифровую экономику определяют как «тип экономики, характеризующийся активным внедрением и практическим использованием цифровых технологий сбора, хранения, обработки, преобразования и передачи информации во всех сферах человеческой деятельности» [2, с. 176].

Качественные изменения, произошедшие в экономике и обществе за последние два десятилетия, свидетельствуют, что цифровизация экономики представляет собой один из основных драйверов и, более того, атрибутов инновационного развития в современном мире.

Цифровизация значительно снижает транзакционные (информационные) издержки при взаимодействии хозяйствующих субъектов, населения и государства. Наглядный пример представляют цифровые платформы, постоянные издержки на поддержание которых порой остаются существенными, но предельные издержки отдельно взятого действия по присоединению очередного участника к платформе стремятся к нулю, что при большом числе участников обеспечивает эффект от масштаба и высокую рентабельность таких проектов. Кроме того, цифровизация служит основой автоматизации многих видов деятельности либо способствует росту производительности труда, своевременности и полноте управленческого контроля. Согласно экспертным оценкам, при использовании цифровых технологий на 10–40 % сокращаются расходы на обслуживание производства продукции, на 20–50 % — на хранение запасов, на 30–50 % сокращается время простоя оборудования [3, с. 10].

За счет цифровизации существует возможность повысить результативность услуг, оказываемых населению государством, многократно

увеличив доступность запрашиваемой информации, внедряя проактивное оказание услуг, обеспечивая своевременное и адекватное реагирование властных структур на нужды граждан и организаций. Не случайно в этой связи отдельные авторы полагают, что главным заказчиком и потребителем продуктов цифровой экономики является правительство, так как «цифровые технологии содействуют наращиванию потенциала правительств и их возможности, способности реагировать на сложившуюся ситуацию в условиях глобализации и глокализации» [1, с. 56].

Цифровая трансформация стала одной из девяти целей развития, достижение которых Президент РФ поручил обеспечить федеральному правительству в своем Указе о национальных целях от 7 мая 2018 г. № 204.

Свердловская область активно участвует в реализации национального проекта «Цифровая экономика»: заявлено участие региона в федеральных проектах национального проекта, а также проработан муниципальный компонент региональной составляющей национальных проектов, обозначена ответственность руководителей областных отраслевых ведомств, глав муниципалитетов, руководителей проектных офисов за достижение показателей региональной программы цифрового развития экономики Свердловской области (Программа)¹. Согласно паспорту Программы, региону в течение 7 лет (начиная с 2018 г.) предстоит обеспечить достижение таких амбициозных целей, как создание доступной для всех юридических лиц и домохозяйств области инфраструктуры широкополосного доступа к Интернету, переход органов власти и местного самоуправления, организаций на преимущественно отечественное программное обеспечение, создание в городе Екатеринбурге общего для Уральского федерального округа опорного центра обработки информации.

В качестве приоритетных отметим следующие направления Программы:

— «информационная инфраструктура»: запланировано создание инфраструктуры передачи данных для органов власти, домохозяйств, образовательных и медицинских учреждений, мобильной связи нового поколения, внедрение платформенных решений в бизнесе, социальной сфере и государственном управлении. В 2018–2024 гг. запланированы бюджетные средства в объеме 281,9 млн р.;

— «кадры для цифровой экономики»: по компетенциям цифровой экономики в 2019–2024 гг. пройдут обучение 9,7 тыс. специалистов ор-

¹ Региональные проекты / Правительство Свердловской области. — URL : http://midural.ru/project_office/100831.

ганов власти и предприятий; 2,4 тыс. студентов будут зачислены на программы высшего образования по ИТ-специальностям; не менее 120 тыс. чел. освоят программы развития цифровой грамотности;

— «цифровое государственное управление»: будут реализованы мероприятия по цифровой трансформации: государственных и муниципальных услуг (в том числе посредством их оказания онлайн, посредством реестровой модели, а также на основании биометрической идентификации заявителей), контрольно-надзорной деятельности (с внедрением информационной системы «Цифровой инспектор», позволяющей до момента выездной проверки осуществить оценку рисков совершения нарушений с применением технологии «больших данных»), государственной службы в целом (с применением юридически значимого электронного документооборота, сквозной цифровой структуры и платформ). Финансирование на данные цели составят в 2018–2024 гг.: из областного бюджета — 1 146,2 млн р., из федерального бюджета — 52,0 млн р.

В целом за счет бюджета и внебюджетных источников планируется втрое (в сравнении с 2017 г.) увеличить внутренние затраты на развитие цифровой экономики области¹. В этой связи постановка вопроса о необходимости обоснованного планирования, полноценного мониторинга и контроля за бюджетными расходами в рассматриваемой сфере представляется актуальной.

Возможности использования прорывных диджитал-технологий в государственном управлении не ограничиваются автоматизацией документооборота в управленческих структурах, налаживанием межведомственного взаимодействия, повышением доступности государственных услуг. Цифровая трансформация государственного управления видится как изменение на основе цифровизации его содержания [4, с. 5], а именно, как повышение обоснованности принимаемых решений, достижение результативности и эффективности действий органов власти.

Если рассматривать возможности использования прорывных диджитал-технологий в свете реализации принципа управления по результатам, то наиболее перспективным представляется использование таких технологий («большие данные», предикативный анализ, интернет вещей, искусственный интеллект) при разработке прогнозов социально-экономического развития, ретроспективном анализе ситуации, подготовке методик по оптимизации бюджетных расходов на основе расчета предстоящих транзакционных издержек в государственном управлении или, к примеру, по распределению доходных источников

¹ Региональные проекты / Правительство Свердловской области. — URL : http://midural.ru/project_office/100831.

и расходных полномочий между уровнями бюджетов, т. е. для целей планирования в широком смысле слова. Широкое «поле деятельности» открывается перед цифровыми технологиями в области администрирования доходов, контроля за бюджетными расходами и распоряжением публичной собственностью.

Вместе с тем обращает на себя внимание ряд вопросов, без решения которых успешная цифровизация государственного управления представляется проблематичной.

Так, следует отметить отсутствие в действующих документах федерального уровня порядков (правил) применения упомянутых прорывных технологий при осуществлении государственного прогнозирования, планирования, мониторинга, оценки и контроля достижения целевых показателей приоритетных проектов и государственных программ и, соответственно, порядков определения правомерности бюджетных расходов. Отсутствует и законодательное определение базовых понятий цифровых технологий [4, с. 86].

Следовательно, на сегодняшний день невозможно однозначно судить о наличии (отсутствии) ответственности субъектов правоотношений, вопрос о которой с неизбежностью встает при попытке в отсутствие регламентированного порядка использовать сведения, полученные, например, в результате применения «больших данных», искусственного интеллекта или интернета вещей, с целью принятия управленческого решения. При этом не исключается наступление уголовной ответственности, поскольку состав деяния в виде принятия вышеуказанных решений может укладываться в квалификацию «превышение должностных полномочий»¹. При усмотрении в действиях потенциального нарушителя использования противоправных «схем» возникает вероятность постановки вопроса о злоупотреблении должностными полномочиями².

Поскольку на законодательном уровне не определены субъекты правоотношений, наделенные полномочиями на применение в государственном управлении сведений, полученных посредством прорывных цифровых технологий, отсутствует возможность разработки мероприятий в части оценки качества бюджетного планирования и финансовой дисциплины. Действительно, разработанный Минфином России проект Методических рекомендаций по проведению мониторинга качества финансового менеджмента не устанавливает показатели качества

¹ О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 16 октября 2009 г. № 19.

² Там же.

управления расходами на внедрение цифровых технологий — так, как он это делает, например, в отношении расходов на капитальные вложения в объекты государственности. При снятии рассмотренных правовых ограничений — появлении порядка применения субъектами государственного управления цифровых технологий представляется возможным включение в рекомендации мероприятий по мониторингу соблюдения финансовой дисциплины в сфере цифровых технологий.

На уровне Свердловской области такое дополнение целесообразно внести в уже принятое постановление областного правительства от 1 апреля 2019 г. № 193-ПП о мониторинге качества финансового менеджмента.

Формат настоящей работы позволил остановиться на самом явном пробеле правового регулирования применения цифровых технологий. Вместе с тем очевидно, что отечественные законодатели находятся в начале долгого пути правовой регламентации процессов внедрения и использования цифровых технологий в экономику и общественную жизнь.

Библиографический список

1. *Ачаповская М.* Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития // *Банковский вестник*. — 2019. — № 3.

2. *Бабкин А. В.* Цифровая экономика и развитие инновационно-активных промышленных кластеров // *Инновационные кластеры цифровой экономики: драйверы развития* : тр. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Санкт-Петербург, 17–21 мая 2018 г.) / под ред. А. В. Бабкина. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2018.

3. *Ленчук Е. Б., Власкин Г. А.* Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. — 2018. — № 5.

4. *Цифровое* будущее государственного управления по результатам / *Е. И. Добролюбова, В. Н. Южаков, А. А. Ефремов и др.* — М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2019.

М. В. Чудиновских

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Перспективы использования инвестиционных платформ для обеспечения развития экономики Урала

Аннотация. Рассмотрены основные положения закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который вступает в силу с 1 января 2020 г. Автором выделяются преимущества и недостатки нового инвестиционного механизма, рассматриваются возможности его использования для развития экономики Уральского региона.

Ключевые слова: инвестиционная платформа; инвестиции; краудфандинг; квалифицированный инвестор.

Активное развитие цифровой экономики привело к появлению новых инвестиционных инструментов. В США и некоторых европейских странах уже разработаны и внедрены правила инвестирования через цифровые краудфандинговые платформы [2; 4; 8; 9; 10]. В 2019 г. в Российской Федерации также разработаны и приняты нормативные основы краудфандинга.

С 1 января 2020 г. вступит в силу Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Несмотря на то что в самом тексте закона слово «краудфандинг» не используется, в научном и бизнес-сообществе этот нормативный акт называют «законом о краудфандинге» [4].

В качестве инвестиционных платформ деятельность будут осуществлять информационные системы в сети Интернет. С помощью таких платформ будут заключаться:

- договоры об оказании услуг по привлечению инвестиций;
- договоры об оказании услуг по содействию в инвестировании.

Все виды договоров предусматривают заключение на основании присоединения. Доступ к инвестиционной платформе будет осуществлять оператор инвестиционной платформы, к которому предъявляется целый ряд требований:

- регистрация в качестве хозяйственного общества;
- включение Банком России в реестр операторов инвестиционных платформ;
- размер собственных средств (капитала) оператора инвестиционной платформы не менее 5 000 000 р.

По общему правилу оператор инвестиционной платформы не вправе совмещать свою деятельность с иной деятельностью финансо-

вой организации, например банковской. Контроль и надзор за деятельностью операторов инвестиционных платформ будет осуществлять Банк России. В его полномочия входят проверки деятельности операторов инвестиционных платформ, направление им обязательных для исполнения предписаний об устранении нарушений и о запрете на оказание услуг по привлечению инвестиций и услуг по содействию в инвестировании, а также принятие нормативных актов в данной сфере.

Учитывая повышенный риск совершения операций, инвестиции физического лица через такие платформы не смогут превышать 600 000 р. в течение одного календарного года (совокупно по всем платформам). Данное ограничение не будет распространяться на индивидуальных предпринимателей и квалифицированных инвесторов. При нарушении данного ограничения на оператора инвестиционной платформы возлагается обязанность по требованию физического лица (гражданина) приобрести у него имущественные права, ценные бумаги и (или) утилитарные цифровые права, приобретенные в этой инвестиционной платформе, на сумму такого превышения.

Основной задачей инвестиционной платформы должно стать привлечение инвестиций в реальные проекты, способствующие экономическому развитию страны и региона. В течение одного календарного года одно лицо может привлечь с использованием инвестиционных платформ инвестиции на сумму не более 1 млрд р. Данное ограничение не распространяется на публичные акционерные общества, привлекающие инвестиции путем приобретения инвесторами утилитарных цифровых прав. В идеальном сценарии инвестиционные платформы можно использовать, например, для развития сельскохозяйственных проектов [3], туристических и рекреационных объектов [5], социальной инфраструктуры региона [6].

Инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться путем:

- предоставления займов;
- приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с помощью инвестиционной платформы;
- приобретения утилитарных цифровых прав.

Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ устанавливает, что после 1 января 2020 г. деятельность по организации привлечения инвестиций с использованием инвестиционных платформ смогут осуществлять только лица, сведения о которых включены в реестр операторов инвестиционных платформ. Указанные требования не будут распространяться на уже действующие организации и платформы до 1 июля 2020 г.

Операторы инвестиционных платформ будут отнесены к организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом, что повлечет возложение на них ряда обязанностей по исполнению положений Закона о противодействии терроризму и отмыванию денежных средств (ПОД/ФТ) в части идентификации клиентов, предоставления Росфинмониторингу сведений об операциях клиентов и об их бенефициарных владельцах по его запросу, а также принятия мер по замораживанию денежных средств или иного имущества при наличии оснований, предусмотренных Законом о ПОД/ФТ. Таким образом, с законодательной точки зрения с 1 января 2020 г. создается новая возможность по привлечению инвестиций в экономику, в том числе и в Уральском регионе.

Насколько жизнеспособной и эффективной окажется такая деятельность? С учетом проведенных ранее исследований по этой теме [2], а также опыта работы в Региональном центре финансовой грамотности по Свердловской области автором выдвигается ряд критических замечаний и вопросов. Во-первых, сам текст законопроекта и механизм работы платформы очень сложен для рядового инвестора. Население Свердловской области сильно закредитовано. Основными вариантами вложения средств являются недвижимость и банковские вклады. Даже достаточно консервативный и поддержанный налоговыми льготами механизм индивидуального инвестиционного счета пока слабо используется населением. Вложение средств в проекты не будет застраховано, что несет дополнительные риски [7].

Во-вторых, практика регулирования инвестиционной деятельности для легальных участников рынка основана на большом количестве ограничений и запретов. С другой стороны, развитие социальных сетей приводит к росту финансовых мошенников и пирамид, которые маскируют свою деятельность под «инвестиционные платформы». Прекращение выплат по такой пирамиде рождает волну недоверия к инвестиционным институтам.

В заключение следует отметить, что инвестиционные платформы, работающие по требованиям нового закона, со временем смогут стать драйвером экономического роста экономики Урала при соблюдении ряда условий. Очень важно постоянно проводить работу по повышению финансовой грамотности населения. Эта деятельность уже сейчас ведется Региональным центром финансовой грамотности по Свердловской области, который создан в Уральском государственном экономическом университете при поддержке областного правительства. Информация об инвестиционных платформах будет доводиться до граждан в доступной и понятной форме. Для граждан инвестиционные платформы могут стать альтернативным вариантом формирования до-

полнительных источников дохода, что может способствовать снижению бедности и улучшению качества жизни. Для эффективного использования инвестиционных платформ и развития экономики региона важно не только создать инфраструктуру, привлечь потенциальных инвесторов, но также определить приоритетные направления вложения этих средств. Как отмечают М. А. Гончаров и Н. Е. Поповичева, краудфандинг может дать не только непосредственный экономический эффект, но и рост удовлетворенности граждан от «ощущения сопричастности» при реализации значимых для экономики региона проектов [1]. Для Екатеринбурга подобным проектом могло бы стать, например, инвестирование в дальнейшее строительство метро.

Библиографический список

1. *Гончарова М. А., Поповичева Н. Е.* Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент реализации стратегии устойчивого социально-экономического развития региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2014. — Т. 10, № 47(284).
2. *Ешану Ю. В., Чудиновских М. В.* Финансовая экономика: актуальные вопросы развития : сб. тр. Междунар. студенческой науч. конф. (Хабаровск, 15 ноября 2018 г.) / под науч. ред. С. Н. Солдаткина, О. И. Тишутиной. — Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2018.
3. *Ешану Ю. В., Крашенинников М. В.* Сельхоз-краудфандинг // Азия — Россия — Африка: экономика будущего : материалы IX Евразийского экон. форума молодежи (Екатеринбург, 17–20 апреля 2018 г.) : в 2 т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018. — Т. 1.
4. *Клинов А. О.* Правовое регулирование краудфандинга в России и за рубежом // Закон. — 2018. — № 2.
5. *Селезнев Р. С.* Краудфандинг в туризме: проблемы развития и опыт в Кемеровской области // Российские регионы: взгляд в будущее. — 2019. — Т. 6, № 1.
6. *Сингизов Т. П.* Краудфандинг как механизм развития рынка социальных услуг (на примере Ханты-Мансийского автономного округа — Югры) // Волонтер. — 2018. — № 3(27).
7. *Яценко Т. С.* Проблема охраны прав инвесторов в краудфандинге: риски инвестирования и пути их преодоления // Журнал российского права. — 2019. — № 8.
8. *Bradford C. S.* Crowdfunding and the Federal Securities Laws // Columbia Business Law Review. — 2012. — Vol. 2012, no. 1.
9. *Mollick E. R.* The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study // Journal of Business Venturing. — 2014. — Vol. 29, iss. 1.
10. *Rohr J., Wright A.* Blockchain-Based Token Sales, Initial Coin Offerings, and the Democratization of Public Capital Markets // University of Tennessee Legal Studies Research Paper. — 2017. — No. 338.

В. А. Шелякин

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Свердловской области,
г. Екатеринбург

Конструкция финансового регулирования в системе обязательного медицинского страхования

Аннотация. Рассматривается экономическое содержание финансового регулирования в конструктивном масштабе. Сферой применения базовых элементов финансового регулирования представляется система обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: финансы; регулирование; доходы; расходы; обязательное медицинское страхование.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) действует в России более 25 лет. В настоящее время ОМС является одним из основных социальных институтов, гарантирующих гражданам полное и своевременное получение медицинской помощи. Эта гарантия воплощается посредством фонда, сформированного из страховых взносов на ОМС и в объемах, гарантированных законодательством РФ.

За последнее десятилетие, как свидетельствуют статистические данные, объем доходов и расходов бюджета Федерального фонда ОМС (ФФОМС) вырос более чем в 20 раз — со 109 млрд р. в 2010 г. до почти 2,2 трлн р. в 2019 г. Следовательно, в такой же пропорции увеличился и объем средств, направленных в Территориальные фонды ОМС (ТФОМС) в виде субвенций для дальнейшей оплаты медицинской помощи в субъектах Федерации.

Объем консолидированного бюджета на здравоохранение в 2019 г. составит 3,4 трлн р.¹ Значимость функционирования системы ОМС определяется долей средств в общем объеме финансирования сферы здравоохранения. Так, в 2019 г. доля ОМС в совокупном финансировании охраны здоровья российских граждан составляет 65 %.

Средства ОМС выступают сегодня ключевым источником финансирования большинства видов медицинской помощи, оказываемой жителям России. Исключение составляют социально значимые заболевания, оплата которых остается в зоне ответственности бюджета субъекта с перспективой погружения в систему ОМС.

Представление экономического содержания финансового регулирования в системе ОМС является важной задачей как финансовой науки, так и сферы практического применения. Поиск механизмов эф-

¹ *Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 гг. : доклад Министерства финансов РФ. — URL : <http://komitet-bn.km.duma.gov.ru/upload/site7/ONBNiTTP%282%29.pdf>*

фективного распределения средств ОМС позволит обеспечить оптимальное финансирование лечебной сети в условиях ограниченных финансовых ресурсов.

В расширенной академической трактовке финансовое регулирование представляется в качестве механизма влияния на экономические и социальные процессы. Целевой направленностью финансового регулирования становится предотвращение (ликвидация) финансовых диспропорций, обеспечение развития технологий и социальной стабильности. Достигается эта цель за счет увеличения доли финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и снижения в других.

В современном изложении финансовое регулирование определяется как совокупность мер по перераспределению финансовых ресурсов, в результате которых изменяются темпы роста отдельных структурных подразделений [1]. Рассматривается порядок организации финансового регулирования:

- 1) саморегулирование участниками общественного воспроизводства;
- 2) государственное финансовое регулирование.

Зачастую финансовое регулирование рассматривается как установление контроля со стороны государства над финансовыми решениями компаний и граждан.

В ходе анализа подходов к оценке участия государства в финансовом регулировании зафиксировано наблюдение, связанное с изменением влияния государства на механизмы финансирования и контроля системы здравоохранения и ОМС. Изменение интеграции государства в систему контроля над этим блоком социального сектора в России в последние десятилетия продемонстрировало ту же цикличность, что и процессы в мировой экономике.

Ученые-экономисты, рассматривающие финансовое содержание ОМС, определяют этот механизм в формате распределительной политики государства, которая в условиях отсутствия личной ответственности гражданина за уплату страховых взносов, и отчасти поэтому ответственности за собственное здоровье, привела медицинский компонент социального страхования к механизму консолидированной взаимопомощи, приобретшей общенациональный характер. Этот этап финансового регулирования, иллюстрирующий относительную свободу экономических субъектов при значительном контроле и вмешательстве со стороны государства, имеет историческую аналогию с идеями экономикс.

Национальная система ОМС, действовавшая ранее на основе бюджетно-страховой модели, в которой присутствовали два финансовых источника: бюджетные и страховые средства, не повышала мотивацию к оптимизации и росту качества оказываемых медицинских услуг их

непосредственных исполнителей. Переход на преимущественно одноканальное финансирование здравоохранения, а также внедрение механизмов оплаты госпитальной помощи на основе клинико-статистических групп заболеваний позволили частично решить эту проблему.

Несмотря на экономическую свободу производителей медицинских услуг и возможность самостоятельного поиска эффективных механизмов хозяйствования в условиях одноканального финансирования, регулятивная функция государства в развитии социального сектора продолжает расширяться. Это связано и с особенностями реализуемой тарифной политики, и со структурой российского медицинского рынка в целом. В 2017 г. более 80 % объема всей медицинской помощи оказывается в государственных (федеральных, муниципальных) медицинских организациях.

В финансировании медицинской помощи, и в особенности в распределении средств на оплату помощи по профилям заболеваний, наиболее влияющих на инвалидизацию и смертность населения, активно используется программно-целевой метод. Можно констатировать усиление роли государства в финансовых процессах социального блока.

Тарифы в системе обязательного медицинского страхования формируются на основании двух принципов, описанных в теориях финансового регулирования: перераспределения и стабилизации. Это в равной мере касается идеологии формирования тарифов как на амбулаторную, так и на стационарную медицинскую помощь.

При этом при финансировании медицинской помощи, оказанной в стационарных условиях, используется механизм оплаты за завершённый/сокращённый случай лечения заболевания, включённого в ту или иную клинико-статистическую группу (за исключением заболеваний, для лечения которых применяются виды и методы высокотехнологичной медицинской помощи). При финансировании амбулаторной медицинской помощи реализуется механизм оплаты по подушевому нормативу в сочетании с оплатой за медицинскую услугу, посещение или обращение.

Как уже говорилось, схематичная эволюция интеграции государства в финансовое регулирование сферы здравоохранения представляет собой замкнутый цикл, во многом аналогичный направлениям развития финансового регулирования макроэкономики в целом.

В текущем периоде в России реализуется консолидированная модель регулирования финансовой сферы. Ряд современных российских ученых считает, что именно такая модель оптимальна для социального государства, поскольку регулятор действует из интересов регулятивной среды и, соответственно, стоящих перед государством общественных задач [2].

Исходя из этого тезиса, необходимо отметить важность финансового регулирования социальной сферы. Согласимся с учеными-экономистами, отмечающими, что качество и уровень жизни граждан, социальная стабильность и перспективы экономического развития во многом зависят от качества и доступности социальных услуг. Действительно, финансовое регулирование допустимо представить как механизм воздействия на всю совокупность экономических и социальных процессов [3]. При этом выделяется обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей и сохранение социальной стабильности.

Финансовое регулирование социальной сферы должно содействовать решению ряда общественно значимых проблем. Высокий уровень социальных гарантий государства в виде патернализма не должен порождать иждивенческих движений среди населения. Значительная доля расходов на социальные программы не должна тормозить экономическое развитие страны. Замена гарантий, льгот и оплачиваемых услуг на денежные выплаты должна сохранять возможности выбора в общественных и персональных предпочтениях. Необходима сбалансированность между набором социальных услуг и источниками их финансирования с соответствующим масштабированием их состава и структуры, включая оплату медицинской помощи в обязательном медицинском страховании.

Библиографический список

1. *Лопатников Л. И.* Общеэкономический и экономико-математический словарь. — URL : <http://slovar-lopaticov.ru>.
2. *Турбанов А. В.* Об оптимальной модели регулирования и надзора на финансовом рынке // *Деньги и кредит.* — 2017. — № 7.
3. *Финансы* / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. — М. : Финансы и статистика, 2012.

СОДЕРЖАНИЕ

Доклады пленарного заседания

Бодрунов С. Д. Задачи и перспективы перехода России на новую стадию индустриального развития.....	3
Силин Я. П. Урал на пути к новой технологической индустриализации.....	17

Урал — XXI век:

пространство для неоиндустриального и инновационного развития

Анимица Е. Г., Новикова Н. В. Потенциал неоиндустриального развития Уральского макрорегиона.....	33
Албычева М. Д., Пестряков А. Н. Инновационная деятельность как фактор обеспечения экономической безопасности региона.....	39
Антипин И. А. Координация социально-экономического и пространственного развития в стратегиях городов-миллионников Урала.....	43
Дианова Л. С. Рынок интернет-торговли — драйвер экономического развития Уральского макрорегиона.....	47
Ефимова Е. Г. Система профессионального образования — основа неоиндустриального и инновационного развития региона.....	52
Заборова Е. Н. Малые города Урала в условиях новой индустриализации.....	57
Иванова О. Ю. Транспортная инфраструктура как фактор формирования новой индустриализации в пространстве Уральского макрорегиона.....	62
Квон Г. М., Поздеева О. Г. Инновационное развитие регионов Урала: проблемы и тенденции.....	66
Растрепенин А. А., Сурков А. В. Проблемы социально-экономического развития монопрофильного индустриального города.....	71
Рекечинский И. С., Сбродова Н. В. Индустриальный парк — элемент развития экономики муниципального образования.....	76
Рой О. М. Влияние стратегии социально-экономического развития на развертывание экономического потенциала региона.....	80
Ружников Е. А. Социально-экономическое развитие региона в условиях цифровизации экономики.....	84
Санжанов О. И., Санжанова М. А. Некоторые социальные аспекты формирования деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами, образуемыми на территории муниципальных образований Свердловской области.....	89
Хоменко В. В. Приоритетные инвестиционные проекты в пространстве Уральского макрорегиона.....	93

Чучкалова И. Ю. Малое и среднее предпринимательство Свердловской области: состояние, проблемы и способы решения	98
Ярошевич Н. Ю. Квазиинтеграционные формы инновационного развития промышленных предприятий Урала.....	102

Проблемы рынков и предприятий в условиях неоиндустриального развития

Булетова Н. Е., Шаркевич И. В. Формирование промышленной политики с учетом результатов структурного анализа экономики региона	108
Вотчал К. А. Перспективы цифровизации и автоматизации автомобильной промышленности России.....	114
Головина А. Н., Ежова М. Г. Методический подход к оценке результативности компании на основе VBM.....	118
Евсеева М. В. Технологические системы в контексте новой индустриализации	124
Мальцев А. А. Средние предприятия как драйвер развития уральской промышленности.....	131
Мионов Д. С., Дубровский В. Ж. Направления совершенствования системы мер государственной поддержки развития промышленных парковых структур	136
Мисюра А. В. Факторы возрастающей отдачи высокотехнологичного предприятия	141
Новицкий А. С., Бурак А. А. Совершенствование организации производства и управления предприятием ОПК в условиях диверсификации	146
Плахин А. Е., Аль Огили С. М. М., Селезнева М. В. Исследование зависимости параметров конкурентоспособности и бизнес-процессов компании.....	150
Юрьева Л. В., Пашкова А. В. Система ценностей предприятия как механизм обеспечения его инновационного развития	154

Финансовые и правовые механизмы обеспечения неоиндустриального и инновационного развития Урала и России

Алеева Л. Р., Анкудинов А. Б. Инвестиции в инновации как реальные опционы: возможности и ограничения для промышленного развития	159
Бороненкова С. А., Попов А. Ю. Инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль как инструмент экономической безопасности	

в условиях неоиндустриального и инновационного развития: особенности применения в Свердловской области.....	163
Гафьятуллина Э. Р., Прокофьева Е. Н. Коммерческое кредитование как инструмент стимулирующий расширение платежеспособного спроса предприятий и развитие реального сектора экономики России и Урала.....	168
Заборовская А. Е., Бездетко Е. В. Тенденции развития финансовых технологий в России	173
Истомина Н. А. Возможности и условия использования различных источников финансовых ресурсов для обеспечения инновационного развития регионов.....	177
Корчагин Р. Л. Финансовое обеспечение проектов технологического предпринимательства в инновационных экосистемах	180
Котова О. В., Суфиярова М. Д. Ипотечное кредитование как фактор инновационного развития Уральского региона.....	185
Куваева Ю. В., Бурачевский Д. В. Альтернативные финансовые модели и цифровые платформы в условиях инновационного развития: краткий обзор европейской практики и отечественная инициатива.....	191
Кулаченко Г. М., Князева Е. Г. Основные подходы к формированию бюджета Свердловской области.....	196
Матвеева В. С., Фурсова В. В. Льготирование участников инновационных центров и особых экономических зон России.....	200
Мокеева Н. Н., Долгов А. С. Финансовые аспекты слияния и поглощения банков как направление инновационного развития банковской системы России	203
Одинокова Т. Д., Курц И. В. Сотрудничество страховых компаний и банков в условиях неоиндустриального и инновационного развития России.....	208
Паньков В. А. Стимулирование инвестиций Свердловской области как один из финансовых и правовых механизмов развития неоиндустриального и инновационного развития Урала	213
Пионткевич Н. С., Шатковская Е. Г., Дегтярев С. А. Организация эффективной работы финансовой службы в интегрированном хозяйствующем субъекте.....	218
Симачкова Н. Н. Правовые аспекты оценки кадастровой стоимости земельных участков в Российской Федерации	222
Черкашина Т. А. Цифровизация экономики и государственного управления как необходимое условие инновационного развития региона (на примере Свердловской области).....	226
Чудиновских М. В. Перспективы использования инвестиционных платформ для обеспечения развития экономики Урала.....	231
Шелякин В. А. Конструкция финансового регулирования в системе обязательного медицинского страхования	235

Научное издание

**УРАЛ — ДРАЙВЕР НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

М а т е р и а л ы
I Уральского экономического форума

(Екатеринбург, 24–25 октября 2019 г.)

Том 1

Корректор *Л. В. Матвеева*

Компьютерная верстка *Н. И. Якимовой*

Поз. 99. Подписано в печать 30.12.2019.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 12,8. Усл. печ. л. 14,2. Печ. л. 15,25. Заказ 779. Тираж 100 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета