

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет



Ч48
Н34

НАУКА ЮУрГУ

Материалы 70-й научной конференции

СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2018

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43
Н34

Оргкомитет 70-й научной конференции

Дьяконов А.А. (председатель), Радионов А.А. (сопредседатель), Шмидт А.В. (сопредседатель), Попов М.Ю., Ивочкина О.В., Ульрих Д.В., Козочкин Д.А., Савельева И.П., Радченко Г.И., Келлер А.В., Шестакова Л.И., Пономарева Е.В., Демин А.А., Эрлих В.В., Рождественский Ю.В., Салич В.Л., Иванов М.А., Гузеев В.И., Ганджа С.А., Классен А.Н., Чуманов В.И., Войнов И.В., Борщенко В.Н., Давыдова О.И.

Ответственный за выпуск Дьяконов А.А.

- Н 34 **Наука ЮУрГУ** [Электронный ресурс]: материалы 70-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Электрон. текст. дан. (6,57 Мб). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2018. – 1 электрон. опт. диск (DVD); 12 см. – Системные требования: PC не ниже класса Pentium I; ОЗУ 512 Mb; ОС Windows 2000/XP/Vista/7/8/10; Adobe Acrobat Reader; DVD-ROM дисковод. – Загл. с экрана.

Представлены материалы 70-й научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и сотрудников, которая состоялась в апреле–мае 2018 года.

Отпечатано с авторских оригиналов.

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

<u>Васильченко А.А. Кросс-культурные аспекты реализации международных инвестиционных проектов.....</u>	9
<u>Власова Г.А. Формирование переменной части заработной платы работников творческо-интеллектуального труда на предприятии путем разработки ключевых показателей эффективности.....</u>	16
<u>Гельруд Я.Д., Узрюмов Е.А. Математические методы и модели управления конкурентоспособностью строительных предприятий...</u>	21
<u>Голлай А.В., Гельруд Я.Д. «Умное управление» промышленным предприятием.....</u>	26
<u>Князева Н.В. Особенности обоснования инвестиций предприятия в объекты его недвижимого имущества.....</u>	30
<u>Колмакова Евг.М., Колмакова Ек.М. Пространственное развитие региона и цели региональной социально-экономической политики..</u>	35
<u>Лясковская Е.А. Диагностика устойчивости развития УрФО (Уральского федерального округа).....</u>	40
<u>Попова М.Б. Методы прогнозирования развития организации.....</u>	47
<u>Усманова Н.В. Исследование причин возникновения трансакционных издержек инвестиционно-строительного проекта.....</u>	53
<u>Дзензелиук Н.С. Модели управления запасами: от многообразия к оценке эффективности практического применения в условиях современной экономики.....</u>	59
<u>Закиров Р.Ш. Проблемы инвестирования региональных проектов...</u>	63
<u>Матвеев Б.А. Оценка риска инновационного проекта на основе имитационного моделирования.....</u>	71
<u>Смирнова И.В. Инвестиционная привлекательность облигаций металлургических предприятий как источника финансирования операционной деятельности.....</u>	77
<u>Алабугин А.А., Щелконогов А.Е. Концепция и модели регулирования динамики устойчивости технологического развития промышленного предприятия в условиях комбинирования факторов производства.....</u>	86
<u>Егорова А.А. Институциональные условия формирования инновационной экономики России и основные направления их совершенствования.....</u>	92
<u>Кардапольцев К.В. Моделирование системы формирования инновационного потенциала на основе интеграции процессов сбалансированного развития компании.....</u>	97

<u>Короленко А.Н. Развитие моделей проектного управления в условиях роста турбулентности экономики.....</u>	100
<u>Шилоносова Н.В. Факторы риска инновационного проекта: анализ рынка и выявление клиентов.....</u>	105
<u>Голованов Е.Б., Михалина Л.М., Рязанцева О.В. Методологические основы анализа экономической безопасности домохозяйств.....</u>	109
<u>Ефименко Л.В. Управление стратегическими затратами как фактор экономической безопасности.....</u>	114
<u>Лихолетов В.В. Инновационная и демографическая подсистемы как проблемные зоны системы экономической безопасности современной России.....</u>	122
<u>Солодкина Л.А. Управление интеллектуальной собственностью предприятия: новые тенденции.....</u>	130
<u>Цало И.М., Савельева И.П. Повышение производительности труда как фактор повышения экономической безопасности Российской Федерации.....</u>	135
<u>Гончар Е.А., Волченкова О.А. Отложенные налоги в системе финансового анализа предприятия.....</u>	140
<u>Пестерева Е.В. Становление и развитие налоговой системы Российской Федерации: опыт прошлых лет и взгляд в будущее.....</u>	145
<u>Попова Е.А., Бажанова М.И., Ширишкова Л.А. Оценка и формирование культуры управленческого учета.....</u>	152
<u>Шевелева Е.А., Шевелева Е.В. Проблемы формирования учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности современных университетов.....</u>	162
<u>Шевелев А.Е., Гвоздев М.Ю., Шарапова М.А. Риск-ориентированный подход при планировании инновационной деятельности в строительстве трубопроводного транспорта.....</u>	170
<u>Маркина Ю.В., Зайончик Л.Л. Учет безналичной оплаты товаров и услуг по банковским картам.....</u>	176
<u>Орлов П.А. Аспекты профессионального самоопределения первокурсников на практическом занятии по теме «Таможня в кинообразах XX в.» (Дисциплина «История таможенного дела и таможенной политики России»).....</u>	184
<u>Антоненко Е.В., Тетин И.А. Интеллектуальный анализ данных в экономике: теоретический аспект.....</u>	189
<u>Ильинская Л.Г.-Г. Анализ внешней торговли Краснодарского края.....</u>	196
<u>Килина И.П. Анализ системы тарифных преференций в ЕАЭС.....</u>	204
<u>Салимоненко Е.Н. Исследование механизмов трансграничной торговли электроэнергией.....</u>	211
<u>Варкова Н.Ю. Аспекты зарубежного и отечественного опыта развития маркетинговых исследований.....</u>	218

<u>Гернега К.С. Социальный капитал: методы экономических и социальных наук</u>	225
<u>Журавлев В.В. Управленческие аспекты конкурентоспособности в сфере ЖКХ</u>	228
<u>Угарова Г.Л., Тихонова Н.В. Перспективы и проблемы развития внутреннего туризма в Челябинской области</u>	233
<u>Фатеев В.Н. Актуальность медиаобразовательного курса в высшей школе для будущих менеджеров</u>	239
<u>Федяй Е.С. Оппортунизм в поведении налогоплательщиков: причины, последствия, методы профилактики</u>	242
<u>Циплакова Е.М. Методические основы разработки механизма управления коммерциализацией</u>	249
<u>Грейз Г.М. Выбор вида функции при вычислении интегральной оценки эффективности логистической системы промышленного предприятия на основе инструментов теории нечетких множеств</u>	255
<u>Глухов С.В. Рисковый характер международного лизинга и система рисков, возникающих при проведении международных лизинговых операций</u>	262
<u>Васильевский А.Б. Эволюция информационного пространства в период цифровизации экономики: направления, перспективы и влияние на функциональное содержание логистики</u>	270
<u>Балдина Ю.А. Концептуальные основы социально ответственного поведения малого бизнеса</u>	278
<u>Таипова Э.Х., Зеленская Ж.А. Методы управления финансовыми вложениями организации</u>	286
<u>Каточков В.М., Демченко А.И., Левина А.Б. Исследование транспортно-логистической системы промышленного предприятия и разработка мероприятий по повышению эффективности ее функционирования</u>	292
<u>Амирова Т.Ф. Регулирование рынка труда и занятости в современной рыночной экономике</u>	297
<u>Антонюк В.С., Вансович Э.Р., Моцаренко Н.В. Особенности структурных сдвигов в условиях цифровой трансформации экономики РФ</u>	303
<u>Дубынина Т.С. Особые территории предпринимательства в системе социально-экономического развития регионов</u>	311
<u>Кабытова Л.Б. Инновационный потенциал национальной экономики: теоретический подход</u>	320
<u>Кремер Д.В. Междисциплинарный подход к исследованию городских агломераций</u>	327
<u>Лапо А.С. Оценка результативности региональной политики поддержки малого и среднего бизнеса: методический и прикладной аспекты</u>	333

<u>Никифорова М.В. Инвестиционная политика государства в современных экономических системах</u>	337
<u>Погонин В.В. Современные особенности инфраструктуры рынка жилья</u>	344
<u>Кандауров Д.В. Международная диверсификация портфеля паевого фонда</u>	350
<u>Тетин И.А. Анализ существующих методов выявления циклов андеррайтинга</u>	357
<u>Зонов В.Л. От управления проектом к компетентному руководству проектной деятельностью организации</u>	365
<u>Иваненко Б.В. Опыт виртуализации вычислительных ресурсов в образовательном процессе подготовки кадров по информационным направлениям</u>	373
<u>Шепталин А.Г., Шепталина Л.И. Проблемы оценки эффективности информационных систем</u>	377
<u>Мелихова Н.В. Информационные технологии для малого бизнеса</u> ...	381
<u>Аверьянова С.С. Использование массовых открытых онлайн-курсов при реализации обучения студентов по индивидуальным траекториям</u>	385
<u>Мокеев В.В. Об оценке устойчивости развития социально-экономических систем</u>	391
<u>Мокеев В.В. О построении моделей устойчивого развития регионов РФ в рамках концепции «Движущая сила – Давление – Состояние – Воздействие – Реакция»</u>	395
<u>Тимаева С.А. Методы и средства проектирования ИС – практическая реализация</u>	399
<u>Арефьева Т.В. Специфика рекламы художественных событий</u>	404
<u>Климова О.Н. Разработка геймифицированного проекта для торгового предприятия на основе маркетингового исследования</u>	407
<u>Ярушина Е.В. Современные подходы к маркетингу инноваций</u>	414

ИНСТИТУТ ОТКРЫТОГО И ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

<u>Серегина И.Т. Планирование расходов внебюджетной деятельности образовательного учреждения</u>	423
<u>Горшков А.А., Горшкова О.Н. Государство и понятие справедливости</u>	427
<u>Деменкова Н.Г., Игнатова М.С. Вопросы регионального финансово-бюджетного контроля: обзор законодательства Челябинской области</u>	433

<u>Демин А.А., Летаева Т.В., Алексахина Ю.В. Трансформация стратегий социально-экономического развития территорий с особой организацией производства и проживания</u>	438
<u>Демина Н.К., Демин А.А., Лугачева Н.Р. Роль конкурентоспособности города в реализации стратегии развития территории</u>	445
<u>Майоров А.В. О попытке правовой регламентации виктимологической профилактики правонарушений в Российской Федерации</u> ...	452
<u>Меденков С.А. Научный подход как основа повышения эффективности управления</u>	457
<u>Путилова М.Д. Двойственный характер дебиторской задолженности</u>	464
<u>Алексахина Ю.В., Демин А.А. Методы оценки экономической безопасности предприятия</u>	471
<u>Гуляева И.Г., Федулов Д.В. Оценка деловой карьеры руководителя в области управления</u>	479
<u>Попова Е.А., Романова А.В. Особенности организационного поведения менеджеров корпоративной организации</u>	485
<u>Федулов Д.В., Демин А.А., Гуляева И.Г. Институты и экономическое развитие</u>	492
<u>Шумова Ю.В., Шумов А.В. Принцип инструментальной доступности электронного информационного ресурса</u>	496

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ, ПРАВА В г. МИАСС

<u>Арсентьева С.С. Некоторые проблемы развития юридических клиник в высших учебных заведениях</u>	502
<u>Баранова Н.В. Оценка внешнеэкономической безопасности: методологический аспект</u>	505
<u>Будашевский В.Г. Особенности практического применения теории игр против Природы – модификация методов и моделей</u>	511
<u>Гладких Н.М. Общественный контроль за деятельностью муниципальных исполнительных органов</u>	514
<u>Комарова Н.С. Основные индикаторы оценки состояния производственно-хозяйственной деятельности предприятия в условиях реализации инвестиционных проектов</u>	519
<u>Левакин А.Б. Понятие и цели наказания в мусульманском уголовном праве</u>	525
<u>Максимов И.Ю. Перспективы и проблемы развития системы сбора маркетинговой информации при выходе на глобальные рынки</u>	528
<u>Максимов И.Ю. Проблемы и возможности выхода на глобальные рынки российских компаний</u>	535
<u>Орешкина В.Н. Охрана труда женщин: теория и практика</u>	542

<u>Соловьев С.Г. Субъектный состав российского местного самоуправления: вопросы теории и практики.....</u>	547
<u>Сорокин Ю.В. Правовые проблемы института усыновления в РФ...</u>	552
<u>Сумина Е.В. История возникновения и развития института принятия наследства.....</u>	556
<u>Четвергова А.В. О некоторых проблемах правового регулирования охраны окружающей среды Челябинской области.....</u>	563

ФИЛИАЛ В г. НИЖНЕВАРТОВСК

<u>Манина Е.А. Результаты эффективности деятельности Счетной палаты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.....</u>	570
--	-----

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.322.1

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. Васильченко

В статье рассмотрены особенности реализации международных инвестиционных проектов. Отмечена необходимость учета кросс-культурных аспектов помимо анализа страновых рисков. Произведено сравнение культурных особенностей России и Германии по модели Ховстеде с применением программы *Culture Compass*.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, страновой риск, культура, кросс-культурный менеджмент, модель Ховстеде.

В условиях глобализации и интернационализации бизнеса международным компаниям необходимо эффективно действовать одновременно во многих странах. Каждая страна имеет свои особенности: географические, политические, социально-экономические, правовые, культурные. Это требует от компаний новых подходов к организации своей деятельности, т.к. простое копирование и перенос своих бизнес-моделей в чужеродную среду не позволяет максимально эффективно использовать ресурсы и нередко приводит к провалу кампаний по выходу на зарубежные рынки. Данная проблема особо остро проявляется, когда речь идет о реализации международных инвестиционных проектов, ведь эта деятельность всегда сопряжена с рисками и неопределенностью.

Значительное число рисков, дополнительно возникающих при реализации инвестиционного проекта в другой стране, объединены в рамках понятия «страновой риск». Он является многофакторным явлением и характеризуется сочетанием множества социально-политических и финансово-экономических показателей. Под страновым риском обычно понимают любой ущерб, наносимый иностранным инвесторам и фирмам в результате тех или иных решений принимающей страны, политических и военных событий в этой стране или неблагоприятного изменения на финансовых рынках [8].

К настоящему моменту вопросы идентификации и оценки страновых рисков достаточно хорошо изучены и в мировой практике существует множество методов для оценки подобных рисков: метод «больших туров»; «старых знакомств»; «дельфийского оракула»; *Ecological Approach*;

PSSI; ESP; ASPRO/SPAIR; модель Вальтера; модель Тихомирова; *Prince*-модель; индекс БЕРИ и другие [4].

Однако даже в странах с низким уровнем странового риска при реализации международных инвестиционных проектов возникает ряд специфических для иностранного инвестора проблем, которые не возникают при реализации им проектов в своей стране. Они связаны с языковыми и культурными особенностями стран и чаще всего проявляются на уровне управления персоналом и маркетинга. Стоит отметить, что долгое время культурный аспект оставался без внимания экономистов, что не удивительно: во-первых, категории понятия культура сложно измерить количественно, а во-вторых, доминирующая классическая экономическая теория предполагает, что индивид, независимо от своей социальной, исторической, географической, национальной и религиозной принадлежности, будет одинаково реагировать на определенные финансовые стимулы. Но вместе с тем как обнаруживается несостоятельность подобного подхода, растет и интерес к исследованию культурных факторов в экономике.

Несмотря на отсутствие единого подхода к определению понятия «культура» в экономике, можно выделить жесткое ядро этой концепции. Оно состоит в ценностях и поведенческих установках, разделяемых определенным сообществом и медленно изменяющихся во времени [1]. Различия в культуре и пренебрежения этими различиями имеют конкретные экономические последствия, которые можно посчитать. Так, например, результаты исследования Московского государственного лингвистического университета, полученные в ходе анализа данных европейского опыта на предприятиях малого и среднего бизнеса, показали то, что профессиональный языковой и кросс-культурный менеджмент содействует не только успеху ведения бизнеса в компании, но и имеют макроэкономический эффект. По суммарным подсчетам общая потеря экономики стран Европейского союза по причине недостаточных знаний в сфере иноязычной коммуникации в секторе среднего и малого бизнеса составляет около 100 млрд евро в год [6].

Исследования профессора А. Томаса показали, что фактор «межкультурной компетенции» дает дополнительный сверхнормативный экономический подъем с учетом того, что уровень имеющегося потенциала успешности работников управления, которые работают за границей, составляет только 40 % от их общих возможностей (или 85 % в головном предприятии). До 45 % составляют потери из-за конфликтов, отчужденности в окружении, семейных проблем и т.д. Особенно успешно работают те компании, которые учли и внедрили фактор межкультурной компетенции бизнеса в свою культуру предприятия [11].

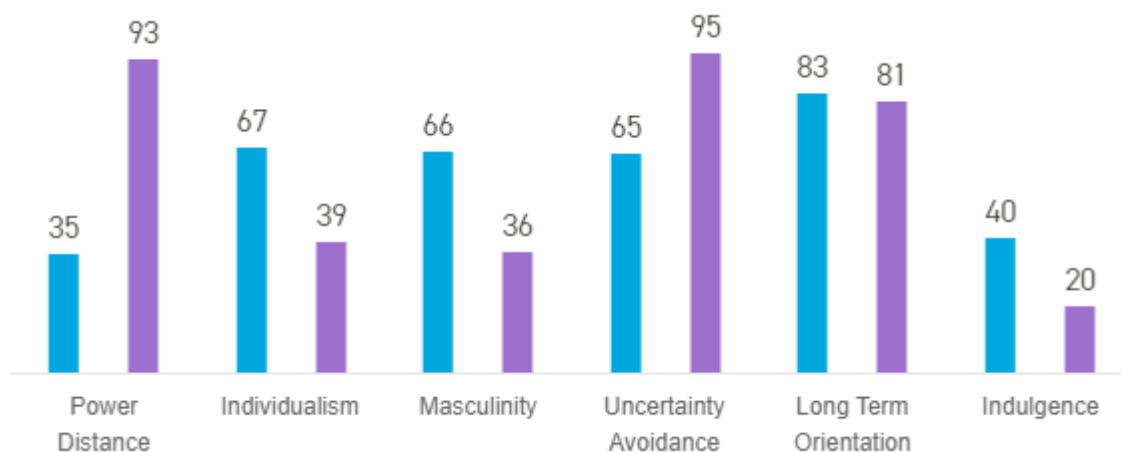
Рассмотрим распространенную классификацию культур и выделим параметры, по которым можно сравнивать культуру одной страны с культурой другой страны. П. Фишер выделяет восемь категорий мировых культур [5]:

- 1) Восточно- и Центрально-европейская категория культур: Россия, Польша, Украина, Чехия, Болгария;
- 2) Арабская категория культур: Саудовская Аравия, Сирия, Египет, Бахрейн;
- 3) Африканская категория культур: Кения, Нигерия, ЮАР;
- 4) Южно-азиатская категория культур: Индия, Пакистан;
- 5) Юго-восточная и восточноазиатская категория культур: Япония, Китай, Тайвань, Индонезия, Малайзия;
- 6) Романская категория культур: Франция, Италия, Испания, Португалия, Бразилия, Мексика, Аргентина, Перу;
- 7) Англосаксонская категория культур: Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия;
- 8) Северо- и Центрально-европейская категория культур: Германия, Австрия, Швеция, Финляндия, Швейцария.

Несмотря на свою полноту, эта классификация не объясняет некоторые различия в подходах к экономической политике даже некоторых соседствующих стран, принадлежащих к одной категории. Например, Индонезии и Малайзии, относящиеся к юго-восточной и восточноазиатской культуре. Подобно банкам арабских стран, банки этих двух стран не дают кредитов под проценты (т.к. это запрещено Кораном), но предпочитают получать акции предприятия [5, с. 246]. Очевидно влияние религии на экономическую сферу жизни этих стран. Американский социолог Харрисон отмечает, что некоторые религии больше, чем другие, способствуют продвижению к таким целям, как демократическая политическая система, социальная справедливость и процветание [7, с. 15].

Методологические основы, посвященные кросс-культурным исследованиям, представлены в работах М. Бонда, Р. Льюиса, Ф. Клакхона и Ф. Стродбек, Г. Триандиса, Ф. Тромпенаарса, Р. Хауза, Г. Хофстеде, Ш. Шварца и других исследователей. Для более подробного анализа культурных различий воспользуемся методикой Г. Ховстеде ввиду ее открытости и наличия обширной базы данных по разным странам. С позиций Г. Хофстеде, представленные в стабильном ядре культуры «ментальные программы» или «программное обеспечение сознания» овладеваются человеком в процессе социализации и воплощаются в определенном наборе его когнитивных, эмоциональных и поведенческих паттернов. Основными параметрами, позволяющими оценить степень отличия культур, являются культурные измерения: дистанцированность власти, индивидуализм/коллективизм, маскулинность/феминность, избегание неопределенности, долгосрочная/краткосрочная временная ориентация, потворство желаниям/сдержанность [9].

Воспользуемся облачным программным обеспечением Culture Compass и проведем сравнение культур России и Германии с помощью 6D-модели Ховстеде [10] (рис.).



Сравнение России и Германии по 6D-модели

Выбор стран неслучаен: несмотря на взаимодополняемость экономик и существенные предпосылки для масштабного инвестиционного сотрудничества, потенциал до сих пор остается нереализованным и процесс инвестирования немецких компаний в российскую экономику идет крайне медленно. Существуют предположения о том, что существует ряд сдерживающих факторов, имеющих политическую и кросс-культурную основу [2].

Германия и Россия имеют различные значения по перечисленным измерениям. Проанализируем эти различия с точки зрения возможного влияния на реализацию совместных инвестиционных проектов. Немецкую культуру можно охарактеризовать как индивидуалистскую, с доминирующими маскулинными тенденциями, малой дистанцией власти, очень низким уровнем терпимости к неопределенности и низким уровнем потворства желаниям. В русской культуре на фоне немецкой традиционно сильны коллективистские тенденции, большая дистанция власти, преобладают феминистские ценности, более высокий уровень терпимости к неопределенности и чуть более высокий уровень потворства желаниям. По временной ориентации обе культуры можно отнести к прагматическим.

Данные различия не могли не отразиться на специфике российско-германского сотрудничества. Остановимся на сравнении некоторых культурных измерений, проанализировав эти измерения с точки зрения вопросов реализации инвестиционного проекта, и выясним, к каким именно сложностям во взаимодействии представителей российского и германского бизнеса могут привести различия культурных измерений.

Как носители индивидуалистских и коллективистских ценностных представлений немцы и русские ведут себя по-разному. Немецкие коллеги предпочитают дискуссионность общения, допуская конфликтную тематику, стратегии конфронтации по отношению к мнению других, критический подход к выработке решений. Для них характерно четкое разграничение проблемы и личности. Для русской культуры характерно смешение межличностных и профессиональных отношений. Эффективность для немецких коллег заключается преимущественно в правильности, полезности и качестве принятого решения, а не в соблюдении статусной иерархии и бесконфликтности общения, что часто встречается в русской коммуникации. Если одним из главных принципов коллективистского общества является взаимозависимость, то сильной стороной индивидуалистов считается независимость [3, с. 52]. Основной упор здесь делается на личной инициативе, личной ответственности за принятие решений и личных достижениях. А коллективистское общество предполагает ценность принадлежности к определенным группам и общностям, которые несут ответственность за принятие решений и защищают своих членов, а те, в свою очередь, сохраняют к ним лояльность. Мы видим, что с первых секунд взаимодействия возникает почва для недопонимания и конфликтов. Немецкий специалист при обсуждении острых вопросов, исповедуя принцип эффективности, будет выражать свои мысли прямо, стараясь решить проблему. Его коллега из России может воспринять это как грубость, непоследовательность в общении и неуважение с его стороны, особенно если речь идет об отношениях подчиненного и руководителя. И наоборот, русский в своем стремлении обойти острые углы при разговоре будет восприниматься так, будто он не может или не желает решать проблему. В вопросе проявления личной инициативы также наблюдаются явные расхождения: инициативные немецкие менеджеры и специалисты, делающие акцент на личных достижениях, в России могут восприниматься как заносчивые, конфликтные, хвастливые и т.д. И наоборот, российские менеджеры и специалисты, знакомые с выражением «инициатива наказуема» будут восприниматься немцами, как пассивные и ленивые. Хотя они всего лишь привыкли к тому, что им поступят четкие указания «сверху».

Степень расхождения немецкой и русской культур в отношении иерархического устройства общества и восприятия в нем неравенства очень существенна. Это, конечно же, отражается в управленческом стиле, способе организации деятельности, а также в поведении сотрудников. Немецкий руководитель ожидает индивидуальной ответственности и инициативы в решении проблем от русских подчиненных. Так принято в его культуре. Те, в свою очередь, настроены только на распоряжения и указания начальника, в соответствии с большой статусной дистанцией, типичной для их культуры. И наоборот. Немецкие работники воспринимают традиционного

русского руководителя слишком авторитарным и некомпетентным. В то же время он расценивает их как непочтительных, крайне самостоятельных и неуправляемых [3, с. 54].

Важный аспект с точки зрения привлечения инвестиций и проблем взаимодействия на прединвестиционной стадии проекта – это возможность принятия ответственных решений и ведение переговоров специалистами разных уровней. Полномочиями по принятию решений с русской стороны обычно наделены только представители, занимающие высокие должности в своих организациях, и чаще всего это высшие управленцы. С немецкой стороны участвовать в выработке и принятии решений могут компетентные специалисты даже среднего звена [3, с. 54]. Проблемы здесь возникают из-за того, что при таких различных подходах велика вероятность ситуации, когда участники переговоров будут иметь разный социальный статус, что совершенно «неприемлемо» для русских, часто расценивающих это как неуважение и несерьезность намерений своих коллег. Немцы же воспринимают нашу культурно обусловленную «привычку» передавать какой-либо вопрос вышестоящим специалистам до тех пор, пока он не дойдет до высшего руководства, как увиливание от ответственности и очевидное проявление бюрократии.

Согласно результатам исследования Г. Хофстеде, показатели терпимости к неопределенности в русской и немецкой культуре различаются незначительно (русские чуть более терпимы к неопределенности). Однако большие различия таятся в подходах к борьбе с этой неопределенностью: немцы делают это с помощью законов, предписаний и запретов. В Германии неукоснительное исполнение закона является само собой разумеющимся делом и полностью отвечает ценностным представлениям общества. В России же отношение к директивам является личностным и во многом зависит от ситуации. Зато в русской культуре достаточно большое количество суеверий, поверий, традиций, формальных и неформальных правил, пословиц и поговорок, заключающих в себе руководство к действиям. Именно здесь возникает почва для мифов о немцах, которые прописывают каждое свое действие и ничего не делают без инструкций, и русских, которые надеются только на «авось». И именно здесь возникают проблемы из-за нежелания русских выполнять огромное количество предписаний и следовать инструкциям, ведь они и так соблюдают не меньшее количество негласных правил и предписаний, а также из-за непонимания немцами этих самых негласных правил и предписаний и нежелания с ними считаться.

Немецкий индивидуализм и преобладание мужского начала в культуре логично дополняют друг друга. Подобное сочетание ценностных установок немецкого общества обуславливает, прежде всего, стремление его членов к независимости и лидерству, настрой на конкуренцию. Нельзя сказать, что в русской культуре совсем отсутствует настрой на состязатель-

ность, но присущие ей коллективистские ценности и особый дух соборности определяют приоритетность человеческих взаимоотношений и высокую значимость сотрудничества в любой деятельности [3, с. 56]. Немецкие менеджеры часто отмечают тот факт, что у российских сотрудников отсутствует интерес к карьерному росту и профессиональной перспективе. Получается, что этого и не нужно ожидать, ведь для них важнее возможность работы в команде и теплые отношения в коллективе. И уже эти ценности нужно использовать для мотивации сотрудников в России, нежели те ценности, которые подходят культурам с преобладанием мускулильных тенденций.

Вышеизложенное подтверждает предположение о том, что кросс-культурный аспект оказывает существенное влияние на реализацию международных инвестиционных проектов и на успешность управления предприятиями в условиях реалий чужой культуры. Культурные различия повышают уровень неопределенности и создают дополнительные риски. Повышаются издержки в результате финансовых потерь от неэффективного руководства, упущенных прибылей, неэффективной работы, большой текучести кадров, либо из-за необходимости «привозить с собой» большую часть сотрудников вместо того, чтобы нанимать их на местах.

В дальнейшем видится необходимым выделить ключевые факторы, влияющие на реализацию международных инвестиционных проектов, и произвести их количественную оценку. После этого можно будет построить многофакторную модель и интегрировать ее в современные методики инвестиционной аналитики.

Библиографический список

1. Аузан, А.А. Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов / А.А. Аузан, Е.Н. Никишина // Журнал экономической теории. – 2013. – № 4. – С. 48–57.
2. Васильченко, А.А. SWOT-анализ России, как объекта привлечения прямых немецких инвестиций / А.А. Васильченко, К.Э. Габрин // Приоритетные направления развития науки. – Уфа, 2014. – С. 49–54.
3. Куликова, Л.В. Особенности русско-немецкой коммуникации как отражение конфронтации национальных коммуникативных стилей / Л.В. Куликова // Вестник ВГУ. – 2004. – № 2. – С. 52–60.
4. Сусанов, Д. Страновой риск. Финансовая академия при Правительстве РФ / Д. Сусанов // Финансы и кредит. – 2002. – № 1. – С. 29–31.
5. Фишер, П. Привлечение в Россию прямых иностранных инвестиций: стратегический подход / П. Фишер – М.: ВШЭ, 2002. – 373 с.
6. Халеева, И.И. Лингвистическое образование в странах СНГ в условиях эколого-социального подхода [Электронный ресурс] / И.И. Халеева // КазУ-МОиМЯ им. Абылай хана. – URL: http://old.ablaikhan.kz/ru/sco_university/2013-05-16/docs/haleyeva.pdf.

7. Харрисон, Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты: культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрисон; пер. с англ. Ю. Кузнецова. – М.: Мысль, 2014. – 286 с.
8. Шепелев, О.М. Страновой риск в деятельности иностранного инвестора / О.М. Шепелев, В.Ю. Сутягин // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 11. – С. 139–143.
9. Hofstede, G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, M. Minkov. – New York: McGraw-Hill, 2010. – 576 p.
10. Hofstede Insights, available at. – URL: <https://www.hofstede-insights.com/>.
11. Pfitzner, H. Cross-cultural management in Russia / Pfitzner H., available at. – URL: http://www.treko.ru/show_article_561.

[К содержанию](#)

УДК 331.225

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕМЕННОЙ ЧАСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ ТВОРЧЕСКО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ПУТЕМ РАЗРАБОТКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Г.А. Власова

Разработана система формирования переменной части заработной платы для работников творческо-интеллектуального труда на предприятии, выступающая в качестве системы премирования и материального стимулирования, на основе внедрения ключевых показателей эффективности, сформированных путем моделирования исполняемых функций и должностных обязанностей и выступающих критерием оценки результатов их деятельности для определения справедливых выплат.

Ключевые слова: творческо-интеллектуальный труд, система мотивации труда, ключевые показатели эффективности.

Одним из наиболее сложных вопросов организации практической деятельности работников творческо-интеллектуального труда является проблема повышения производительности труда путем создания эффективной системы материального стимулирования. Существует необходимость разработки и внедрения в реальную практику предприятий эффективных способов оценки результатов работников творческо-интеллектуального труда, учитывающих сложную специфику и характер содержания трудовой деятельности данной категории работников.

В настоящее время в теории и практике наибольшее распространение получили разработки, связанные с практическим использованием и адаптацией премиальных систем, основанных на оценке результативности сотрудников по ключевым показателям эффективности труда [1, 2]. Для различных предприятий разработка единых (однотипных) ключевых показателей эффективности является невозможной, так как каждый преследует свои стратегические цели и производственные задачи. Поэтому в рамках данного диссертационного исследования будет смоделирован алгоритм, позволяющий определить базовые (общие) ключевые показатели эффективности для работников творческо-интеллектуального труда и критерии оценки результатов их деятельности для построения справедливой системы выплат переменной части заработной платы.

Для внедрения системы ключевых показателей эффективности, являющихся критерием оценивания и определения премиальной части заработной платы работников творческо-интеллектуального труда на предприятии, необходимо предусмотреть несколько этапов [3].

Первый этап: формирование локальных целей функционирования подразделения в целом и производственных задач работников

Включает в себя формирование определенной цели функционирования подразделения, на основании которой формулируется основная производственная задача работников творческо-интеллектуального труда, ориентирующая на полное выполнение должностных обязанностей и достижение поставленной цели. Под основной задачей должности понимается осознанный вышестоящим руководителем результат, достижение которого является необходимым и предопределяет направления и характер деятельности данной должностной позиции.

Второй этап: определение базовых (общих) ключевых показателей эффективности для работников творческо-интеллектуального труда и критериев их оценки в соответствии с определенными целями предприятия и производственной спецификой подразделения.

Для этого предлагается проанализировать основные должностные обязанности данной категории сотрудников, которые по форме должны представлять собой определенную норму, а по содержанию – модель деятельности.

Деятельность предприятия предполагает существование определенной системы норм для ее осуществления. То есть необходимы нормы, направленные не только на конечные результаты (например, нормы выработки, обслуживания и т.п.), но и на сам процесс деятельности (технологические нормы, нормы дисциплины труда и т.п.). Норма представляет собой модель наиболее эффективной деятельности, то есть зафиксированное представление о целях, средствах и результатах деятельности, и предполагает, что полный процесс нормирования деятельности включает в себя три основных этапа:

- 1) разработка модели деятельности работника;
- 2) оценка полученных результатов;
- 3) доведение нормативных предписаний до исполнителя.

Соответственно, трудовая деятельность работников творческо-интеллектуального труда может быть отражена в виде определенной модели деятельности, то есть иметь заранее зафиксированный регламентационный характер. Регламентация труда в данном случае предполагает определение наиболее эффективных способов выполнения трудовых операций. Полное выполнение норм по той или иной деятельности предполагает наиболее эффективный способ, влияющий на достижение конечного результата труда на конкретной должностной позиции и на предприятии в целом. Отсюда следует, что эффективная оценка такого результата возможна только в случае соответствия выполняемых задач (обязанностей) нормативной модели деятельности конкретного сотрудника. Следовательно, результат работников творческо-интеллектуального труда должен объективно являться следствием выполнения ими своих должностных обязанностей, являющихся, в свою очередь, частью нормативной модели деятельности сотрудников, определенных соответствующими регламентационными требованиями, выраженными на практике в виде должностных инструкций.

Также необходимо отметить и в дальнейшем учитывать, что результаты работников творческо-интеллектуального труда обладают целым рядом отличительных, специфических свойств и характеристик, зачастую не имеющих материального измерителя в четко заданный момент времени. Многие работы могут выполняться отдельно взятыми специалистами поэтапно и долговременно, и наоборот, чем выше уровень квалификации данной категории работников, тем большее количество задач может решаться таким специалистом одновременно с приблизительно одинаково высоким уровнем качества результата. Следовательно, многозадачность, точность и своевременность исполнения с максимально возможной производительностью труда являются одними из ключевых свойств данного вида деятельности. Это означает, что чем выше квалификационный уровень работника творческо-интеллектуального труда, тем больше задач творческого характера возникает в трудовом процессе такого специалиста. При этом, решая вопросы разработки системы премирования для данной категории работников, необходимо учитывать, что результаты их труда по времени, как правило, не совпадают с ежемесячной практикой премирования.

Для оценки эффективности деятельности работников творческо-интеллектуального труда наибольший интерес представляют должностные инструкции, в которых технология исполнения деятельности представлена, хотя и в обобщенном виде, но уже достаточно конкретно для их

использования в виде нормы трудовой деятельности, и которую можно квалифицировать следующим образом:

- обязанности по исполнению работы;
- обязанности по проверке работы;
- обязанности по согласованию работы;
- обязанности по утверждению работы;
- обязанности по организации работы.

Исходя из данной квалификации, можно определить содержание труда по выборке должностных позиций и количество выполняемых функций тем или иным работником творческо-интеллектуального труда, а также преобладающие функции, связанные с выполнением установленной производственной задачи предприятия. При проведении данного анализа можно определить конкретные требования и критерии оценивания, предъявляемые к реализации должностных обязанностей на предприятии.

Таким образом, на основании требований, результатов анализа должностных инструкций, содержания выполняемых работ и обозначенных производственных задач может быть предложена система ключевых показателей эффективности, обладающих общими свойствами и характеристиками, для работников творческо-интеллектуального труда на предприятии (табл.).

Таблица

Предлагаемая система ключевых показателей эффективности для работников творческо-интеллектуального труда по выполняемым обязанностям

Общие обязанности	Общие (базовые) ключевые показатели эффективности труда
	1. Точность и своевременность выполнения месячного плана НИОКР 2. Трудовая дисциплина
Индивидуальные обязанности	Индивидуальные (мотивационные) ключевые показатели эффективности труда
	1. Качество труда 2. Многозадачность 3. Универсализм и выполнение работы отсутствующего сотрудника 4. Инициативность, ответственность, самостоятельность

Третий этап: определение критерия оценки и удельного веса каждого показателя в премиальном фонде

Исходной предпосылкой данного этапа является то, что каждая обязанность имеет свой результат ее выполнения, который, в свою очередь, может иметь качественные и количественные измерители и отражаться в соответствующих показателях эффективности труда. Проблема определения

критериев оценки результативности сотрудников по ключевым показателям эффективности является важнейшей для разработки эффективной системы формирования переменной части заработной платы работников творческо-интеллектуального труда на предприятии.

Уровень достигнутых результатов может иметь различные интерпретации. Как правило, оценке подлежит прежде всего качество результата, которое может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Если установлены несколько отдельных показателей, то полученные премии суммируются. Уровень достижения показателя определяется путем сравнения полученных фактических значений с нормативными (плановыми).

Таким образом, переменная часть заработной платы будет рассчитываться по следующей формуле:

$$\text{ПЧ} = \sum_{i=1}^n \text{Оклад} * \text{Вес KPI}_i * \text{Коэффициент вознаграждения KPI}_i \quad (1)$$

Учитывая специфику деятельности работников творческо-интеллектуального труда, разработанная система для определения переменной части является весьма гибкой, динамичной и позволяет оперативно вносить в нее изменения в случае перемен, происходящих на рынке, или во внутренней среде предприятия, без модификации механизма премирования и установления жестких рамок. Данная система работает не только на достижение целей в краткосрочный период, но и на перспективу, то есть на достижение стратегических целей предприятия.

Библиографический список

1. Ветлужских, Е.Н. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика / Е.Н. Ветлужских. – М.: Издательство «Альпина Паблишер», 2013. – 152 с.
2. Егоршин, А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.П. Егоршин. – М.: ИНФРА, 2015. – 378 с.
3. Власова, Г.А. Совершенствование формирования переменной части заработной платы работников творческо-интеллектуального труда / Г.А. Власова, Е.А. Лясковская, К.И. Шмыкова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 7(84). – С. 187–189.

[К содержанию](#)

УДК 69.003.15-301 + 338.45:69

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.Д. Гельруд, Е.А. Узрюмов

В статье предлагается экономико-математическая модель управления конкурентоспособностью строительного предприятия на основе составления системы рекурсивных эконометрических уравнений. Приведены формулы для расчета эндогенных и экзогенных переменных, участвующих в модели. Исходя из построенной модели и основываясь на методике многокритериальной оптимизации, выбираются строительные организации с наилучшими показателями производственной деятельности с учетом заданных ограничений.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, рекурсивное уравнение, оптимизация, управление, система, эконометрика, производственная функция.

В науке и практике используются различные математические методы для решения многообразных задач, которые охватывают анализ, планирование и управление во всех отраслях экономики страны.

Применительно к строительным предприятиям воспользуемся моделями корреляционно-регрессионного анализа и производственными функциями. Наиболее перспективной экономико-математической моделью с точки зрения дальнейших исследований является система рекурсивных эконометрических уравнений.

В связи со сложностью и многогранностью взаимосвязей в строительном производстве, объектов анализа и управления, а также спецификой конкретной производственной структуры или особыми целями и формами исследования будем представлять соответствующие производственные функции в виде системы уравнений следующего вида [1]:

$$\begin{aligned}x_{1,t} &= f_1(x_{3,t}, x_{2,t-1}, \dots, z_{1,t}) \\x_{2,t} &= f_2(x_{1,t}, x_{3,t-1}, \dots, z_{2,t}) \\x_{3,t} &= f_3(x_{2,t}, x_{1,t-1}, \dots, z_{3,t})\end{aligned}$$

В данной системе участвуют три группы переменных:

- 1) эндогенные переменные $x_{1,t}, x_{2,t}, x_{3,t}$, для определения которых требуется решение приведенной системы уравнений;
- 2) запаздывающие (лаговые) эндогенные переменные $x_{1,t-1}, x_{2,t-1}, x_{3,t-1}$, для t -го периода они известны и определены на основе статистической ин-

формации или в результате решения аналогичной системы уравнений, составленной для $(t-1)$ -го периода;

3) экзогенные переменные $z_{1,t}, z_{2,t}, z_{3,t}$ определяются за рамками данной системы уравнений.

Переменные второй и третьей групп объединены тем, что их значения определяются внешними факторами по отношению к системе уравнений; оказывая влияние на переменные t -го периода, сами они не подвергаются их обратному влиянию. Переменные второй и третьей групп являются предопределенными. Количество этих переменных в уравнениях может серьезно повлиять на решение всей системы уравнений.

Данный тип систем уравнений является рекурсивным [4, 5]. Уравнения в них решаются последовательно, а не одновременно. Сначала решается первое уравнение – рассчитывается $x_{1,t}$ как функция только предопределенных переменных. Затем из второго уравнения определяем $x_{2,t}$ как функцию предопределенных переменных и уже вычисленной $x_{1,t}$. Далее из третьего уравнения рассчитываем $x_{3,t}$. В данном случае расчет первых двух уравнений является, по сути, подготовительным этапом к решению третьего уравнения, в котором переменная $x_{3,t}$, в конечном счете, рассматривается как сложная функция всех остальных переменных системы.

В качестве основы для построения экономико-математической модели управления конкурентоспособностью строительных предприятий предлагается использовать следующую систему уравнений (формулы расчета переменных приведены в табл.) [2]:

$$\begin{cases} y_{1,t} = a_{11}x_{1,t} + a_{12}x_{2,t-1} + c_1t + \dots + a_{1m}x_{m,t} + \dots + \varepsilon_{1,t} \\ y_{2,t} = b_{21}y_{1,t} + a_{21}x_{1,t-1} + a_{22}x_{2,t} + c_2t + \dots + a_{2m}x_{m,t} + \dots + \varepsilon_{2,t} \\ y_{3,t} = b_{31}y_{1,t} + b_{32}y_{2,t} + a_{31}x_{3,t-1} + a_{32}x_{2,t} + c_3t + \dots + a_{3m}x_{m,t} + \dots + \varepsilon_{3,t} \end{cases}$$

где $y_{1,t}$ – качество продукции в момент времени t ;

$y_{2,t}$ – своевременность выполнения работ в момент времени t ;

$y_{3,t}$ – стоимость продукции в момент времени t ;

$x_{1,t}$ – рентабельность продаж в момент времени t ;

$x_{2,t}$ – рентабельность продукции в момент времени t ;

$x_{3,t}$ – уровень использования основных производственных фондов в момент времени t ;

$x_{3,t-1}$ – коэффициент загрузки производственной мощности в момент времени $t-1$ (лаговая переменная $x_{3,t}$);

$x_{4,t}$ – относительная численность руководящего звена на предприятии в момент времени t ;

$x_{4,t-1}$ – коэффициент текучести кадров в момент времени $t-1$ (лаговая переменная $x_{4,t}$);

$x_{5,t}$ – производительность труда в момент времени t ;

$x_{5,t-1}$ – механовооруженность (технический уровень строительных машин и оборудования) в момент времени $t-1$ (лаговая переменная $x_{5,t}$);

$x_{6,t}$ – энерговооруженность (мощность и эффективность оборудования) в момент времени t ;

$x_{7,t}$ – дискретность использования ресурсов в момент времени t ;

$x_{8,t}$ – равномерность использования ресурсов в момент времени t .

То есть сроки выполнения работ зависят от требуемого уровня качества, а стоимость зависит и от качества, и от сроков выполнения работ.

Таблица

Формулы расчета переменных

№ п/п	Наименование переменной	Формула расчета	Расшифровка формулы
1	Производительность труда	$П = \frac{О}{Ч}$	О – объем работы в единицу времени; Ч – число работников
2	Рентабельность продаж	$Р_{\text{продаж}} = \frac{Пр}{В} \cdot 100 \%$	Пр – прибыль от реализации; В – объем продаж в денежном выражении
3	Рентабельность продукции	$Р_{\text{продукции}} = \frac{Пр}{С} \cdot 100 \%$	Пр – прибыль от реализации; С – полная себестоимость продукции
4	Уровень использования основных производственных фондов	$У_{\text{опф}} = \frac{В}{\text{ОПФ}} \cdot 100 \%$	В – объем продаж в денежном выражении; ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов
5	Коэффициент загрузки производственной мощности	в процентах от 0 до 100 %	
6	Относительная численность руководящего звена предприятия	$ОЧ_p = \frac{Ч_p}{Ч}$	Ч _р – численность руководящего звена предприятия; Ч – общая численность работников на предприятии
7	Механовооруженность (технический уровень строительных машин и оборудования)	$М = \frac{Q_{\text{мех}}}{Ч}$	Q _{мех} – объем работ, выполненный механизированным способом; Ч – общая численность работников на предприятии
8	Энерговооруженность (мощность и эффективность оборудования)	$Э = \frac{\sum W}{Ч}$	$\sum W$ – общая мощность всех строительных машин и механизмов; Ч – общая численность работников на предприятии
9	Коэффициент текучести кадров	$К_{\text{тк}} = \frac{С_{\text{ув}}}{Ч}$	С _{ув} – число уволенных работников предприятия, выбывших за данный период по причинам текучести; Ч – общая численность работников на предприятии

Окончание табл.

№ п/п	Наименование переменной	Формула расчета	Расшифровка формулы
10	Своевременность выполнения работ	$Св_{\text{вып}}_{\text{пр}} = 1 - \frac{ T_{\text{пл}i} - T_{\text{ф}i} }{T_{\text{пл}i}}$	$T_{\text{пл}i}$, $T_{\text{ф}i}$ – плановые и фактические сроки производства работ на i -том объекте, дни
11	Дискретность использования ресурсов	$Д_{\text{ир}} = \frac{T_{\text{дис}}}{T}$	$T_{\text{дис}}$ – время дискретного использования ресурсов на объекте; T – общая продолжительность использования ресурсов
12	Равномерность использования ресурсов	$P_{\text{ир}} = \frac{V_{\text{const}}}{V}$	V_{const} – объем ресурсов, использованных с постоянной интенсивностью; V – общий объем работ
13	Стоимость продукции	$C_{\text{пр}} = \frac{B}{V} \cdot \frac{1}{C_{\text{ср}}}$	B – объем продаж в денежном выражении; V – общий объем работ; $C_{\text{ср}}$ – средняя цена продажи 1 кв.м жилья на местном рынке
14	Качество продукции	$K_{\text{пр}} = 1 - \frac{\text{ОБ} + \text{ГР}}{B}$	ОБ – стоимость окончательного брака; ГР – затраты на устранение недоделок, скрытого брака по ранее сданным объектам, т.е. затраты на проведение гарантийного ремонта

Исходя из построенной модели и основываясь на методике многокритериальной оптимизации Парето [3], выбираются строительные организации с наилучшими показателями производственной деятельности:

$$\begin{cases} y_1 \rightarrow \max, \\ y_2 \rightarrow \min, \\ y_3 \rightarrow \min. \end{cases}$$

Ограничениями для данной системы уравнений выступают:

$$\begin{cases} 0 < x_{1,t} < x_{2,t}, \\ 0 < y_{3,t} < x_{2,t}, \\ 0 < x_{3,t-1} < x_{3,t}, \\ 0 < x_{4,t-1} < x_{4,t}, \\ 0 < x_{5,t-1} \leq x_{5,t}, \\ 0 < x_{6,t} < x_{5,t}, \\ 0 < x_{7,t} < x_{8,t} \end{cases}$$

На наш взгляд, данная модель позволяет наиболее объективно и в полной мере отразить конкурентоспособность строительных предприятий в современных рыночных условиях.

Для решения задачи может быть использован алгоритм последовательного улучшения плана (метод последовательных уступок), при котором сначала находится максимум y_1 (y_1^*) при заданных ограничениях на y_2 и y_3 , затем находим максимум y_2 (y_2^*) при заданном ограничении на y_3 и $y_1 > y_1^* - \Delta_1$, и затем находим максимум y_3 (y_3^*) при заданных ограничениях на $y_1 > y_1^* - \Delta_1$ и $y_2 > y_2^* - \Delta_2$. Здесь Δ_i – уступка, определяемая экспертами по каждому i -му критерию.

Библиографический список

1. Гельруд, Я.Д. Экономико-математические методы и модели в маркетинге Учеб. пособие / Я.Д. Гельруд. – Челябинск, Издательство ЮУрГУ 2001. – 41 с.
2. Гусев Е.В. Организационно-экономические основы конкурентоспособности строительных предприятий / Е.В. Гусев, Е.А. Угрюмов, И.Г. Шепелев // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 1.
3. Дружинин, Н.К. Математическая статистика в экономике / Н.К. Дружинин. – М.: Статистика, 1971. – 263 с.
4. Литвак, Б.Г. Экспертная информация: методы получения и анализа / Б.Г. Литвак. – М.: Радио и связь, 1981.
5. Попов, А.М. Экономико-математические методы и модели. Высшая математика для экономистов: учебник для вузов по специальностям экономики и управления / А.М. Попов, В.Н. Сотников; под ред. А.М. Попова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 479 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.3 + 658.1:004 + 338.364

«УМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.В. Голлай, Я.Д. Гельруд

В настоящей статье предлагается определить сущность термина «умное управление» на базе концепции технологических укладов. Так же показано становление и развитие концепций управления промышленным предприятием от внедрения автономных автоматических систем управления до интегрированных разработок, базирующихся на принципах умного управления. Приведено сравнение двух наиболее развитых подходов к построению умных систем управления, на основе моделей нейронных сетей и на базе теории нечетких множеств.

Ключевые слова: умные вещи, умное управление, технологический уклад, НБИК-конвергенция, нечеткие множества, нейронные сети.

XXI век – век «умных вещей» («умный дом», «умный город», «умный автомобиль» и т.д. [1]. Рассмотрим данное понятие с позиции теории длительных циклов в экономике, появившейся после работ Николая Дмитриевича Кондратьева, который, изучая историю капитализма, пришел к выводу, что развитию экономики свойственны продолжительные длинноволновые колебания, охватывающие период от 45 до 60 лет [7]. Эта идея получила дальнейшее развитие в работах академиков Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева под современным названием «Технологический уклад» [6, 8].

Согласно теории смены технологических укладов, человечество прошло пять укладов и в настоящий момент вступило в шестой. Каждый из укладов характеризуется набором технологий, которые полностью меняли экономический облик мира. Так, базой первого уклада (1770–1830) были технологии выплавки стали, текстильная промышленность, а в качестве энергетического источника в промышленности использовался водяной двигатель. Второй уклад (1830–1880) ознаменовался появлением парового двигателя, развитием транспортной индустрии, в частности, железных дорог, и появлением тяжелой промышленности (машиностроение, черная металлургия и т.д.). Переход к третьему укладу (1880–1930) связан с переходом от парового двигателя к широкому использованию электроэнергии в производстве. Четвертый уклад (1930–1970) ассоциируется со значительными достижениями в развитии промышленности (автомобилестроение, цветная металлургия, химическая промышленность) и освоением энергии атома. Пятый уклад (1970–2010) связан с повсеместным внедрением ком-

пьютерной техники и всеобщей информатизацией всех сфер человеческой деятельности, развитием электронной промышленности, телекоммуникационных технологий и т.п.

В рамках четвертого технологического уклада в промышленность стали внедряться системы автоматизации и автоматизированного управления отдельными агрегатами и технологическими процессами.

Пятый этап послужил значительным толчком в развитии науки управления промышленными предприятиями. Связано это было с ростом вычислительных способностей машин, который привел к тому, что были созданы интегрированные комплексы управления не только отдельными агрегатами, но и предприятием в целом, например, системы MRP, MRPII, ERP и т.д. [3].

В то же время внедрение информационных технологий привело к значительному росту потоков информации, что стало причиной возрастания сложности задач, решаемых в управлении. Методы, основанные на жестких алгоритмах и учитывающие детерминированное количество факторов, стали неадекватными быстро меняющейся среде, в которой находится современное промышленное предприятие. Поэтому возникла острая необходимость в разработке новых подходов, методов и механизмов управления.

В настоящий момент человечество вступает в шестой технологический уклад, который характеризуется НБИК-конвергенцией технологий, где Н – нанотехнологии, Б – биотехнологии, И – информационные технологии, К – когнитивные технологии [4]. Таким образом, именно слияние информационных и когнитивных технологий и внедрение результатов этого слияния, привело к появлению такого понятия, как «умные вещи».

Использование «умных станков» и «умного оборудования» в промышленности привело к оптимизации операций и позволило производить своевременную настройку оборудования. В свою очередь, это обеспечило снижение количества брака и накладных расходов. Во многих случаях при организации работы парка «умного оборудования» ему была передана функция принятия решений по организации работ в зависимости от складывающейся ситуации. С учетом высокого быстродействия машин удавалось решить задачи, которые для человека ранее были не доступны. В настоящий момент уже можно встретить «умные фабрики», т.е. предприятия, оснащенные «умным оборудованием» с высокой степенью цифровой автоматизации управления. Рост значимости повсеместного внедрения интеллектуальных технологий подтолкнул многие страны к созданию национальных программ развития промышленности, поддерживающих эти технологии.

Так, в Германии в 2012 году была разработана стратегия развития промышленности под названием «Платформа Индустрии 4.0» и государственная программа «Промышленность 4.0» [12]. Аналогичные программы раз-

работали и в США в 2014 г. – «Advanced manufacturing» [10], и в Китае в 2015 г. – «Сделано в Китае-2025» [9], в России создана Национальная технологическая инициатива (НТИ) [5].

Совершенно очевидно, что по мере внедрения в производство «умных вещей» можно говорить и об «умном управлении» [11] всем предприятием. К настоящему моменту сложилось два подхода к разработке систем умного управления.

Первый подход – «сверху–вниз» – основан на разработке алгоритмов, построенных на выработке правил рассудочной деятельности. Наиболее распространенным инструментом этого подхода является построение нечетких систем на базе теории нечетких множеств, предложенной в 1965 году Лютфи Заде [2]. Если в рамках обычной теории множеств элемент либо принадлежит, либо нет какому-либо множеству, то в рамках теории нечетких множеств каждый элемент множества представлен парой: самим элементом и числом, отражающим степень принадлежности элемента этому множеству (степень уверенности, что элемент принадлежит этому множеству). Обычно степень принадлежности принимает значение от 0 до 1, где 0 означает, что элемент точно не принадлежит этому множеству, а 1 – точно принадлежит. Введение в математический оборот нечетких множеств позволило моделировать системы, знания о которых являются недостаточно точными или недостоверными, а процессы, происходящие в таких системах, имеют сложные и неоднозначные связи.

Второй подход – «снизу–вверх» – противоположен первому, он строится на идее, что не нужно пытаться выработать правила рассудочной деятельности, проще симитировать деятельности человеческого мозга, после чего данная система может быть обучена самостоятельному принятию решений (сама выработает правила рассудочной деятельности). В рамках данного подхода наибольшее распространение получили алгоритмы построения нейронных сетей. Нейронные сети имитируют деятельность сети нейронов и преобразуют входящий сигнал в исходящий, при этом правила преобразования формируются в процессе обучения сети, т.е. вырабатываются на данных с известными входными и выходными сигналами. Нейронные сети позволяют моделировать деятельность любых устройств. Недостатком является то, что не существует четких правил построения нейронных сетей, задающих количество нейронов, слоев сети и т.п. Проектирование топологии сети осуществляется скорее по интуиции.

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о том, что развитие систем управления будет идти не по пути наращивания вычислительной мощности машин (пятый технологический уклад), а по пути разработки новых алгоритмов и методов принятия решений на базе моделирования когнитивных способностей. Использование данных методов позволит обрабатывать большие потоки информации, нарастающие с каждым годом (шестой технологический уклад).

Библиографический список

1. Smart Management Methods and Mechanisms of Industrial Enterprises and Organizations / V.N. Burkov, I.V. Burkova, Ya.D. Gelrud, O.V. Loginovskiy // Bulletin of SUSU. Series: «Computer Technologies, Automatic Control, Radio Electronics». – 2016. – Т. 16. – № 3. – Pp. 93–101. – DOI: 10.14529/ctcr160310.
2. Zadeh, L.A. Fuzzy sets / L.A. Zadeh // Information and Control. – 1965. – № 8. – Pp. 338–353.
3. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – М.: ЭКСМО, 2005. – 581 с.
4. Аргунова, М.В. Модель «умного» города как проявление нового технологического уклада / М.В. Аргунова // Наука и школа. – 2016. – № 3. – С. 14–23.
5. Восстание машин. Концепция «Индустрия 4.0» сделает новейшие технологии привычными [Электронный ресурс] // Российская газета. – Экономика. – № 7283 (117). – URL: <https://rg.ru/2017/05/31/gleb-nikitin-u-industrii-40-i-reindustrializacii-odni-i-te-zhe-celi.html>.
6. Глазьев, С.Ю. Выбор будущего / С.Ю. Глазьев – М.: Алгоритм, 2005. – 351 с.
7. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 762 с.
8. Львов, Д.С. Эффективность управления техническим развитием / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 1990. – 255 с.
9. Павлов, А. Китай: трансформация из большого в сильного [Электронный ресурс] / А. Павлов. – URL: <http://chinalogist.ru/book/articles/analitika/kitay-transformaciya-iz-bolshogo-v-silnogo>.
10. Семенова, Е.А. Новая индустриализация: тенденции и перспективы / Е.А. Семенова // Проблемы национальной стратегии. – 2015. – № 5 (32). – С. 185–203.
11. Управление промышленным предприятием: стратегии, механизмы, системы: монография / О.В. Логиновский, А.А. Максимов, В.Н. Бурков и др. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 410 с. – DOI: 10.12737/monography_59ea1d572ffc98.50192866.
12. Четвертая промышленная революция (Industry 4.0) // Четвертая промышленная революция. Популярно о главном технологическом тренде XXI века [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.54

ОСОБЕННОСТИ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЪЕКТЫ ЕГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Н.В. Князева

В статье проанализирован метод анализа совокупной стоимости владения активом. Рассматривается возможность применения данного экономического инструментария для расчета стоимости владения недвижимостью на всех этапах жизненного цикла с целью выбора инвестиционного проекта.

Ключевые слова: стоимость владения, жизненный цикл, недвижимое имущество, инвестиции, предприятие.

При реализации любого инвестиционно-строительного проекта особое значение приобретает выбор наиболее эффективного варианта из всех возможных альтернатив и экономическая оценка его эффективности. В общем случае инвестору не важно, частному или государственному, достаточно общепризнанных во всем мире методик обоснования инвестиций анализа основных показателей эффективности инвестиционного проекта. Однако такой расчет возможно сделать только при условии, что вложение капитала предполагает в дальнейшем получение дохода от объекта недвижимости, что на практике не охватывает весь спектр возможных инвестиций. Крупные промышленные комплексы могут вкладывать средства в строительство социальных объектов для своих работников: например, больниц, баз отдыха, детских садов. С точки зрения государственного заказчика перечень таких объектов может быть еще шире: музеи, театры, административные здания и автомобильные дороги.

В настоящее время большинство решений в пользу того или иного некоммерческого проекта принимается лишь на основании двух принципов: выполнение законодательных норм в области технического регулирования в строительстве и минимальная инвестиционная стоимость. Однако минимизация затрат на строительство объектов за счет выбора более дешевых вариантов строительных материалов и конструкций, как правило, влечет за собой значительное увеличение затрат на стадии эксплуатации. Поэтому сегодня важной задачей при управлении недвижимостью как частных предприятиях, так и на уровне государства является выбор сбалансированных проектных решений строительства с условием оптимизации совокупных затрат на всем протяжении жизненного цикла здания или сооружения.

В мировой экономике достаточно широко используется понятие совокупной или общей стоимости владения (англ. *Total Cost of Ownership*, TCO). Единой методики расчета TCO нет, так как она может серьезно отличаться для разного вида активов. В общем случае расчет совокупной

стоимости владения представляет собой анализ, позволяющий выявить все затраты, связанные с владением активом на протяжении всей его жизни. В результате ТСО иногда называют анализом стоимости жизненного цикла (life cycle costing, LCC) [1].

Первые упоминания о стоимости жизненного цикла датируются 1970 годом [2]. Изначально анализ ТСО начал широко использоваться в конце 80-х годов прошлого века управляющими крупными вычислительными центрами в США. В это время были опубликованы первые исследования, в которых аналитиками IT-индустрии была продемонстрирована большая разница между ценами на IT-системы и дальнейшими сервисными расходами [3].

В дальнейшем анализ совокупной стоимости владения получил широкое распространение в самых различных областях принятия управленческих решений: планирование и бюджетирование на предприятиях, управление активами, оценка капитальных вложений, выбор поставщика оборудования, выбор между покупкой и арендой недвижимости, покупка автомобиля и так далее [4, 5].

В российских исследованиях анализ ТСО чаще всего ассоциируется с IT-технологиями или автомобилестроением [6]. В последнее время наметился тренд использования методики оценки стоимости владения и для недвижимости. Стоит отметить разработки С.А. Баронина, А.Г. Янкова, И.Л. Владимировой [7, 8] Однако основной темой данных исследований является жилое строительство, при этом другие виды недвижимости не рассматриваются как возможные объекты анализа.

Существующие в настоящее время методики (рис. 1) обоснования инвестиций принимают во внимание только затраты на стадии проектирования и строительства, тогда как эксплуатационные затраты учитываются не всегда и в лучшем случае лишь по усредненным показателям, не зависящим от используемых материалов и технологий.

Главная задача расчета совокупной стоимости владения любым активом, в том числе и объектом недвижимости, заключается в поиске минимальной совокупной стоимости проектного решения будущего здания/сооружения, которая будет обеспечивать наиболее эффективное распределение финансовых ресурсов при строительстве капитальных объектов. Поэтому расчет целесообразно выполнять на предпроектной стадии инвестиционного проекта, пока есть возможность беспрепятственно вносить изменения в проект будущего здания/сооружения для обеспечения снижения его совокупной стоимости.

Согласно концепции ТСО, совокупная стоимость владения - это сумма всех затрат, которые несет владелец актива на всех стадиях его жизненного цикла. Однако недвижимость является очень специфическим активом предприятия, кардинально отличным от оборудования, транспорта

или вычислительной техники, поэтому и способ расчета ТСО для недвижимости будет иметь свои особенности.



Рис. 1. Существующие методики оценки эффективности инвестиций

Недвижимость – это всегда триединство физической, правовой и экономической категории. Жизненный цикл недвижимости как физического объекта начинается с момента проектирования и заканчивается разрушением (исключение составляют только земельные участки, которые постоянно находятся на стадии эксплуатации). Жизненный цикл недвижимости как собственности, с точки зрения одного ее владельца, совершающего с объектом свой собственный субъективный путь от покупки, скажем, до продажи или мены, может многократно повторяться, всякий раз с новым обладателем, вплоть до окончания срока экономической или физической жизни объекта. Срок же экономической жизни заканчивается, когда производимые улучшения перестают давать вклад в стоимость объекта [9].

Поэтому уже в самом начале анализа стоимости владения управляющий сталкивается с очень серьезной проблемой - какой же срок закладывать в расчет. В целях экономического обоснования инвестиций целесообразно рассматривать объект на протяжении не физического, а экономического срока жизни, который учитывает не только физическое устаревание объекта, но и функциональный (моральный) и экономический износ (появление новых технологий и изменение требований в строительстве).

Анализ совокупной стоимости владения недвижимостью должен предполагать деление всех издержек по стадиям ее жизненного цикла – затраты

при проектировании и строительстве, на стадии эксплуатации (эксплуатационные) и затраты на ликвидацию (ликвидационные).

С расчетом первых двух видов затрат обычно не бывает особых проблем – в сумме они дают значение требуемых инвестиций проекта (инвестиционные затраты). Существующие методики оценки инвестиционных проектов позволяют учесть всевозможные затраты инвестора на реализацию проекта, начиная с исследования рынка и до благоустройства прилегающей к объекту недвижимости территории.

Ликвидационные затраты для недвижимости практически никогда не рассчитываются, так как собственник здания и/или сооружения не имеет законодательно закрепленной обязанности ликвидировать объект после окончания его эксплуатации и необходимость демонтировать или модернизировать объект автоматически ложится в основу следующего инвестиционного проекта, реализуемого на данном земельном участке. Поэтому затраты, соответствующие стадии ликвидации предыдущего объекта недвижимости, необходимо учитывать как часть инвестиционных затрат (на проектирование и строительство) текущего проекта. Принятие решения в пользу модернизации объекта или его полной ликвидации и строительства нового объекта логично производить на основании сравнения совокупных затрат на реализацию данных вариантов инвестиционного проекта.

Таким образом, все затраты целесообразно разделить на две группы - инвестиционные затраты (затраты на разработку проектной и рабочей документации, оформление необходимых разрешений; затраты на ликвидацию существующих зданий и/или сооружений (при необходимости); затраты на строительство) и эксплуатационные затраты (затраты на техническую эксплуатацию; затраты на обеспечение здания/сооружения ресурсами; затраты на административные функции управления).

Как показывает практика, размеры инвестиционных и эксплуатационных затрат взаимозависимы (рис. 2). В общем случае наблюдается следующая взаимосвязь: чем выше инвестиционные затраты при реализации проекта, тем дешевле будет обходиться содержание объекта на стадии эксплуатации. Данная закономерность может быть объяснена следующими причинами:

1) чем большую толщину ограждающих конструкций (стен, утеплителя, стеклопакетов и так далее) мы закладываем в проект, тем больше будет показатель сопротивления теплопередачи, а, следовательно, меньше будут затраты на отопление объекта;

2) чем выше качество материала, тем в среднем больше срок его стабильного функционирования и тем меньше затраты собственника на ремонт.

В результате анализа соотношения эксплуатационных и инвестиционных затрат можно сделать вывод, что существует некоторое оптимальное состояние, при котором совокупные затраты владения недвижимостью окажутся минимальными.

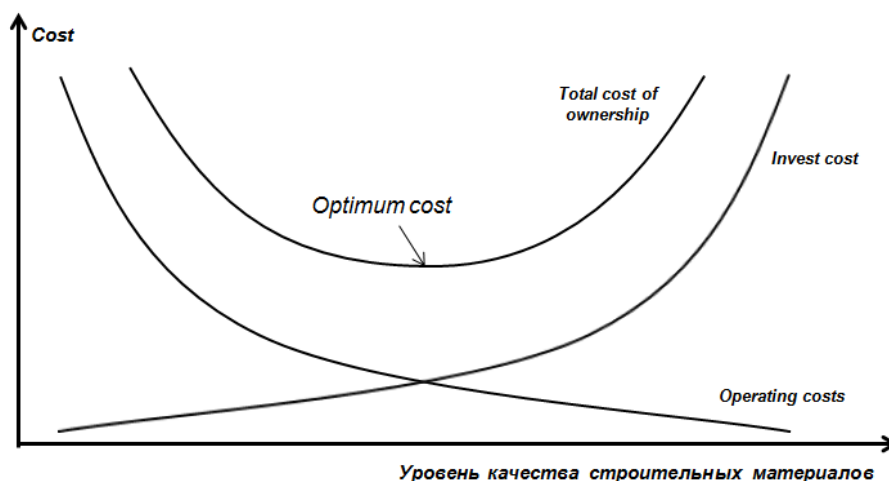


Рис. 2. Соотношение инвестиционных и эксплуатационных затрат

Таким образом, при всей неоспоримой актуальности подход управления на основе расчета совокупной стоимости владения объектами недвижимости в настоящее время требует дополнительного изучения. Применение его на практике поможет найти наиболее сбалансированные проектные решения с условием оптимизации совокупных затрат на всем протяжении жизненного цикла здания или сооружения.

Библиографический список

1. Совокупная стоимость владения [Электронный ресурс]. – URL: <https://utmagazine.ru/posts/16176-sovokupnaya-stoimost-vladieniya>.
2. Kaufman, R.J. Life cycle costing: a decision-making tool for capital equipment acquisition / R.J. Kaufman // Cost and Management. – March/April. – 1970. – Pp. 21–28.
3. Total Cost of Ownership TCO Analysis. Building the Business Case by Solution Matrix Ltd. – URL: <https://www.business-case-analysis.com/total-cost-of-ownership.html>.
4. Woodward, D.G. Life cycle costing-theory, information acquisition and application / D.G. Woodward // International Journal of Project Management. – 1997. – Vol. 15. – No. 6. – Pp. 335–344.
5. Duran, O. Linking the Spare Parts Management with the Total Costs of Ownership: An Agenda for Future Research / O. Duran, I. Roda, M. Macchi // Journal of Industrial Engineering and Management. – 2006. – № 9 (5). – Pp. 991–1002.
6. Кучумов, Т.Ю. Зарубежный и Российский опыт в области применения совокупной стоимости владения жизненного цикла товаров и услуг. / Т.Ю. Кучумов, С.А. Бижанов // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы». – Пенза, 2016. – С. 104–108.
7. Баронин, С.А. Оценка совокупной стоимости владения жилой недвижимостью в жизненных циклах зданий как перспективный инструмент управления энергоэффективностью / С.А. Баронин, В.С. Гребенщиков, А.Г. Янков // Недвижимость: экономика, управление. – 2015. – № 3. – С. 36–40.

8. Владимирова, И.Л. Проблемы оценки совокупной стоимости владения в управлении инвестиционно-строительными проектами / И.Л. Владимирова, А.К. Рахманкулова // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании. Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2017. – С. 227–232.

9. Асаул, А.Н. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Ю.А. Молчанов. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 250 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.1

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И ЦЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Евг.М. Колмакова, Ек.М. Колмакова

Статья посвящена вопросам регулирования пространственной неоднородности социально-экономического развития регионов. Региональная экономическая политика должна учитывать особенности пространственного развития регионов. Рассматриваются основные направления и цели региональной экономической политики в пространственном аспекте.

Ключевые слова: регион, государственная региональная политика, территориальные диспропорции, региональные стратегии развития.

Экономическая политика является важнейшей составной частью региональной политики государства. Регионы имеют свои, присущие только им, особенности пространственного развития, что зачастую не учитывается при проведении государственной региональной политики. Все это приводит к дефектам в управлении. Последствиями такого управления является дифференциация регионов на «богатые» и «бедные», нерациональное использование территорий, упрощенные схемы пространственного и городского планирования.

Несовершенство управления пространственным развитием территорий может привести к ухудшению среды обитания и системы расселения, неэффективному развитию экономики и нерешенности многих социальных проблем.

Развитие теории пространственной экономики привело к тому, что уже к середине XX в. регионы перестали рассматривать в качестве просто

«географического места», где осуществляется экономическая деятельность. В теории экономических районов А. Леша регионы рассматриваются как экономические системы, важной характеристикой которых являются внутренние и внешние взаимодействия, а также «рынки с границами, определяемыми конкуренцией между регионами». Функционирование последних определяется как издержками производства и транспортировки, так и институциональными факторами.

В нашей стране в последние десятилетия коренным образом изменилось отношение ученых и специалистов в сфере управления к вопросам пространственного развития территорий, а также к проблемам региональной экономической политики. Слишком большая пространственная неоднородность после достижения критического порога в уровне экономического и социального неравенства приводит к угрозе стабильности как политического строя, так и целостности экономического пространства.

Территориальные диспропорции ведут прежде всего к межрегиональной дифференциации показателей уровня жизни, особенно доходов населения. По данным Госкомстата дифференциация регионов РФ в 2016 г. по уровню среднедушевых доходов населения достигала 4,2 раза (рис. 1), а по доле населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума – 5,7 раза (рис. 2) [5, с. 141–142].

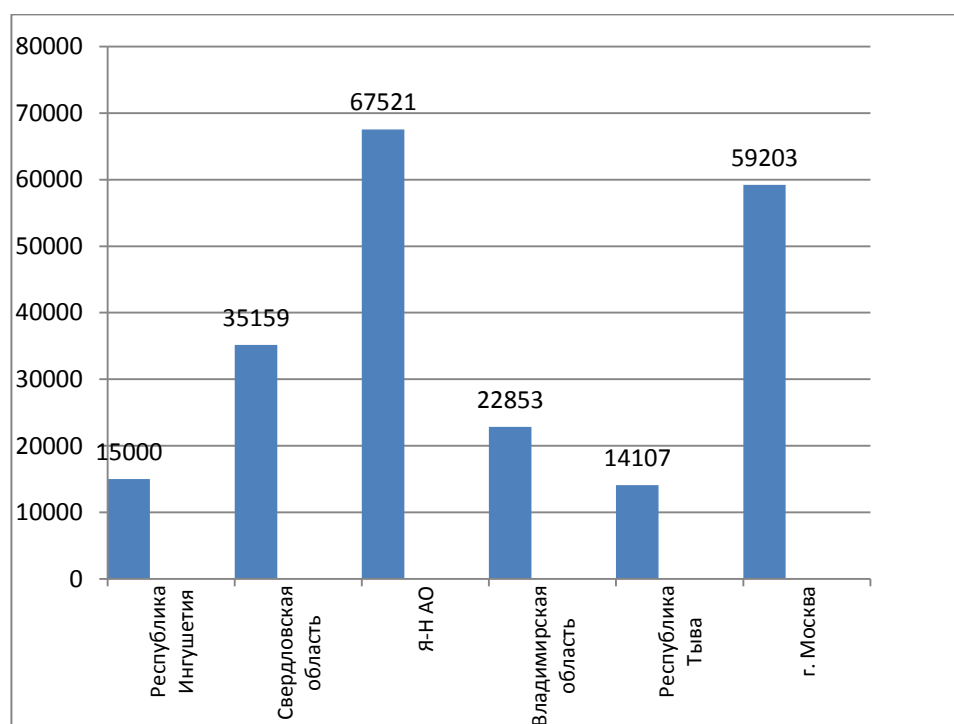


Рис. 1. Среднедушевые денежные доходы населения, руб.

Территориальные диспропорции ведут также к межрегиональной дифференциации уровня общеэкономического развития. Это проявляется в

том, что 50 % ВВП производится в первой десятке субъектов РФ. Поэтому существенны различия между регионами и по такому индикатору, как объем инвестиций в основной капитал (табл.). Пока основной объем инвестиций идет в регионы сырьевой специализации и Москву [2, с. 40]. Инвестиционная политика является важнейшей составной частью региональной экономической политики, проводимой с целью обновления основных средств и повышения технико-технологического уровня экономики региона.

Существенная дифференциация регионов России по уровню социально-экономического развития препятствует процессу перехода от индустриальной модели освоения регионов страны к модели устойчивого развития с элементами инновационной экономики, характеризующейся социально-рыночными механизмами управления.

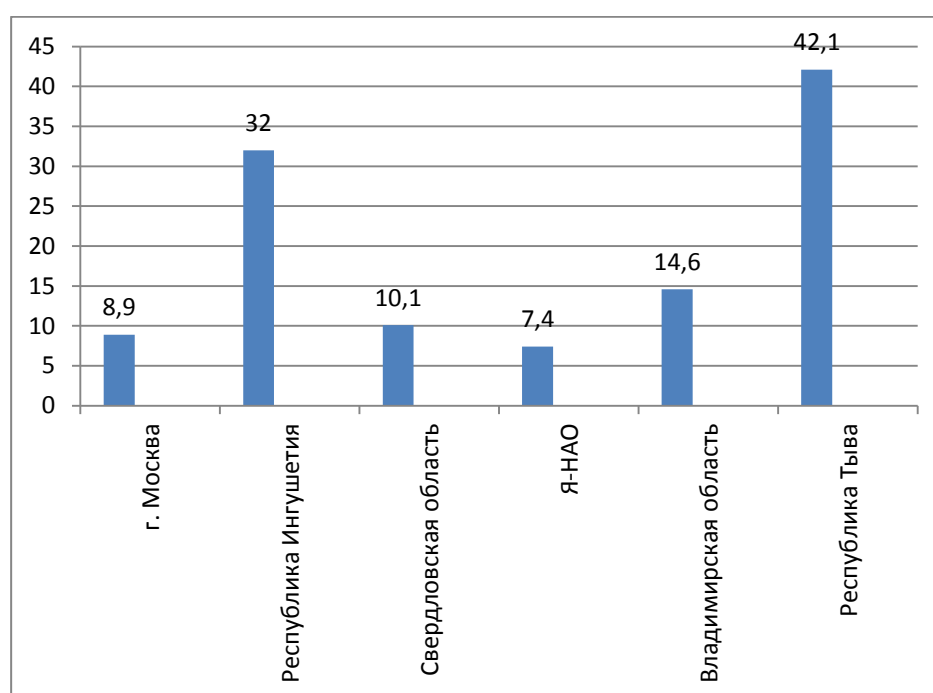


Рис. 2. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

В этих условиях необходимо выявлять закономерности, формировать новые формы и методы перехода к новому состоянию региональных экономик.

Территориальные диспропорции проявляются также в диспропорциях между общеэкономическим ростом и развитием инфраструктуры в регионах. Неоднородность экономического пространства имеет объективную природу и обусловлена неоднородностью распределения условий экономической деятельности в пространстве. Пространственная неоднородность взаимосвязана с пространственной организацией экономической деятельности. Пространственное развитие неравномерно в связи с разной конку-

рентоспособностью регионов. Бизнес концентрируется на территориях, обладающих такими конкурентными преимуществами, как: близость крупных рынков, развитая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы и т.д.

Таблица

Объем инвестиций в основной капитал (фрагмент) [6]

Субъект РФ	Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, млн руб.
г. Москва	1 712 239,4
Липецкая область	127 890,9
Республика Калмыкия	9138,9
Республика Тыва	10640,1
Ямало-Ненецкий автономный округ	109713

Региональная экономическая политика, проводимая в стране после 2000 г., когда произошло улучшение финансово-экономической ситуации в стране и появилась возможность финансирования из средств государственного бюджета национальных приоритетов пространственного развития, была направлена на:

1) финансирование федеральным бюджетом трансфертов и льгот «отстающим» регионам на развитие их инфраструктуры (производственной и социальной);

2) создание «территорий опережающего развития» (ТОР или ТОСЭР), имеющих финансовые и институциональные льготы и ресурсы, которые должны стать локомотивами развития для сопредельных территорий;

3) создание агломераций.

Реализация первого направления приводит к тому, что неэффективные институты порождают иждивенчество и борьбу за бюджетные трансферты вместо конкуренции регионов и городов за инвестиции бизнеса и человеческий капитал [1, с. 153].

Реальная региональная политика ориентирована на функционирование механизма, в качестве которого предложена институциональная система, включающая две организационно-финансовые технологии: «государственные программы» и «стратегии» социально-экономического развития, которые должны отображать региональную экономическую динамику и обеспечивать общее экономическое равновесие в пространственном аспекте [3, с. 124].

На деле стратегии и программы отдельных регионов зачастую представляют собой совершенно автономные документы. Нередко документы территориального планирования разрабатываются в отрыве от разработки стратегии социально-экономического развития территории, не связаны с ней. На практике определение перспектив развития территории на опреде-

ленный период происходит при недостаточно полном учете возможностей и перспектив инновационного развития территории, а также ее инвестиционных возможностей, связанных с территориальными особенностями.

В современных условиях процессы освоения территории зачастую осуществляются стихийно и зависят от наличия средств у инвесторов. В результате вместо принятия решений на основе градостроительной документации на практике происходит корректировка градостроительной документации под эти решения. В итоге недостаточна взаимосвязь между стратегическими документами социально-экономического развития и документами территориального планирования, что не позволяет в полной мере использовать имеющиеся возможности развития регионов и их муниципальных образований [4, с. 83–86].

Стратегии развития страны в целом и отдельных регионов направлены на эффективное развитие национальной инновационной системы, сформировать которую невозможно без развития региональных секторов национальной инновационной системы [7, с. 63]. Это обусловлено неравномерным распределением ресурсов для инновационного развития.

Задача регулирования пространственной неоднородности социально-экономического развития регионов с использованием политики преодоления территориальных диспропорций является трудно выполнимой. Это обусловлено тем, что неоднородность как общее свойство любого экономического пространства может усиливаться при появлении новых точек роста; поэтому борьба за абсолютное выравнивание социально-экономического развития в принципе абсурдна. Современные подходы к регулированию процессов социально-экономического развития территории регионов должны быть основаны на использовании их собственного потенциала.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник 2017: стат. сб. – Росстат, 2017. – С. 141–142.
2. Колмакова, Е.М. Повышение инвестиционной привлекательности региона как фактор его развития / Е.М. Колмакова // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Управление. – 2013. – № 8 (294). – С. 39–41.
3. Объем инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1246601078438.
4. Зубаревич, Н.В. «Коридор возможностей» и приоритеты регионального развития / Н.В. Зубаревич // Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – № 10. – С. 153–155.
5. Колмакова, Е.М. О роли инвестиционного проектирования в социально-экономическом развитии территории / Е.М. Колмакова // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 15(344) – С. 124–128.

6. Колмакова, Е.М. Потенциал и ограничения реализации пространственно-инвестиционно-инновационной модели роста региона / Е.М. Колмакова // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 21 (350). – С. 82–86.

7. Колмакова, И.Д. Региональные факторы формирования предпринимательской экономики инновационного типа / И.Д. Колмакова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 9 (268). – С. 63–67.

[К содержанию](#)

УДК 332.14(470)

ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ УРФО (УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Е.А. Лясковская

Управление устойчивым развитием является одним из парадигм менеджмента в XXI веке. В статье рассматриваются региональные аспекты устойчивого развития, компоненты региональной экономической системы и их значимость в контексте обеспечения устойчивости, система ограничений, складывающаяся при переходе к устойчивому региональному развитию, а также результаты диагностики производственной, финансово-инвестиционной и социальной компонент, устойчивость отдельных субъектов Уральского федерального округа.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, устойчивость развития, устойчивость региона.

Устойчивое развитие экономики региона требует создания таких механизмов и инструментов, которые стимулируют рост инвестиционной и инновационной активности, рост промышленного производства, рост коммерческой и социальной эффективности предприятий, а также охрану окружающей среды [7]. В настоящее время существует несколько подходов к выделению компонентов, определяющих экономическую устойчивость региона. Региональный аспект устойчивого развития включает следующие элементы:

- формирование регионального хозяйственного механизма, учитывающего местные особенности;
- осуществление мер по оздоровлению населения, развитию социальной инфраструктуры, обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия;

– реконструкцию региональной промышленной системы с учетом хозяйственной емкости локальной экосистемы и многое другое [4, 5].

В региональной экономике основной составляющей подсистемой являются люди, поскольку экономика создается людьми и ради людей. Региональная экономика, как и экономика государства, функционирует во имя обеспечения достойной жизни людей, региональная экономика призвана обеспечить нормальную жизнь для людей, проживающих в регионе, а государственная – для всего населения страны. Человек как часть региональной системы выступает в нескольких ролях: как субъект и объект управления, как производитель и потребитель, как продавец и покупатель, как член общества [2].

Второй важнейшей составляющей региональной экономики является естественная природа, т. е. исторически унаследованные регионом земельные, водные ресурсы, воздушный бассейн, природные ископаемые, флора и фауна. Кроме того, к данной подсистеме относится и климатическая зона региона. Чем богаче и уникальнее природные ресурсы региона, тем выше физиократическая составляющая в совокупных параметрах экономической стабильности региона.

Третьей составной частью региональной экономики является так называемая антропогенная (искусственная) природа, т. е. все, что создано человеком на территории данного региона. Антропогенная природа, в свою очередь, делится на ряд подсистем: производственную, социальную, потребительскую, политическую. Творением людей является и такая важная составляющая, как традиции и культура населения региона [3, 9].

Кратко охарактеризуем данные подсистемы [8].

1. Административно-политическая структура региона представляет собой совокупность институтов и институциональных механизмов, направленных на управление внешними и внутренними параметрами экономики региона. Качество функционирования данной подсистемы во многом зависит от качества подсистемы «человеческие ресурсы региона», поскольку человеческий фактор оказывает на политику и администрирование самое непосредственное влияние. Пропорциональность данной подсистемы определяет развитие всей региональной экономики в целом.

2. Производственная подсистема региона состоит из большого количества элементов, основными из которых являются средства производства, с помощью которых изготавливаются товары (производятся услуги). Средствами производства зачастую становятся объекты естественной природы, вовлеченные в производственные процессы как предметы труда. От уровня развития производства в регионе и оптимальности его структуры прямо пропорционально зависит уровень жизни населения (единственное условие – конкурентоспособность производства). При исследовании производственной подсистемы региона особое внимание следует отводить

производству предметов потребления, т.е. всего того, что призвано удовлетворить личные потребности людей.

3. Социальная подсистема состоит из таких региональных составляющих, как образование, здравоохранение, системы сообщения, связи и иных региональных непроизводственных инфраструктур, т. е. всего того, что определяет условия жизнедеятельности людей в регионе. Социальные пропорции определяют уровень и тип социальной устойчивости региона.

4. Финансовая подсистема состоит из совокупности финансовых институтов, ее пропорциональность во многом определяет эффективность развития экономики региона.

5. Культура является историческим наследием населения региона, способствующим формированию единого регионального «духа», традиций, учитывающих национальную структуру населения. Правильно сформированные, десятилетиями сохраняемые устои, традиции, религиозные корни и т.п. способны оказать положительное воздействие на формирование антропогенной природы региона и его экономики в целом.

Все подсистемы региональной экономики являются необходимыми для ее устойчивого функционирования, недостатки и отклонения от оптимальных пропорций любой из подсистем негативно отражаются на региональной макросистеме в целом [3–5].

Для перехода к устойчивому развитию сама социально-экономическая система региона должна быть устойчивой, а это является сложной социально-экономической, финансовой и организационной задачей, предполагающей наличие определенных ограничений.

Выделяют следующие ограничения [6, 8]:

- достаточные для решения задачи ресурсы (природные, финансовые, социальные);
- достаточное время на решение задачи;
- достаточный объем полномочий при определении методов решения задачи.

Кроме того, существует и ряд граничных ограничений:

- ни один из ресурсов не должен быть равен нулю;
- недостаток одного ресурса должен дополняться усилением других;
- плавность и интенсивность развития экономики региона не должна нарушаться кризисными внешними воздействиями.

Экономическая устойчивость региона – это такое состояние его экономики, которое позволяет осуществлять динамичный экономический рост всех подсистем, расширенное воспроизводство, поддерживать рациональную структуру в межрегиональной торговле, повышать уровень жизни населения региона. Такое состояние региональной социально-экономической системы обеспечивается с помощью наличия прогрессивных экономических и правовых регуляторов, а также с помощью корректирующих воздействий регионального управления.

Исследование экономической устойчивости региона предполагает выделение факторов, положительно и отрицательно воздействующих на нее, которые можно классифицировать по различным аналитическим признакам. Сочетания, отношения, взаимодействие и взаимосвязь факторов значимы и для отдельно взятых субъектов, и экономической системы в целом. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других – ослабевает. Возможные критерии группировки факторов, влияющих на устойчивость региона, приведены в табл. 1 [8].

Таблица 1

Факторы, влияющие на экономическую устойчивость региона

Классификационные признаки	Характеристики факторов
По месту возникновения	Внешние и внутренние
По времени воздействия	Постоянные и переменные
По степени важности результата	Основные и второстепенные
По структуре	Простые и интегральные
По последствиям воздействия	Положительные и отрицательные
По содержанию	Общеэкономические, политические, финансовые, правовые, социально-психологические
По характеру воздействия	Явные (непосредственные), косвенные (опосредованные)
По силе воздействия	Сильные и слабые

Необходимо отметить принципиальную трудность количественной оценки экономической устойчивости региональных экономических систем. Устойчивость уникальна в любой момент времени, поскольку это определенное состояние системы в конкретный момент времени, оно не может повториться в точности, так как определяются уникальными, моментными значениями составляющих ее факторов. Кроме того, экономика региона как открытая система находится в состоянии динамического (квазистабильного) равновесия, в отличие от статического равновесия закрытых от внешнего воздействия технических систем [1, 7].

Критерии и показатели, применяемые для комплексного анализа экономической устойчивости развития региона, должны отвечать нескольким основным требованиям [8].

Во-первых, они должны характеризовать состояние производственного, финансово-инвестиционного и социального секторов экономики.

Во-вторых, они должны позволять проанализировать динамику и структуру материального производства и инвестиционной активности и финансовой самообеспеченности региона.

В-третьих, необходимо, чтобы они характеризовали способность экономического механизма развития территориального образования адаптироваться к действующим неблагоприятным внутренним и внешним факторам и обеспечивать устойчивое воспроизводство основных товаров, работ, услуг в необходимом объеме, ассортименте и качестве.

В-четвертых, с их помощью должны оцениваться уровень жизни населения и его имущественная дифференциация, экономическая и физическая доступность материальных благ для различных социально-демографических групп.

В-пятых, необходимо, чтобы они характеризовали параметры экологической обстановки территориальных образований.

В-шестых, критерии и показатели должны позволять адекватно оценивать закономерность развития с учетом пространственно-временных характеристик вышеуказанных процессов.

Социально-экономическое положение и динамичность развития региона в значительной степени зависят от устойчивости функционирования производственного, финансово-инвестиционного и социального секторов экономики. Учитывая, что показатели социально-экономической устойчивости должны позволять адекватно оценивать закономерность развития, значение имеют не фактический уровень рассмотренных показателей за изучаемый период, а их отклонение от нормальной (выровненной по тренду) величины. Чем меньше отклонение, тем ниже колеблемость и выше устойчивость социально-экономического положения региона. Отсюда в процессе анализа используется система показателей колеблемости как индикаторов неустойчивости развития.

На первом этапе осуществляется отбор показателей-индикаторов для характеристики производственной $K_{упроиз}$, финансово-инвестиционной $K_{уфин-инв}$ и социальной $K_{усоц}$ составляющих социально-экономической устойчивости.

Для расчета были выбраны 15 макроэкономических показателей, характеризующих различные элементы экономической устойчивости субъектов УРФО (табл. 2). Источник информации для оценки – статистические сборники и ежегодники [10].

Коэффициент устойчивости – один из обобщающих показателей, который измеряет меру колебаний фактических уровней динамического ряда относительно теоретических уровней. Чем выше K_y , тем ниже колеблемость ряда относительно тренда и выше его устойчивость. Для диагностики устойчивости анализируются значения показателей, рассмотренных в табл. 2, с 2008 по 2017 гг. Показатели устойчивости (абсолютная и относительная колеблемость, коэффициент устойчивости, размах колебаний уровней) характеризуют устойчивость уровней ряда динамики, то есть минимальную колеблемость.

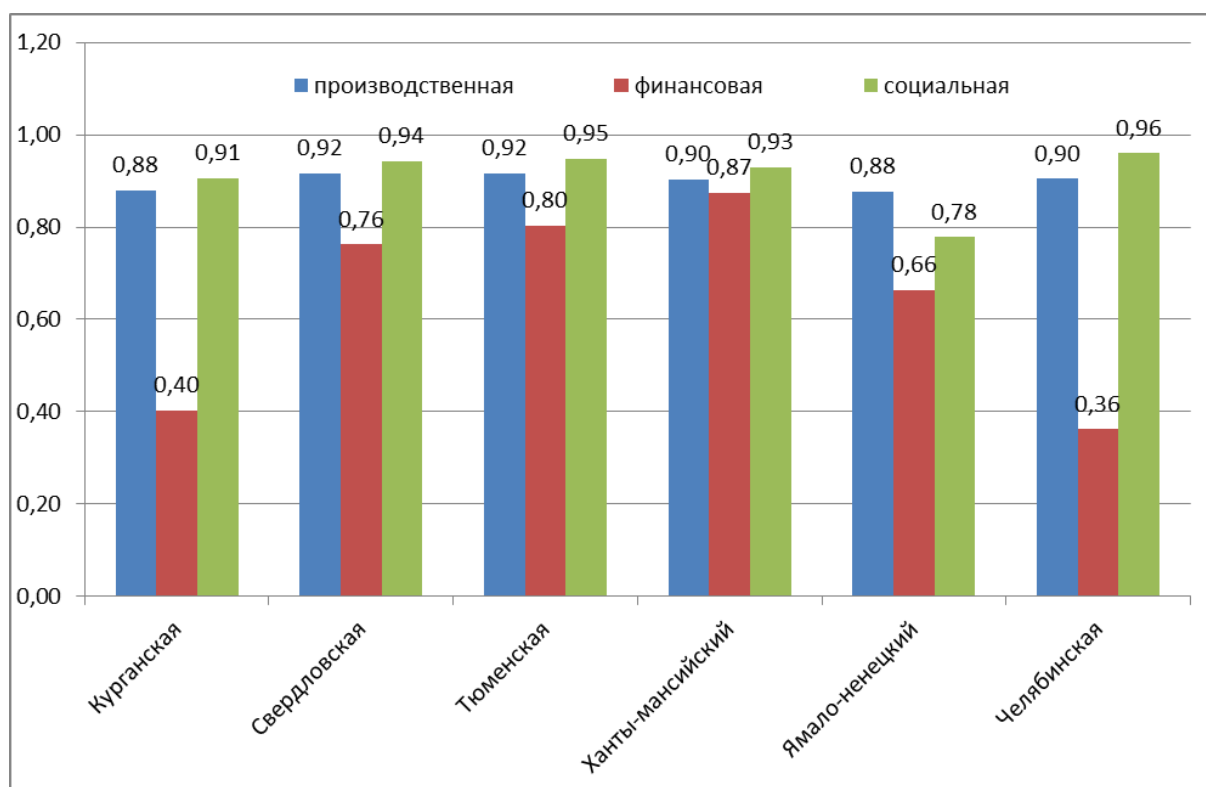
Таблица 2

Показатели, характеризующие региональную
экономическую устойчивость

Компонента устойчивости	Показатель
1. Производственная устойчивость	1.1. Валовый региональный продукт, млн руб.
	1.2. Индекс промышленного производства, %
	1.3. Продукция сельского хозяйства, млн руб.
	1.4. Ввод в действие жилых домов, тыс. м ²
	1.5. Оборот розничной торговли, млн руб.
2. Финансово-инвестиционная устойчивость	2.1. Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн руб.
	2.2. Удельный вес убыточных организаций, % от общего числа организаций
	2.3. Инвестиции в основной капитал, млн руб.
	2.4. Индекс потребительских цен, %
	2.5. Уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг), %
3. Социальная устойчивость	3.1. Коэффициент рождаемости, %
	3.2. Коэффициент смертности, %
	3.3. Уровень безработицы, %
	3.4. Реальная начисленная заработная плата, % к предыдущему году
	3.5. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.

Следует отметить, что при данном подходе колеблемость и устойчивость рассматриваются как противоположные по сути категории: чем слабее колеблемость уровня показателя исследуемого явления, тем выше его устойчивость. Вместе с тем, слабая колеблемость хотя и означает устойчивость уровней ряда динамики, но ничего не говорит об ее развитии. Теоретически малая колеблемость может существовать и при полном застое. Устойчивость развития проявляется не столько в низких размерах колебаний уровней ряда, динамики относительно тренда, сколько в устойчивой возрастающей тенденции его изменения.

Результаты проведенного анализа приведены на рис. Самыми высокими показателями устойчивости характеризуется социальная компонента регионального развития. На втором месте находится производственная устойчивость. Наименьшие значения устойчивости характерны для финансово-инвестиционной сферы. Причем в Челябинской области наблюдается парадоксальная ситуация – наибольшие значения социальной (0,96) и наименьшие значения финансово-инвестиционной (0,36) устойчивости среди субъектов УРФО.



Диагностика производственной, финансово-инвестиционной
и социальной устойчивости субъектов УРФО

Библиографический список

1. Дорждеев, А.В. Теоретико-методологические основы устойчивого развития экономики регионов / А.В. Дорждеев // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 15–36.
2. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Л. Макашевой. – М.: Инфра-М, 2000. – 784 с.
3. Краснова, Т.Г. Экономическая устойчивость региона: проблемы теории и практики: дис. ... д-ра экон. наук / Т.Г. Краснова. – Иркутск, 2000. – 317 с.
4. Кретинин, В.А. Механизм повышения экономической устойчивости хозяйственной системы региона: монография / В.А. Кретинин. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 252 с.
5. Кретинин, В.А. Основные компоненты и индикаторы экономической устойчивости хозяйственной системы региона / В.А. Кретинин. – Владимир, 2004. – 140 с.
6. Львов, Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
7. Лясковская, Е.А. Экономико-статистическое исследование потенциала устойчивости и процессов развития: предприятие, отрасль, регион / Е.А. Лясковская. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007.
8. Лясковская, Е.А. Анализ и диагностика экономической и финансовой устойчивости фирмы / Е.А. Лясковская. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.

9. Сомов, А.Ю. Социально-экономическая устойчивость регионального производственного комплекса: дис. ... канд. экон. наук / А.Ю. Сомов. – Ставрополь, 2005. – 62 с.

10. Электронный ресурс. – URL: <http://www.gks.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 519.216.3 + 005.521:334.7

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

М.Б. Попова

В данной статье дано определение прогнозирования, определены задачи, решаемые прогнозированием, и место прогнозов в планировании деятельности организации, проведена классификация прогнозирования и рассмотрены некоторые методы прогнозирования.

Ключевые слова: прогнозирование, методы прогнозирования, методы моделирования, экспертные оценки, экстраполяция.

Очень часто для того чтобы построить реализуемый план, необходимо понять, что и при каких обстоятельствах ожидает организацию в будущем. Управляющему организацией необходимо знать: «Какой товар будет пользоваться спросом в будущем? Какие ресурсы в каком количестве будут необходимы для производства нужного объема товара? С какими организациями можно сотрудничать для бесперебойных поставок? Какую цену определить на товар, чтобы он продавался?». Все эти вопросы менеджер может решить, опираясь на прогнозы спроса, дохода, количество конкурентов в будущем. Таким образом, это важный инструмент менеджера на этапе планирования. Основной функцией прогноза является определение предполагаемого состояния объекта в будущем или выявление альтернативных путей.

Конечно же, прогноз носит вероятностный характер, но обладает определенной достоверностью, а на практике – это предплановый документ, фиксирующий вероятную степень достижения поставленной цели в зависимости от масштаба и способа будущих действий.

Часто прогноз является не только базой для проведения анализа возможностей, но и базой для разработки планирования, стратегии и управления предприятием.

С помощью прогнозирования можно найти:

– проблемы, связанные с организацией производства технической и организационно-экономической направленности и сроки их решения;

- объемы материалов, оборудование, технологические процессы, необходимые при определении количества новой продукции;
- объем продукции, выпускаемый или готовящийся к выпуску у конкурентов, а также потребность в ней на рынках;
- себестоимость готовящейся продукции;
- мощность предприятия, которая понадобится для производства;
- количество трудовых ресурсов, их структуру, квалификацию и тот рост производительности труда, необходимый для реализации представленного объема продукции [1].

Также прогноз должен включать:

- анализ выбранного направления производства и характеристику его современного состояния;
- определение перспективных технических и экономических проблем, связанных с практической реализацией нерешенных проблем;
- оценку важности проводимых исследований, требующих внимания и затрат для решения будущих проблем.

Прогнозирование – это научное исследование перспектив развития каких-либо явлений.

Прогнозирование можно классифицировать по параметру времени, различают:

- 1) краткосрочное – 1 год;
- 2) среднесрочное – 2–5 лет;
- 3) долгосрочное – 5–10 лет;
- 4) сверхдолгосрочное – более 10 лет.

Для осуществления прогноза необходимо определить цели и задачи. Таким образом, прогнозирование можно классифицировать:

- по виду объекта;
- по масштабу объекта;
- по затратам ресурсов;
- по времени;
- по числу факторов;
- по применяемым методам;
- прочие.

Особенностью прогнозирования можно считать использование статистических данных изучаемого явления, применяемых для анализа объекта и выдвижения гипотез о характере применяемых методов прогнозирования.

Вообще прогнозирование является неотъемлемой частью планирования. Планирование в своем роде опирается на результаты прогнозирования.

Итак, прогнозирование – это предсказание будущего на основании накопленного опыта и текущих предположений относительно него. Это сложный процесс, по ходу которого необходимо решать большое количество различных вопросов. Чаще всего для определения прогнозных значе-

ний необходимо использовать одновременно несколько методов. И только их сочетание поможет определить картину происходящего с максимальными деталями и сделать правильные выводы.

Далее рассмотрим группы методов прогнозирования, наиболее часто используемые для получения результата.

Метод экспертных оценок. В основе этого метода лежит мнение одного из привлекаемых специалистов в данной области. Возможны индивидуальные и коллективные экспертные оценки. Данный метод наиболее часто применяется в тот момент, когда сложно определить количественные факторы, воздействующие на объекты.

Эксперт – квалифицированный специалист, привлекаемый для формирования оценок относительно объекта прогнозирования.

Экспертный метод прогнозирования – метод прогнозирования, базирующийся на экспертной информации. В теоретическом аспекте правомерность использования экспертного метода подтверждается тем, что методологически правильно полученные экспертные суждения удовлетворяют двум общепринятым в науке критериям достоверности любого нового знания: точности и воспроизводимости результата.

К этим методам можно отнести:

- 1) совещание – метод открытого обсуждения («метод комиссий»);
- 2) метод «мозговой атаки»;
- 3) метод «суда»;
- 4) метод Дельфи.

Метод экстраполяции. Идея данного метода заключается в подробном изучении явления в прошлом и настоящем. Затем полученные результаты проецируются на будущее. Обычно экстраполяцию разделяют на прогнозную и формальную:

– формальная – предполагает сохранение в будущем всех тенденций развития предприятия прошлого и настоящего;

– прогнозная – основывается на гипотезе о динамике предприятия совместно с учетом действия внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия в будущем.

Для того чтобы разработать *экономико-статистическую модель*, необходимо пройти следующие стадии:

1. Проанализировать производство с точки зрения экономики и выявить факторные и результативные показатели.
2. Собрать все необходимые статистические данные и подвергнуть их обработке.
3. Выявить взаимосвязь результативных и факторных признаков.
4. Определить числовые параметры экономико-статистической модели.
5. Сопоставить экономико-статистическую модель изучаемому процессу.
6. Интерпретировать полученную модель с точки зрения экономики.

В качестве примера можно привести уравнение однофакторной (парной) линейной корреляционной связи [2]:

$$y^* = a \cdot x + b,$$

где y^* – расчетные значения результативного признака, полученные по уравнению регрессии;

a, b – коэффициенты представленного уравнения регрессии.

Параметры уравнения a, b можно найти методом наименьших квадратов (метод решения систем уравнений, при котором в качестве решения принимается точка минимума суммы квадратов отклонений), т.е. в основу этого метода положено требование минимальности сумм квадратов отклонений эмпирических данных y_i от выровненных y^* .

$$\sum (y_i - y^*)^2 = \sum (y_i - b - ax_i)^2 \rightarrow \min.$$

Для нахождения минимума данной функции приравняем к нулю ее частные производные и получим систему двух линейных уравнений, которая называется *системой нормальных уравнений*:

$$\begin{aligned} n \cdot b + a \sum x &= \sum y \\ b \sum x + a \sum x^2 &= \sum xy \end{aligned}$$

Выразим из этой системы коэффициенты a, b :

$$a = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\overline{x^2} - (\bar{x})^2}; \quad b = \bar{y} - a \cdot \bar{x}.$$

Для оценки тесноты связи при линейной форме уравнения применяется такой показатель, как *линейный коэффициент корреляции*. Он был предложен английским математиком К. Пирсоном и рассчитывается по формуле:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}.$$

Значение линейного коэффициента корреляции важно для исследования социально-экономических явлений и процессов, распределение которых близко к нормальному.

Интервал, в котором должен находиться коэффициент: $-1 \leq r \leq 1$. Отрицательные значения указывают на обратную связь, а положительные – на прямую. При $r = 0$ линейная связь отсутствует. Чем ближе коэффициент корреляции по абсолютной величине к единице, тем теснее связь между признаками. И, наконец, при $r = \pm 1$ связь – функциональная.

Величина R^2 называется *совокупным коэффициентом множественной детерминации*. Она показывает, какая доля вариации изучаемого показателя объясняется влиянием факторов, включенных в уравнение множественной регрессии. Значение совокупного коэффициента множественной детерминации находится в пределах от 0 до 1. Поэтому чем ближе R^2

к единице, тем вариация изучаемого показателя в большей мере характеризуется влиянием отобранных факторов:

$$R^2 = 1 - \frac{\overline{\varepsilon^2}}{\sigma_y^2},$$

где $\overline{\varepsilon^2} = \frac{\sum (y_i^* - y_i)^2}{n}$.

Методы моделирования. Моделирование – это конструирование модели на основании предварительного изучения объекта и процессов, выделение его существенных признаков и характеристик [3].

Прогнозирование с использованием моделей включает в себя ее разработку, экспериментальный анализ, сопоставление результатов предварительных прогнозных расчетов с фактическими данными состояния процесса или объекта, уточнение и корректировку модели.

Ярким примером применения методов моделирования можно считать функцию Кобба–Дугласа:

$$Q = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta,$$

где Q – производственная функция (или функция полезности);

A – технологический коэффициент;

L – затраты труда;

K – затраты капитала;

α – коэффициент эластичности по труду;

β – коэффициент эластичности по капиталу.

Метод экономического прогнозирования (экономический анализ) наиболее часто используется на предприятии. Весь экономический процесс или явление делим на части, затем определяем взаимосвязь всех частей и воздействие каждой на развитие процесса.

Поскольку экономический анализ – это неотъемлемая часть и один из элементов логики прогнозирования, он должен осуществляться на макро-, мезо- и микроуровнях. Используется при планировании производства на предприятии.

Процесс экономического анализа можно подразделить на несколько стадий:

- постановка проблемы, определение критериев оценки и целей;
- подготовка необходимой для анализа информации;
- аналитическая обработка информации после ее изучения;
- разработка рекомендаций о возможных путях достижения целей;
- оформление результатов.

Балансовый метод. Данный метод основан на разработке балансов, которые представляют собой систему показателей, где первая часть, характеризующая ресурсы по источникам их поступления, равна второй, отражающей распределение их по всем направлениям расхода.

При помощи балансового метода воплощается в жизнь принцип пропорциональности и сбалансированности, который применяется при разработке прогнозов. Его суть заключается в увязке потребностей предприятия в различных видах сырьевых, материальных, финансовых и трудовых ресурсов с возможностями производства продукта и источниками ресурсов.

Таким образом, система балансов, которую используют в прогнозировании, включает: финансовые, материальные и трудовые балансы. В каждую из данных групп входит еще ряд балансов.

Нормативный метод – один из основных методов прогнозирования. В настоящее время ему стало придаваться большое значение. Его сущность заключается в технико-экономических обоснованиях прогнозов с использованием нормативов и норм. Последние применяются при расчете потребности в ресурсах, а также показателей их использования.

Программно-целевой метод (ПЦМ). В сравнении с другими методами данный метод является сравнительно новым и недостаточно разработанным. Он начал широко применяться только в последние годы. ПЦМ тесно связан с уже рассмотренными методами и предполагает разработку прогноза, начиная с оценки итоговых потребностей на основании целей развития предприятия при дальнейшем определении и поиске эффективных средств и путей их достижения, а также ресурсного обеспечения.

Суть ПМЦ заключается в определении основных целей развития предприятия, разработки взаимосвязанных мероприятий по их достижению в заранее определенные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами, а также с учетом эффективного их использования.

Кроме прогнозирования ПМЦ применяется при создании комплексных целевых программ, которые представляют собой документ, где отражены цель и комплекс производственных, организационно-хозяйственных, социальных и других мероприятий и заданий, увязанных по исполнителям, срокам осуществления и ресурсам.

Любой процесс прогнозирования, как правило, строится в следующей последовательности:

1. Формулировка проблемы.
2. Сбор информации и выбор метода прогнозирования.
3. Применение метода и оценка полученного прогноза.
4. Использование прогноза для принятия решения.
5. Анализ «прогноз–факт».

Сегодня нет такой отрасли, нет такого направления развития науки, где бы ни использовались те или иные методы прогнозирования. Человеку сложно жить в условиях неопределенности. Человек прогнозирует погоду, чтобы строить планы на будущее, прогнозирует спрос, предложение. Методы прогнозирования используются в криминалистике, в политике. Прогнозируются социальные и экономические явления, численность населения, рождаемость, объемы ВВП и т.д.

Эффективное практическое применение методов прогнозирования, пример которого наиболее распространен на нынешний момент, – их использование в бизнес-среде. Так, наиболее прогрессивные фирмы уже не обходятся без составления прогнозов при осуществлении полноценного планирования своей деятельности. В данном контексте важными являются прогнозы конъюнктуры рынков, динамики цен, спроса, инновационных перспектив и прочие прогностические показатели вплоть до сезонно-климатических природных колебаний и социально-политического климата.

Библиографический список

1. Светульников, И.С. Методы социально-экономического прогнозирования в 2 т. Т. 1 Теория и методология: учебник и практикум для академического бакалавриата / И.С. Светульников, С.Г. Светульников. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 351 с. – URL: www.biblio-online.ru/book/E8B25F3F-83D3-4F32-BF6D-630A7C240378.
2. Статистика в 2 т. Т/ 1: Учебник для академического бакалавриата / И.И. Елисеева [и др.]; отв. ред. И.И. Елисеева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 332 с. – URL: www.biblio-online.ru/book/91E57093-4665-48C7-8FE4-7BF231DA7800.
3. Лукинова, Н. Методы прогнозирования: классификация, характеристика, пример [Электронный ресурс] / Н. Лукинова. – URL: <http://fb.ru/article/45651/metodyi-prognozirovaniya>.

[К содержанию](#)

УДК 657.471.1 + 69.003

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА

Н.В. Усманова

Статья посвящена вопросам исследования причин возникновения транзакционных издержек в процессе подготовки и реализации инвестиционно-строительного проекта. В качестве основных причин были выявлены сложные межфирменные взаимоотношения участников проекта, их большое количество, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, инвестиционный проект, застройщик, подрядчик.

Строительство относится к одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики Российской Федерации. Последствия экономи-

ческого кризиса привели к значительному сокращению объемов строительства в 2010 г., однако, несмотря на медленный подъем, отрасль продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных для частных инвестиций. В то же время в кризисный период остро проявились недостатки рыночной среды в виде различных барьеров и ограничений, обусловленных факторами рынка, нормативно-правовой базой, административными органами и оппортунистическим поведением участников инвестиционно-строительного комплекса. Как результат, согласно рейтингам австрийской консалтинговой компании *Global Property Guide*, уровень транзакционных издержек в России является самым высоким среди европейских стран [1].

Эффективность функционирования инвестиционно-строительного проекта зависит от рационального использования ресурсов, от выстраивания грамотных и эффективных экономических связей. Эта идея находит подтверждение в работах российских и зарубежных исследователей. Н.А. Асаул отмечает: «...основной целью формирования и последующего развития институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса является минимизация издержек взаимодействия его участников (транзакционных издержек) при осуществлении ими своих функций на рынке» [2].

Для любой системы экономических отношений характерны транзакционные издержки, которые, в свою очередь, влияют на объем осуществляемых транзакций.

Одной из особенностей транзакционных издержек является то, что их затруднительно измерить в количественном и стоимостном выражении.

Транзакционные издержки в значительной степени носят неявный характер, и их достаточно трудно выявить и оценить. Например, невозможно точно измерить издержки оппортунистического поведения участников сделки или затраты времени на поиск необходимой информации, ее анализ и оценку. Такие затраты являются неявными (скрытыми) и на счетах бухгалтерского учета не отражаются [3, 4].

Проблема «наблюдаемости» транзакционных издержек была сформулирована Дугласом Нортом и Джорджем Уоллисом, что обусловило появление новой категории – транзакционные услуги, – соответствующей измеряемой части транзакционных издержек. Эти же ученые впервые в 1986 г. произвели количественную оценку транзакционных издержек, которая нашла свое отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год». Данное исследование имеет актуальность и в настоящее время. В отечественной экономической литературе перевод вышеуказанной статьи отсутствует, однако основные положения изложены профессором А.Е. Шаститко [5].

В России в 1996 г. количественную оценку транзакционных издержек, применив методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, провел отечественный эко-

номист В. Кокорев на основании показателя накладных расходов для фирм и товарооборота для всей экономики в целом [6].

Сложность оценки транзакционных издержек связана с неоднозначностью подходов к определению транзакционных издержек, взаимосвязанностью транзакционных и трансформационных издержек, высокими затратами на прямые измерения [10]. При этом в количественном выражении транзакционные издержки являются очень важным параметром хозяйственной деятельности организации и их стоимостная минимизация является одной из главных проблем управленческого персонала.

Для оценки величины транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере используют данные австрийской консалтинговой компании *Global Property Guide* (GPG). GPG разработала методику оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов, включающую оценку транзакционных издержек. Данные компании GPG применяются правительствами ряда стран при принятии стратегических решений в сфере инвестиционно-строительной политики государства. Размер транзакционных издержек в России по результатам исследований компании *Global Property Guide* на сегодняшний день составляет 23 % [1].

Россия лидирует по уровню транзакционных издержек по сравнению с европейскими странами в инвестиционно-строительной деятельности. Также необходимо отметить, что в России основная доля транзакционных издержек приходится на продавца, в то время как в европейских странах — на покупателя. В действительности эта ситуация проявляется в завышении стоимости аренды или продажи 1 м² площади недвижимости как в регионах, так и на всей территории РФ.

Актуальность проблемы снижения транзакционных издержек в инвестиционно-строительных проектах определяется, прежде всего их величиной. «...Суммарные транзакционные издержки способны доходить до 200 % к себестоимости объектов строительства» [7], что также является одним из ключевых факторов сдерживания развития инвестиционно-строительного комплекса. Следовательно, возникающие издержки учитываются в стоимость квадратного метра строящегося жилья, что является одной из причин роста стоимости недвижимости в последнее время. На рис. представлена динамика изменения средней стоимости строительства 1 м² жилой площади.

В графике средней стоимости строительства 1 м² жилой площади прослеживается динамика увеличения цены. На увеличение стоимости могли повлиять две причины:

- 1) искусственное завышение цены по отношению к расходам застройщика (при этом должна наблюдаться сверхприбыль строительных организаций);
- 2) рост транзакционных издержек.

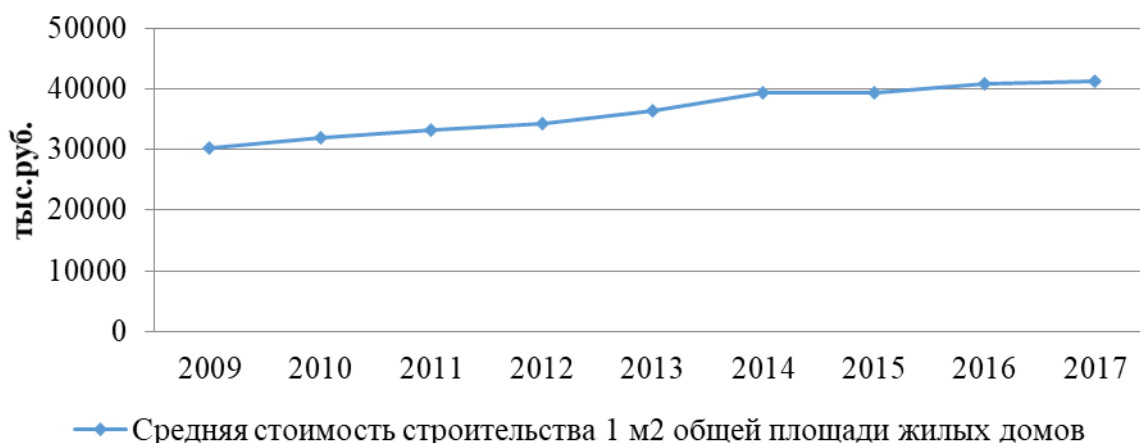


График средней стоимости строительства
1 м² общей площади жилых домов

По результатам государственной статистики сверхприбыль у строительных организаций не выявлена, Следовательно, рост цен на объекты недвижимости обусловлен ростом величины транзакционных издержек.

Практика управления инвестиционно-строительным проектом по своей сути зависит от действий отдельных его участников, которые коллективно взаимодействуют в качестве проектной группы для достижения общей цели. В рамках инвестиционно-строительного проекта взаимодействуют следующие группы лиц: инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик, проектно-изыскательные организации, страховые организации, банки и многие другие. В работе предметом исследования являются взаимоотношения в системе «застройщик–подрядчик». От уровня этих отношений напрямую будет зависеть скорость и качество строительства.

Застройщик владеет определенным земельным участком и привлекает финансовые средства участников долевого строительства с целью возведения жилых или каких-либо других объектов недвижимости на основании имеющегося у него официального разрешения на строительство. Застройщик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проекта, требованиями строительных норм и правил, оговоренных стоимостью. При этом на застройщика ложится задача взаимодействия с проектными организациями, государственными органами, поставщиками ресурсов.

В условиях многозадачности перед застройщиком появляется выбор: передать часть работ по строительству объекта подрядчику или выполнять все работы силами собственных подразделений. С одной стороны, передача работ подрядчику позволяет застройщику оптимизировать бизнес-процессы и тем самым снизить стоимость строительства. С другой стороны, всегда остается риск оппортунистического поведения подрядчика, что

повышает риски для застройщика, потому что ответственность за качество и сроки выполнения работ перед заказчиком несет застройщик.

При этом необходимо отметить, что, несмотря на то, что и застройщик, и подрядчик являются участниками одного инвестиционно-строительного проекта, цели они преследуют разные. Застройщик заинтересован в том, чтобы объект был построен в указанные сроки и без превышения сметной стоимости [8]. В свою очередь подрядчик, напротив, заинтересован в том, чтобы увеличить стоимость строительства и тем самым получить более высокую оплату за свою работу. Одновременно с этим, если каждый из участников этих отношений ведет себя добросовестно и не нарушает договорных отношений, то это подталкивает застройщика к передаче большего количества работ подрядчику. Поэтому изучение факторов, способствующих установлению эффективных взаимоотношений между застройщиком и подрядчиком, имеет ключевое значение для успешной реализации инвестиционно-строительного проекта.

В качестве фактора, способствующего появлению транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта, целесообразно рассмотреть жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы. На сегодняшний день при расчете стоимости строительства заказчик опирается на результаты сводного сметного расчета, который в свою очередь составляется из объектных и локальных смет. Сметы в свою очередь составляются на основе существующих сметных расценок и нормативов, установленных государством. Величина накладных расходов также регламентируется. Для того чтобы выиграть тендер на строительство, подрядчику необходимо предложить на торгах самую низкую цену на объявленные работы и доказать, что он сможет их реализовать. В данном случае возникают транзакционные издержки, связанные с дополнительной экспертизой сметной документации, проведением дополнительных торгов и оппортунистическим поведением подрядчиков. Дело в том, что для победы в тендере зачастую подрядчик предлагает цену ниже какого-либо адекватного уровня. Для того чтобы данный контракт не был для подрядчика убыточным, ему необходимо или использовать более дешевые материалы, или жертвовать собственной прибылью, или идти на мошенничество. Таким образом, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы создает условия для возникновения транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта.

Заключение. В качестве основных факторов возникновения транзакционных издержек инвестиционно-строительного проекта можно выделить: сложные межфирменные взаимоотношения участников проекта, их большое количество, жесткие нормативы со стороны сметного ценообразования и несовершенство нормативно-правовой базы.

Библиографический список

1. Round Trip Transaction Costs – Russia Compared to Continent / Global Property Guide, 2017. – URL: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Russia/roundtrip-cost>.
2. Асаул, Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н.А. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.
3. Гуденица, О.В. Стратегический учет и аудит собственности коммерческой организации при реорганизационных процедурах / О.В. Гуденица. – Ростов н/Д.: Терра, 2005.
4. Асаул, А.Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А.Н. Асаул, А.В. Лобанов // Экономика Украины. – 2010. – № 11. – 47 с.
5. Cheung S. The Transaction Costs Paradigm: 1998, Presidential Address, Western Economic Association // Economic Inquiry. – 1998. – Vol. 36. – № 4. – Pp. 514–521.
6. Лукичев, М.Ю. Совершенствование форм и методов финансирования инновационной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / М.Ю. Лукичев. – URL: <http://economy-lib.com/upravlenie-transaktsionnymi-izderzhkami-stroitelnyh-korporatsiy#ixzz48MJhJVPf>.
7. Асаул, А.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
8. Вербицкая, Д.В. Проблемы организации процесса капитального ремонта жилых домов на примере Челябинской области / Д.В. Вербицкая, Н.В. Князева // Сборник статей участников Международной научно-практической конференции IV Уральского вернисажа науки и бизнеса / под общ. ред. Е.П. Велихова. – 2017. – С. 155–160.
9. Орлова, Н.А. Оценка уровня и выявление наиболее затратной группы трансакционных издержек при реализации инвестиционно-строительного проекта / Н.А. Орлова, Т.А. Шиндина // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11. – № 3. – С. 92–95.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 330.522.4

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ: ОТ МНОГООБРАЗИЯ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.С. Дзензелюк

В статье исследуются вопросы, связанные с классификацией моделей управления запасами, оценкой их практического применения в современной экономике.

Ключевые слова: управление запасами, система управления запасами, модели управления запасами, ограничения применения моделей управления запасами.

Зарождение теории и появление первых попыток разработки моделей управления запасами относится к началу прошлого столетия. В 1915 году появилась первая книга, содержащая систематизированное изложение простейших моделей [1]. В работе рассматривалась классическая взаимосвязь издержек по поставкам и хранению запасов с объемом партии и частотой поставок и, по сути, излагалось то, что позже было названо формулой Уилсона.

Считается, что первоначальным толчком для развития теории управления запасами послужило одновременное развитие промышленности, технических наук и науки об организации производства в частности. Первую потребность в анализе и управлении запасами ощутили те отрасли экономики, которым пришлось столкнуться с вопросами календарного планирования и стоимостью переналадки и перенастройки производственного процесса которых достаточно высока. То есть изначально теория управления запасами формировалась в рамках проблематики производственного менеджмента. С тех пор актуальность ее решения не только не снизилась, но и непрерывно возрастает. Это подтверждается как значительным количеством публикаций соответствующей тематики, так острой практической потребностью повышения эффективности и капиталоотдачи общественного производства.

Безусловно, такой длительный период развития теории и опыт практического применения позволяют сегодня говорить о значительном «пласте» созданных моделей и систем управления запасами.

При этом системы управления запасами в общем случае можно классифицировать по различным признакам (табл. 1) [2].

Различные сочетания этих и ряда других признаков определяют многообразие задач управления. Однако в любой задаче управления запасами к числу основных вопросов, с которыми приходится сталкиваться, относятся: прогнозирование спроса или реализации товаров, определение издержек, связанных с хранением запасов и управлением ими, и технологии

формирования управляющих воздействий. При оперативном управлении многономенклатурными запасами решение этих вопросов имеет определенную специфику, которая находит свое отражение в конструируемой модели этого процесса. Соответственно основные различия известных решений теории УЗ определяются используемыми моделями спроса, критериями оптимальности (моделями издержек) и классом стратегий управления. К другим отличительным признакам моделей УЗ относятся: взаимодействие спроса (поставок) и состояние запасов, системы снабжения и различного рода ограничения, включая степень неопределенности.

Таблица 1

Классификационные признаки систем управления запасами

Признак	Характеристики признака (варианты систем)
Вид запасов	сырье, полуфабрикаты, готовая продукция, инструменты, запчасти
Место хранения	производитель, потребитель, снабженческая база или другие элементы товаропроводящей сети
Структура системы	изолированный склад, последовательная система складов, иерархическая система, разомкнутая или замкнутая по спросу система
Структура запасов	одно- или многономенклатурные запасы и взаимозаменяемость, ограниченность срока годности, порча при хранении
Статистические характеристики процессов спроса и поставок	стационарность, коррелированность спроса, управляемость, случайность поставок
Цели системы	стоимостные и вероятностные критерии, многокритериальность
Ограничения	на объем и номенклатуру запасов, на размеры партий поставок, на надежность и экономические характеристики процесса снабжения
Информационные характеристики	периодичность сбора данных, наблюдаемость спроса, полнота знаний о коэффициентах потерь

Весьма серьезный интерес представляет оценка сложившегося современного уровня развития теории управления запасами. Безусловно, за длительный период развития данной области знаний накоплен значительный теоретический «багаж». Опираясь на исследования проф. В.В. Лукинского [3], определим современное виденье ситуации:

Во-первых, выполненный проф. В.В. Лукинским в работе анализ показал, что в доступных автору источниках говорится о нескольких сотнях (более 300) моделей и методов управления запасами [3]. Отдельный интерес среди множества классификаций моделей представляет составленная им таблица относительной оценки частоты описания (применения) различных моделей и методов управления запасами [3] (табл. 2).

Таблица 2

Относительные оценки частоты описания (применения)
различных моделей и методов управления запасами, %

Наименование модели, метода	Иностранные источники	Российские источники	
		Работы по логистике (общие)	Работы по логистике (специаль- ные)
Текущий запас, модель EOQ (формула Харриса-Уилсона)	93	91	100
Страховой запас (формула Феттера)	56	36	40
Корректированные варианты основной модели EOQ	28	36	30
Модификации EOQ (немгновенная разгрузка, учет дефицита)	21	45	70
Учет ограничений и скидок	21	18	80
Многономенклатурные задачи	21	9	30
Многопродуктовые задачи	14	-	10
Статическая задача (одноцикловая поставка)	21	9	30
Модели (стратегии) управления запасами - «точка заказа» - с фиксированной периодичностью	49 56	81 81	70 70
Многоуровневые (эшелонированные системы)	28	9	20

Оценивая частоту применения различных моделей, видно, что безусловное преимущество имеет классическая «модель EOQ», что, конечно же, связано с ее «простотой интерпретации».

Во-вторых, содержание и результаты наиболее продвинутых работ в области теории управления запасами весьма наглядно иллюстрируют тезис о существенном усложнении предлагаемых моделей и необходимости их частной конкретизации для реальных случаев, то есть снижения их общности.

Стремление улучшения существующих моделей управления запасами с позиции эффективного практического использования, при повышении адекватности реализации создаваемых моделей СУЗ за счет более полного и точного учета параметров реальных ситуаций приводят к обратному результату из-за усложнения самих моделей СУЗ и методов их оптимизации, что отрицательно сказывается на понимании управленцами логики их работы и интерпретируемости результатов.

На рис. модели управления запасами представлены автором с позиций критериев оптимизации и методов использования, а также адекватности, универсальности и интерпретируемости получаемых результатов.

Под интерпретируемостью следует понимать простоту содержательного осмысления получаемых результатов и возможность построения осознанной стратегии управления запасами.

Адекватность моделей требует их соответствия реальной практике, с учетом возможных изменений состояния внутренней и внешней среды системы управления.

Универсальность теоретических результатов и моделей подразумевает сохранение ими адекватности как на множестве конкретных задач и условий управления запасами, так и на интервале возможных изменений этих условий.

Синтез систем по критерию оптимальности		Аналитические модели		Имитационные модели	
		Экономико-аналитические (использующие данные первичного учета)	Экономико-математические (использующие экономические показатели, экспертные оценки и пр.)	Идентификационные (Используемые для описания алгоритмов и параметров системы управления)	Управленческие (используемые для принятия управленческих решений в режиме текущего времени)
	Минимум совокупных затрат (область логистики)	ИвАнУн	ИсАсУн	ИнАсУс	ИнАнУв
	Максимальный уровень обслуживания (область маркетинга)	ИвАнУн	ИсАсУн	ИнАсУс	ИвАнУв
	Максимум прибыли (область финансов)	ИвАнУн	ИсАсУн	ИнАсУс	ИнАнУв
	Максимальный уровень обслуживания и минимальные совокупные затраты (область маркетинга-логистики)	ИвАнУн	ИсАсУн	ИнАсУс	ИнАвУв
Результат использования	Нахождение оптимального решения для определенных условий			Нахождение квазиоптимального решения с помощью интерпретации поведения системы	

→

Приближение к объекту управления (Рост адекватности описания объекта – но не решения)

Классификация моделей СУЗ

На рис. модели отнесены в тот или иной квадрант с учетом уровня интерпретируемости результатов (Ин – низкий уровень, Ис – средний уровень, Ив – высокий уровень), уровня адекватности (Ан – низкий уровень, Ас – средний уровень, Ав – высокий уровень) и уровня универсальности (Ун – низкий уровень, Ус – средний уровень, Ув – высокий уровень). Определение уровней по соответствующим позициям производилось на основе обобщения автором практического опыта и отзывов по их использованию, найденных в литературе.

Анализ разработанных моделей показывает, что подавляющее большинство работ посвящено логистическим моделям, ориентированным на минимизацию совокупных затрат.

При этом существующая тенденция активизации экономико-математических подходов к построению аналитических моделей хотя и повышает их адекватность и частично универсальность, но значительно усложняет их и

существенно снижает интерпретируемость и возможности широкого практического использования.

Таким образом, задача адекватного упрощения и «прозрачного» содержательного раскрытия существа используемых моделей и систем управления запасами объективно обуславливается ограниченным уровнем научных компетенций специалистов производственных предприятий и требованиями эффективной практической реализации теоретических результатов. Определенный автором методологический принцип адекватной сложности и динамизма нацелен на разрешение противоречия адекватности моделей и интерпретируемости и своевременности получаемых результатов.

Библиографический список

1. Harris, F. Operations and Cost. (Factory Management Series) / F. Harris. – Chicago: A.W. Shaw Co., 1915.
2. Лотоцкий, В.А. Модели и методы управления запасами / В.А. Лотоцкий, А.С. Мендель. – М.: Наука, 1991. – 189 с.
3. Воробьева, Н.И. Модель оптимального размера заказа: анализ и пути дальнейшего развития / Н.И. Воробьева, В.В. Лукинский, В.С. Лукинский // Логистика и управление цепями поставок. – 2014. – № 3(62). – С. 42–53.

[К содержанию](#)

УДК 330.322 + 332.146:330.322

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Р.Ш. Закиров

Представлены результаты исследования проблемы активизации инвестирования региональных проектов. Описаны особенности инновационных инвестиционных проектов и соответствующего им инвестиционного мышления. Для поиска инвестиционных решений предложено использовать четыре процедурные стратегии. Исследована связь потребностей инвестора и его инвестиционной установки.

Ключевые слова: инвестиции, региональный проект, инвестиционное мышление, процедурные стратегии, инвестиционная установка.

Инновационное развитие экономики является одним из приоритетов государственной политики Российской Федерации [1]. Существенная роль в реализации такой политики отводится регионам, которые обеспечивают

пространственное расположение инновационных объектов и процессов и их использование. На практике возможны три варианта проектов будущего развития регионов: инерционный, экспортно-сырьевой и инновационный. Экспортно-сырьевые проекты для большинства регионов объективно не возможны, поэтому они осуществляют выбор между оставшимися вариантами развития, часто отдавая предпочтение инерционным проектам. Здесь действуют причины субъективного характера: недостаток современных знаний и информации; консерватизм мышления руководителей, принимающих решение. Следует учитывать и объективные причины таких вариантов развития:

- сложившаяся структура производства в регионах часто неконкурентоспособна на международных рынках;
- характерна низкая доля высокотехнологичных и наукоемких товаров;
- отсутствие достаточных финансовых ресурсов;
- неразвитый научно-технический и кадровый потенциал региона.

Проекты инерционного развития в современных условиях являются серьезным тормозом в решении социально-экономических проблем региона, приводят к его возрастающему отставанию и деградации территориальных образований.

Наиболее результативным, но объективно сложным, является переход региона на путь инновационного развития. Для этого необходимо расширить инвестиции в проекты развития человеческого капитала, в подъем образования, науки и здравоохранения, в формирование инновационной среды, в построение региональной инновационной системы. Для решения таких задач регион должен установить экономический и институциональный режимы, обеспечивающие создание инновационного климата, культуры, способствующие развитию интеллектуального предпринимательства [2].

Инновационное развитие возможно лишь при переориентации инвестиций от проектов, характерных для индустриальной экономики, в проекты, создающие новые направления и объекты, обеспечивающие формирование и использование инноваций во всех сферах деятельности. Любой инвестиционный проект связан с риском, однако инвестиции инновационного характера обладают существенным риском [3]. В частности, возрастают риски проектирования, финансирования, реализации инновационных проектов [4]. В связи с отмеченным углубленно рассмотрим психологические причины принятия или отклонения инвестором вариантов инновационного инвестирования.

Инвестирование – деятельность по вложению определенных средств (капитала) в различные объекты для получения результатов, отражающих обычно долгосрочные цели инвесторов. Отрицательным фактором является то, что инвестирование объективно «связывает» финансовые средства на определенный срок, ограничивает распоряжение ими. Готовность инве-

сторa пойти на такие ограничения связана с его стремлением реализовать определенные цели:

- получение дополнительного дохода от инвестиционного проекта;
- преобразование накопленного капитала в определенные активы большей величины;
- решение кризисных, экономических и социальных проблем;
- создание возможностей большего потребления в будущем;
- обеспечение расширенного воспроизводства.

Инвестирование, особенно в инновационные проекты, связано с возможностью появления неблагоприятных рисков событий, приводящих к достижению ожидаемой доходности инвестиций. Инвестор стремится уменьшить такой риск за счет оптимизации своих решений, чему, однако, противодействует невозможность получения полной информации об объекте, в который инвестор вкладывает средства. Также влияет неопределенность будущей экономической и социальной ситуации в регионе, и, кроме того, потребности инвестора со временем могут меняться [5].

Выделим следующие психологические особенности инновационных инвестиционных проектов:

1. Цели. Инвестор принимает решения, считая, что инновации могут реально решить проблемы развития его бизнеса в условиях конкурентного давления рынка.

2. Конфликтность. Для инновационных проектов характерно рассогласование между субъективным желанием получения максимального эффекта и объективным большим риском проектов с существенным эффектом.

3. Сложность. При разработке и реализации проектов инновационного характера инвестор должен учитывать максимально возможное множество элементов внутренней и внешней среды, их текущие и будущие характеристики, взаимодействие элементов случайным, недетерминированным образом.

4. Инновационность. Теория и практика свидетельствуют, что инвестор будет эффективен в инновационной экономике, при наличии восприятия нового, способности понимать, создавать и реализовывать новое, т.е. быть креативным [6].

5. Неопределенность. Результаты инновационных инвестиционных проектов определяют место инвестора на современном рынке, что заставляет его действовать даже в условиях существенного недостатка информации, характерного для инноваций [7]. Неопределенными являются и результаты проекта.

В научной и учебной литературе преобладает процессное представление управленческих решений, включая и инвестиционные проекты, которое предполагает выбор из множества вариантов наиболее подходящих для достижения конкретной цели системы менеджмента [8]. Вместе с тем та-

кое понимание недостаточно для выявления специфики инновационных проектов, поскольку не учитывается психологическая сторона любого решения. В качестве основы примем представление решения как характерное для лица (группы лиц) желание (готовность) действовать в будущем определенным образом для получения некоторого заданного заранее целевого результата.

Такое определение позволяет учесть важную личностную обусловленность проектного решения как результата действия мотивационного, эмоционального, волевого и т.п. факторов. Обычно такие факторы рассматриваются лишь как некоторое дополнение, внешнее условие в структуре познавательной и решающей деятельности инвестора. Конструктивное преодоление отмеченного недостатка предполагает методологическую конкретизацию предметной трактовки мышления инвестора с учетом его интеллектуальных и личностных характеристик. Рассмотрим концептуальную схему, включающую в себя отмеченные характеристики мыслительной деятельности, базирующуюся на понимании процесса дискурсивного решения творческих задач, к которым, в частности, относятся и задачи инновационного инвестирования в регионе.

В мыслительном процессе инновационного инвестора выделим прежде всего важные для его продуктивного мышления моменты, связанные с осмысленным поиском объектов инвестирования в регионе, значимость которых будет определена на основе самооценки и мотивации инвестиционной деятельности как сложной, неочевидной задачи. При ее решении личностные моменты, наряду с интеллектуальными, включаются в систему дискурсивного мышления инвестора. Интеллектуальные способности при этом обеспечивают содержательное движение мысли в процессе поиска решения проблемы инвестирования, а личностные характеристики обеспечивают осмысление, осознание и применение методологических и практических средств.

Таким образом, объективно выделяются две стороны инвестиционного мышления:

- **содержательная**, связанная с формированием предметных представлений об объекте (в нашем случае – регионе) и проблемной ситуации, присущей инвестиционной задаче;

- **смысловая**, обеспечивающая рефлексивное осознание знаний (информации), необходимых для компенсации разрывов в предметно-операциональном движении процесса, решения инвестиционной задачи, и осмысление возникающих и требующих преодоления личностных конфликтов. Основными видами таких разрывов в задаче инновационного инвестирования являются:

- необходимость отказа от части текущего потребления в пользу ожидаемого существенного дохода в будущем;

- потребность выбора из нескольких относительно привлекательных объектов инвестирования, отличающихся соотношением «доход–риск»;
- понимание возможного наличия неучтенных объектов и направлений инвестирования с высокой эффективностью (упущенная выгода);
- необходимость принятия решений в условиях частичной или полной неопределенности (проблема риска);
- решение проблемы связи высокой доходности с высоким риском инновационных решений (готовность рисковать ради высоких доходов).

Субъектами осознания и осмысления инновационных инвестиционных решений выступают лица, принимающие решение о вложении средств, а непосредственным объектом осознания – выполняемые операции инвестиционной деятельности, их финансовые, материальные и информационные основания.

В литературе, например [7], достаточно содержательно рассматриваются формализованные методы выбора инвестиционных решений, однако практически не отражаются причины отличия решений, принимаемых разными инвесторами, относительно одинаковых объектов инвестирования.

Для понимания причин такого различия считаем, что необходимо учитывать четырехуровневый характер мышления инвестора: предметный, операциональный, рефлексивный и личностный, которые определяют системную структуру мыслительной деятельности. Учитывая наличие таких уровней мышления, представим процесс поиска окончательного выбора объекта инвестирования как сложный процесс движения мысли по иерархически соподчиненным и функционально взаимосвязанным уровням. Взаимосвязи между уровнями неоднозначны и разнообразны. Если не удастся преодолеть психологические препятствия и конфликты в рамках доминирующего уровня, то поисковая активность перемещается на другие уровни с целью преодоления возникших препятствий.

Вершину иерархии образует **личностный уровень**, включающий нормы, ценности, цели, потребности, мотивы и т.п., которые определяют специфику содержания остальных уровней. **Рефлексивный уровень** обеспечивает процессуальное самоопределение инвестора, в основе которого лежит его стремление к успеху. Рефлексия обеспечивает бесперебойное протекание мышления путем устранения разрывов между идеальным (желаемым) и реальным мирами. Рефлексивный уровень связан с **предметным** уровнем, презентующим реальные объекты и ситуации через их личностное моделирование. В связи с этим необходимо учитывать, что у разных инвесторов имеются отличающиеся, часто достаточно существенно, модели объектов и ситуаций.

Предметный уровень, в свою очередь, определяет **операционный** уровень, охватывающий различные процедуры и преобразования, приводящие инвестора к состоянию окончательного решения и готовности к вложениям инвестиций в данный объект. В ходе поиска рациональных решений

инвестор вынужден исправлять свои ошибки, менять направление поиска и преодолевать возникающую вследствие этого напряженность. Поэтому операционный уровень связан не только непосредственно с предметным уровнем, но и одновременно с рефлексивным и личностным уровнями.

Можно выделить следующие процедурные стратегии поиска инвестиционных решений по региональным инвестиционным проектам:

1. **Метод прямой волны.** Прежде всего, обращается внимание на имеющуюся информацию по исходным условиям, ситуациям и на этой основе определяются возможные объекты инвестирования, которые затем оцениваются с точки зрения целей инвестора. Для его привлечения регион должен представить всю необходимую и объективную информацию о регионе и объектах возможного инвестирования.

2. **Метод обратной волны.** Первичными являются целевые установки инвестору, задающие направление его поиска и выбора альтернатив. Регион должен обеспечить связь целей инвестора со специфическими целями регионального развития.

3. **Метод встречных волн.** Инвестор использует комбинации первого и второго методов, что приводит к объективному увеличению количества рассматриваемых им альтернатив, расширяются возможности выбора, но при этом возникает проблема необходимости ограничения круга рассматриваемых альтернатив и перехода к выбору наилучшего варианта из них.

4. **Метод локальных улучшений.** Альтернативные проекты «подключаются» к рассмотрению, если они по каким-либо показателям лучше ранее рассмотренных вариантов. Варианты проектов оцениваются по степени их близости к некоторому «идеальному», по мнению инвестора, объекту вложения средств.

Функции рефлексивно-личностного движения мысли производны от регулятивно-смыслового эталона. Необходимо также учитывать характер личностной включенности инвестора в процесс инвестиционного мышления.

Предлагаем различать пять типов инвесторов региональных проектов:

«**Рационалист**» – рассматривает объект инвестирования не столько с точки зрения эффективности, сколько со стороны реальности получения будущего эффекта. Такой инвестор может предпочесть менее эффективный, но более реализуемый проект.

«**Гештальтист**» – имеет личный образ (модель) идеального объекта инвестирования и принимает положительное решение об осуществлении инвестирования, если потенциальный объект региона максимально близок к такому идеалу.

«**Минималист**» – считает, что его знания, опыт и интуиция позволяют принять правильное решение даже при явном недостатке информации. Поэтому он готов сократить время и средства на сбор дополнительной информации.

«**Максималист**» – он, наоборот, стремится собрать максимум информации по возможно большому числу объектов инвестирования, чтобы избежать принятия ошибочных решений, считая, что затраты на дополнительную информацию будут компенсированы выбором эффективного проекта.

«**Оригинал**» – для него характерны неожиданные решения как по объекту, так и по содержанию инвестирования. Такой креативный инвестор ориентируется на проект с максимальным эффектом, несмотря на связанный с этим риск. Примером служат венчурные инвесторы.

Поведение различных типов инвесторов формируется благодаря определенным установкам. «Установка – это достаточно устойчивая и продолжительная внутренняя готовность (или предготовность) к каким-либо действиям, состояниям или оценкам, которая определяет поведение человека в определенных ситуациях, возникновение у него симпатии или антипатии по отношению к каким-либо объектам, готовность или неготовность достигать каких-то результатов» [9, с. 19].

Характер установки связан с осознанием людьми потребности и условий, в которых происходит их удовлетворение. Используя классификацию потребностей А. Маслоу, определим характеристики инвестиционной установки регионального инвестора и соответствующие ей условия (табл. 1).

Наличия соответствующей инвестиционной установки у лица (группы лиц) недостаточно для принятия ими решения об инновационном инвестировании именно в данном регионе и по его проектам. Необходимо конкретизировать инвестиционную установку, ориентировать ее на регион. Такое состояние назовем **региональной установкой**.

Таблица 1

Связь потребностей и инвестиционной установки
регионального инвестора

Потребности	Инвестиционная установка	Сопутствующие условия
Физиологическая	Переносится в будущее	Готовность ограничения сбережений в настоящем
Безопасности	Долгосрочная, стратегическая безопасность	Возрастающие угрозы бизнесу
Социальная	Расширение социального взаимодействия, учет социальных результатов	Возрастание роли социума, морали, этики
Признание	Формирование дополнительного имиджа	Положительное отношение к развитию, динамике
Самовыражение	Эффективные вложения – как результат эффективного мышления и действий	Признание роли капитала и собственности как основы экономики

Для понимания процесса формирования отмеченной установки используем аналогию «продавец–покупатель». В рассматриваемом случае «продавцом» выступает регион, который предлагает («продает») определенные возможности. А «покупателем» является инвестор, вкладывающий средства в региональные инновационные проекты, что можно считать «приобретением» этих возможностей. Регион-продавец должен определенным образом воздействовать на потенциальных инвесторов для убеждения их «приобрести» региональные проекты.

Региональную установку можно сформировать путем воздействия на **когнитивный компонент** установки инвестора предоставляя ему объективную информацию о регионе по факторам инвестиционной привлекательности, к которым следует отнести достоверную информацию по трем важным факторам:

- **инвестиционный потенциал**, отражающий имеющиеся в регионе факторы производства, возможные сферы приложения капитала, обеспечивающие реализуемость и эффективность инновационных проектов;

- **инвестиционный риск** политического, экономического, социального, финансового, законодательного и др. характера, сопровождающий региональный инновационный проект, и деятельность региона по управлению рисками;

- **законодательные условия**, отражающие реальную правовую защиту и правовые возможности инвесторов, безопасность инвестиций в регионе.

Получая и интерпретируя такую информацию, инвестор формирует свое отношение к региону, формирует когнитивный компонент. Оптимальным следует считать появление у инвестора ясного и четкого представления о целях, средствах и последствиях инновационного инвестирования в регионе, обеспечивающих рациональное рассмотрение им альтернативных вариантов вложений в регионе и положительную оценку потенциальных результатов.

В целом, появление инновационных инвестиций в регионе обеспечивается не только его экономическими возможностями, но и специальной деятельностью региона по созданию своей инновационной инвестиционной привлекательности. Этому способствует понимание психологии поведения инвестора, позволяющее сформировать общую и индивидуализированную, «настроенную» на конкретного инвестора привлекательность региона. Результатом являются инвестиции, создающие реальные условия выхода региона на инновационный путь развития.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р).
2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 624 с.

3. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник / под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544с.
4. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ: учебник / С.Л. Блау. – М.: ИТК «Дашков и К», 2014. – 256 с.
5. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски; пер. с англ. – Харьков: Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005. – 632 с.
6. Баранчеев, В.П. Управление инновациями: учебник / В.П. Баранчеев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 711 с.
7. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М., 2009. – 1028 с.
8. Дафт, Р. Менеджмент / Р. Дафт; пер. с англ. – 6-е изд. СПб: – Питер, 2008. – 864 с.
9. Кравенс, Д. Стратегический маркетинг / Д. Кравенс; пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 512 с.

[К содержанию](#)

УДК 001.895:005.342 + 519.86

ОЦЕНКА РИСКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Б.А. Матвеев

Рассмотрены достоинства и недостатки использования метода Монте-Карло для анализа и измерения риска инновационного проекта.

Ключевые слова: инновационный проект, имитационное моделирование, метод Монте-Карло, риск.

Введение

Инновационный проект, который характеризуется большим числом переменных, можно отнести к «большим системам». Объекты такого типа плохо поддаются формализации и математическому описанию. Поэтому математическую модель инновационного проекта обычно заменяют имитационной.

В общем случае имитационное моделирование – это метод исследования, когда изучаемая система заменяется моделью, с помощью которой можно получить информацию о функционировании системы, не прибегая к экспериментам на реальном объекте.

Если имитационную модель подвергнуть многократному воздействию случайных возмущений, то результатом испытаний будет реализация случайного процесса. Количественные характеристики, отображающие функционирование реального инновационного проекта, получают путем статистического анализа результатов эксперимента, а изменяя исходные данные моделирования, судят о развитии проекта в той или иной ситуации.

Различают статистическое имитационное моделирование и метод статистических испытаний (метод Монте-Карло). При статистическом имитационном моделировании возможно применение как *вероятностно-аналитических*, так и *вероятностно-имитационных* моделей.

В случае *вероятностно-аналитической модели* влияние случайных факторов учитывается путем задания характеристик случайного процесса (закона распределения, спектральной плотности, корреляционной функции). Построение такой модели представляет сложную вычислительную задачу, поэтому ее используют для изучения сравнительно простых систем.

При *вероятностно-имитационном* моделировании оперируют не с характеристиками случайного процесса, а со случайными числовыми значениями его параметров. Поэтому для нахождения устойчивых характеристик случайного процесса необходимо многократное его воспроизведение с последующей статистической обработкой получаемых результатов.

При реализации статистического имитационного моделирования на ЭВМ возникает задача генерирования последовательности случайных чисел с заданным законом распределения. Для ее решения прибегают к численному методу, получившему название метода статистических испытаний или метода Монте-Карло.

Эффективность инновационной деятельности напрямую зависит от того, насколько точно была проведена оценка риска, реализована функция управления им. Анализ риска и его измерение являются важнейшим элементом системы управления инновационным проектом.

Для количественной оценки риска инновационного проекта в настоящее время применяют экспертный, статистический и имитационный методы измерения. Они позволяют также определить степень влияния факторов риска на эффективность проекта. К числу недостатков существующих методов измерения риска относятся: трудность в привлечении независимых экспертов и субъективность оценок (экспертный метод), необходимость большого объема исходной информации (статистический метод), сложность выбора закона распределения и учета корреляции случайных переменных проекта (имитационный метод).

Учитывая универсальность и перспективность использования имитационного моделирования для целей анализа и оценки риска инновационного проекта в данной статье рассмотрены достоинства и недостатки метода статистических испытаний (метода Монте-Карло).

Метод Монте-Карло

Процедуру измерения риска инновационного проекта с использованием метода Монте-Карло можно разбить на три этапа [1].

1. *Построение математической модели проекта*, которая служит для определения результативного показателя проекта (например, чистого дисконтированного дохода). Модель строится в следующей последовательности:

- определяются постоянные и переменные параметры проекта, включаемые в модель;
- для каждой случайной переменной, оказывающей существенное влияние на риск проекта, подбирается закон распределения (обычно используются нормальный, треугольный, равномерный или дискретный закон распределения);
- изучается и, по возможности, учитывается взаимосвязь (функциональная и вероятностная) между переменными проекта.

2. *Имитационный эксперимент*. На основе генерирования псевдослучайных чисел выбираются значения каждой риск-переменной проекта и подставляются в математическую модель. Рассчитывается результативный показатель (например, интегральный показатель эффективности) проекта. Вычисления повторяются несколько раз. Результаты всех имитационных экспериментов объединяются в выборку и подвергаются статистическому анализу. Для репрезентативности выборки обычно требуется 500 и более итераций [2].

3. *Анализ результатов*. По выборочным данным результативного показателя проекта строится кумулятивный профиль риска (выборочный аналог функции распределения) и профиль риска (выборочный аналог плотности распределения). Кумулятивное распределение используется для принятия решения, касающегося выбора альтернативного проекта, а некумулятивное – для определения вероятности возможного значения результативного показателя.

Метод Монте-Карло требует большого объема вычислений и является одним из наиболее сложных методов количественной оценки риска. Его реализация возможна только с применением специальных компьютерных программ, позволяющих описывать прогнозные модели и обсчитывать большое число случайных сценариев проекта. Одним из таких программных продуктов является пакет «*Risk Master*» (RM) [1]. Программа RM включает два блока: имитационный и аналитический. В ходе работы имитационного блока происходит имитация модели проекта. Второй блок предназначен для анализа результатов эксперимента и расчета риска.

Достоинства метода Монте-Карло

1. Главное достоинство метода – гибкость инструмента анализа и необходимость поиска аналитического решения в виде математической модели.

2. Моделирование по методу Монте-Карло дает достаточно полное представление о возможных вариантах (сценариях) развития инновационного проекта. Метод позволяет судить не только о том, что может произойти в ходе реализации проекта, но и о том, какова вероятность такого исхода.

3. Метод позволяет изобразить графически последствия различных сценариев развития проекта и вероятность наступления этих сценариев, что необходимо для ознакомления с результатами моделирования всех участников проекта.

Построив кумуляту и гистограмму результативного показателя проекта, можно определить статистические характеристики распределения:

- показатели центра (среднее значение, мода, медиана);
- вероятность получения того или иного значения результативного показателя;
- вероятность нахождения результативного показателя в заданных пределах;
- показатели вариации (дисперсия, стандартное отклонение, коэффициент вариации) и др.

Вероятность и показатели вариации используются в качестве меры риска, а кумулята – для принятия решения при выборе альтернативного проекта.

4. Метод Монте-Карло применим как для линейных, так и для нелинейных моделей проекта.

5. Нет необходимости знать или делать предположение о виде закона распределения результативного показателя проекта.

6. Нет необходимости делать допущение о симметричности закона распределения как входных величин, так и результативного показателя проекта.

7. При корректной модели проекта метод Монте-Карло дает весьма надежные результаты, позволяющие судить о доходности проекта и его устойчивости.

8. Метод Монте-Карло позволяет:

- получить количественную оценку интегрального риска проекта;
- оценить воздействие риска на цели проекта (сроки, стоимость и т. д.);
- оценить, насколько те или иные мероприятия смогут снизить риск и как это отразится на эффективности проекта;
- рассмотреть все возможные последствия принимаемых решений;
- построить имитационную модель, пригодную для определения оптимального соотношения между интегральным риском проекта и ожидаемым доходом от его реализации.

9. Разработаны и могут быть использованы для риск-анализа проектов специальные компьютерные программы: «*Risk Master*», «*Project Expert*», «Альт-Инвест» и др. [1].

Методика анализа, основанная на методе Монте-Карло, нашла применение в таких областях, как финансы, управление проектами, проектирование, НИОКР, страхование и др. Она используется [1, 3, 4]:

- 1) при анализе привлекательности проекта;
- 2) для расчета характеристик проекта (показателя эффективности, интегрального риска и др.) и его оптимизации. При анализе финансовых рисков применение имитационного моделирования является стандартным инструментом исследования;
- 3) для оценки стоимости компании;
- 4) для управления проектом;
- 5) для построения оптимизационных моделей управления риском: минимизации риска при заданном уровне показателя эффективности проекта или получения максимальной эффективности проекта при приемлемом уровне риска;
- 6) для исследования сетевого графика реализации проекта со случайными длительностями этапов;
- 7) для моделирования запасов продукции и материалов на складе и так далее.

Недостатки метода Монте-Карло

1. Необходимым условием проведения результативного имитационного моделирования является качественная модель инновационного проекта, что на практике осуществить достаточно сложно.
2. Из-за ограниченного объема исходной статистической информации возникают трудности с выбором адекватного закона распределения для каждой из риск-переменных проекта. Гипотетическое распределение случайной переменной проекта и оценка его параметров часто не соответствуют реальности, что в значительной степени влияет на качество модели и точность результатов эксперимента.
3. Включение в модель большого количества риск-переменных проекта, учет их распределения, а также парной и множественной корреляции между переменными требует создания специального программного обеспечения. В противном случае возникают заметные искажения результатов имитационного эксперимента.
4. С ростом числа учитываемых в модели переменных проекта возрастают издержки (финансовые и временные), необходимые для корректной оценки распределения случайных переменных и степени связи между ними.
5. Чтобы выборка результативного показателя, полученная при моделировании проекта, была репрезентативной, число имитационных экспериментов должно быть достаточно большим. Существуют трудности как с оценкой точности имитационной модели, так и с обоснованием числа имитаций.
6. При количественной оценке рисков не учитывается характер поведения (динамика) связанной с риском переменной проекта.
7. Значения риск-переменных проекта выбираются случайным образом (на основе генерирования псевдослучайных величин), что из-за слож-

ности учета коррелируемости переменных и увеличения их числа приводит к росту противоречивых сценариев проекта.

8. Результаты имитационного моделирования малопригодны для организации управления риском в реальном масштабе времени (при исполнении проекта).

9. Реализация метода сложна и требует специального программного обеспечения.

10. Из-за неопределенности закона распределения риск-переменных, участвующих в расчетах потока наличности, метод пока не нашел широкого применения в бизнесе.

Заключение

Перспективы использования метода Монте-Карло для анализа рисков инновационного проекта обусловлены следующими причинами.

1. Высокая неопределенность инновационной деятельности. Результаты реализации проекта могут существенно отличаться от прогнозных. Моделирование по методу Монте-Карло дает достаточно полное представление о возможных вариантах (сценариях) развития инновационного проекта.

2. Метод Монте-Карло позволяет рассмотреть все возможные последствия принимаемых решений и оценить воздействие риска на цели проекта, что обеспечивает более высокую эффективность принятых решений в условиях неопределенности.

3. При корректности имитационной модели метод Монте-Карло дает весьма надежные результаты.

4. Метод Монте-Карло позволяет сравнивать различные способы управления рисками и оценить их влияние на эффективность инновационного проекта.

5. Специально разработанные программные продукты позволяют выполнить огромный объем расчетов, необходимых для риск-анализа проекта.

6. Методика, основанная на методе Монте-Карло, широко применяется в различных областях человеческой деятельности.

В настоящее время активно разрабатывается спектральный метод количественной оценки экономических рисков [5, 6]. Он позволяет преодолеть многие из перечисленных выше недостатков метода Монте-Карло и дает возможность измерять интегрированный риск проекта в реальном масштабе времени. Спектральная оценка учитывает характер поведения связанной с риском переменной проекта и может использоваться при ограниченном объеме исходной информации. Важным преимуществом спектрального метода по сравнению с методом Монте-Карло является также и то, что он не требует знания закона распределения риск-переменных проекта.

Библиографический список

1. Грачева, М.В. Управление рисками в инновационной деятельности / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 351 с.

2. Грачева, М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544 с.
3. Маховикова, Г.А. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: Юрайт, 2014. – 464 с.
4. Лукашов, А.В. Метод Монте-Карло для финансовых аналитиков: краткий путеводитель / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2007. – № 1(19). – С. 22–39.
5. Матвеев, Б.А. Спектральный метод оценки риска инновационного проекта / Б.А. Матвеев // Наука ЮУрГУ: материалы 68-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – С. 279–286.
6. Матвеев, Б.А. Количественная оценка риска инновационного проекта / Б.А. Матвеев // Наука ЮУрГУ: материалы 69-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – С. 114–120.

[К содержанию](#)

УДК 658.148 + 669.013.5:336.763.3

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В. Смирнова

Проанализированы облигации эмитентов металлургического сектора с точки зрения их привлекательности для инвестора. Проведены статистические исследования количества первичного размещения и операций на вторичном рынке акций и облигаций. Составлен рейтинг компаний металлургического сектора фондового рынка по количеству привлеченных долговых финансовых ресурсов. Было выявлено, что дивидендная доходность превышает доходность по депозитным вкладам в банках РФ. Исследовано преимущество налогообложения для инвестора при покупке облигаций. Проанализирована ликвидность облигаций. Определены ликвидные ценные бумаги отечественных эмитентов – металлургических компаний.

Ключевые слова: металлургия, купонная доходность, биржевые и корпоративные облигации, налогообложение, ликвидность облигаций.

В течение длительного времени облигация считалась достаточно примитивным и не гибким способом вложения капитала. Однако сегодня облигации относятся к одному из наиболее конкурентоспособных инвести-

ционных инструментов, способных принести инвестору не только текущий доход в виде текущего процента, но ощутимую выгоду в виде прироста капитала. Отличительной особенностью облигационных займов от акционерного финансирования является то, что владельцы кредитных ресурсов обладают меньшим риском невозврата своих вложений в отличие от акционеров. Целями облигационного займа могут выступать: выполнение текущих или предстоящих задач эмитента, финансирование перспективных проектов, рефинансирование задолженностей, финансирование дополнительных проектов, не имеющих отношение к основному виду деятельности эмитента.

Объектом исследования выбраны публичные предприятия металлургического сектора, обращающие свои финансовые инструменты на фондовом рынке.

Металлургическая отрасль на сегодняшний день хотя и претерпевает некоторую стагнацию «благодаря» падению цен на металлопродукцию и снижению внутреннего спроса, но обладает достаточно высоким потенциалом. Это происходит вследствие роста внутреннего спроса за счет развития машиностроения, строительства, нефтяной, газовой промышленности и транспорта, а также за счет перехода на новые технологии производства стали. Так, за период с 2000–2015 гг. произошло снижение производства мартеновской стали с 27 до 3 %, производство электростали увеличилось с 15 до 30 %, конверторной стали – с 58 до 67 %. Данные изменения в технологии металлургического производства стали доступными в том числе и благодаря привлечению инвесторов в металлургическую отрасль. Согласно статистическим исследованиям за период с 2011 по 2016 год доля инвестиций в основной капитал в ВВП составляет в среднем 20 процентов [1].

Исторически сложилось так, что финансирование металлургической отрасли осуществляется за счет средств инвесторов и внутренних собственных источников. К внутренним источникам относят прибыль компании и накопленные амортизационные отчисления. Указанные источники финансирования ограничены и не всегда могут выполнять функцию прироста капитала (табл. 1, 2).

Таблица 1
Степень износа основных фондов в Российской Федерации на конец года

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Все основные фонды	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7
в том числе по видам экономической деятельности:	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8	55,4
– добыча полезных ископаемых							
– обрабатывающие производства	45,7	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9	47,7

* Источник: составлено по материалам сайта Госстатистики [1].

Таблица 2
Финансовый результат компаний металлургического сектора, тыс. руб.

	2015	2016	2017	Изменение в % к 2016 г.
ГМК Норникель	146 212 750	122 770 291	123 877 050	100,90
Северсталь	40 105 932	84 704 168	81 690 100	96,44
НЛМК	58 668 501	61 280 484	84 663 251	138,16
АЛРОСА	32 192 498	133 471 465	16 854 208	12,03
Мечел	-31 911 489	88 320 000	нд	–
ММК	30 678 668	67 968 000	67 300 000	99,02
Полюс	3 230 346	261 377 397	12 308 375	4,71
ТМК	-8 934 086	16 813 090	нд	–
ЧТПЗ	5 388 962	4 182 036	нд	–
Ашинский метзавод	-1 114 251	98 377	нд	–

* Источник: составлено по материалам сайта *Investfunds* [2].

На протяжении анализируемого периода степень износа основных средств неустанно увеличивается, что свидетельствует о невозможности использовать накопленные амортизационные отчисления для инвестиционной деятельности.

Только две компании – НЛМК и ГМК Норникель – смогли увеличить прибыль по сравнению с 2016 годом.

В силу ограниченности собственных источников предприятия не могут позволить себе обеспечить эффективный рост. Именно поэтому компании вынуждены выходить на финансовый рынок в поисках источников средств для потенциального роста. Самыми распространенными финансовыми инструментами для этих целей являются акции и облигации. Отличительным признаком инструментов друг от друга является форма привлечения капитала. Акции характеризуются долевым участием инвестора в деятельности компании. Облигации дают владельцу право долгового требования и в случае банкротства компании – приоритетного погашения ценных бумаг.

Статистика объемов размещения ценных бумаг на фондовом рынке с 2009 по 2017 год представлена в табл. 3.

Таблица 3
Объемы размещения активов на фондовом рынке, млрд руб.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Размещение на рынке акций, депозитарных расписок и паев	0	1	54	5	63	28	46	67	19
Размещение на рынке облигаций	1642	3788	2275	2127	2659	2003	2630	5027	15250

*Источник: составлено по данным ПАО «Московская биржа» [3]

Данные, представленные в табл. 3, демонстрируют многократное превышение числа размещенных облигаций на первичном рынке по сравнению с первичным размещением акций компаний. Рост первичного размещения финансовых инструментов в 2015–2016 годах на 45 процентов (для акций, ДС и паев) и 91 процент (для облигаций) относительно предыдущего периода обусловлен ускорением работы программы по импортозамещению в РФ [4]. В 2017 году произошло резкое изменение по размещению активов на фондовом рынке: размещение акций сократилось на 28 процентов, а выпуск облигаций напротив вырос на 203 процента по сравнению с предыдущим периодом. В первую очередь это связано с выходом на открытый рынок государственных облигаций федерального займа (ОФЗ), эмитентом которых является Правительство РФ в лице Министерства финансов. Приобретение ОФЗ стало доступно в том числе частным инвесторам с небольшим стартовым капиталом. При номинальной стоимости 1000 руб. можно приобрести от 30 штук до 15 тыс. штук.

Статистика объемов вторичных торгов на фондовом рынке с 2009 по 2017 год представлена на рис. 1.

Вторичные торги на рынке облигаций стали пользоваться большей популярностью у инвесторов, начиная с 2013 года. И к концу анализируемого периода торги на рынке облигаций превысили количество вторичных торгов на рынке долевого финансовых инструментов.

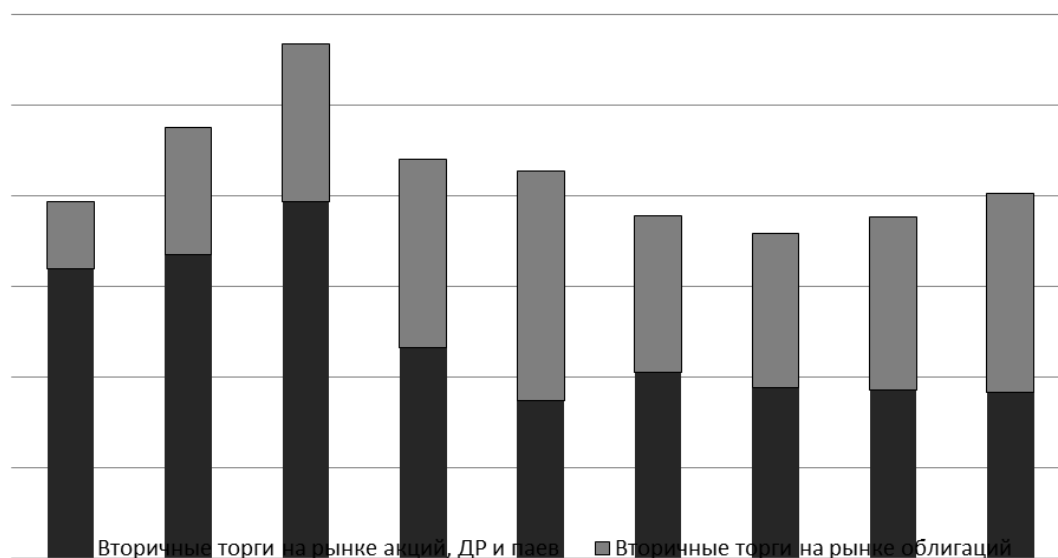


Рис. 1. Изменение объема торгов на вторичном рынке по финансовым инструментам, млрд руб.

* Источник: составлено по данным ПАО «Московская биржа» [3]

Динамика торгов облигациями отечественных металлургов выглядит следующим образом (рис. 2).

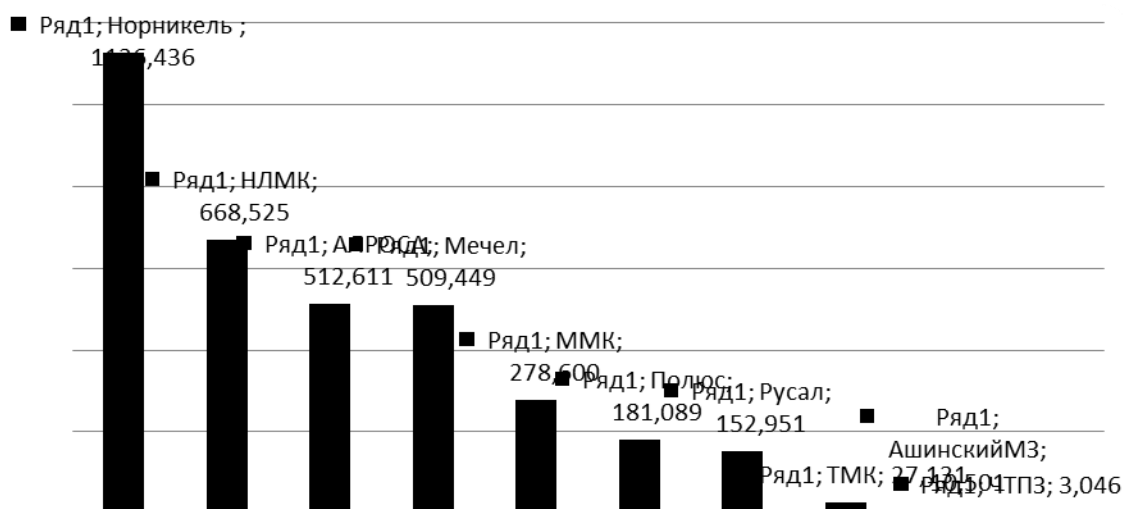


Рис. 2. Объем торгов с облигациями металлургических компаний, млрд руб.

* Источник: составлено по данным ПАО «Московская Биржа» [3]

На протяжении 2014–2017 годов объем сделок с облигациями на фондовом рынке достигал 3470 млрд руб., из них 32 процента приходится на облигации ПАО «ГМК «Норникель» (1126,43 млрд руб.).

Таким образом, облигации как инструмент финансирования не проходят мимо внимания инвесторов. На решение приобретать данный финансовый инструмент влияют факторы как политического, так и экономического характера. По мнению мировых экспертов, ключевыми факторами, способствующими положительной динамике приобретения данного финансового инструмента, являются: изменение в налогообложении рублевых доходов по облигациям, страхование индивидуальных инвестиционных счетов, получение налоговых вычетов по индивидуальным инвестиционным счетам. Все эти меры оправдывают себя, так как увеличивается количество сделок с ценными бумагами эмитентов на вторичном рынке.

Облигационные займы компаний делятся на биржевые и корпоративные облигации. Проведенное аналитическое исследование позволило составить рейтинг компаний металлургического сектора фондового рынка по количеству привлеченных долговых финансовых ресурсов (табл. 4).

Уровень листинга характеризует степень соответствия ценной бумаги и ее эмитента требованиям, установленным Правилами листинга ПАО «Московская биржа». Ценные бумаги эмитента должны соответствовать требованиям законодательства РФ, в том числе нормативным актам Банка России. Для облигаций существуют дополнительные требования, к которым относятся объем выпуска, срок существования эмитента, отсутствие убытков, дефолта, наличие у эмитента уровня кредитного рейтинга, наличие обеспечения, соблюдение требований по корпоративному управлению [3].

Таблица 4

Облигационные займы компаний, в млрд руб.

Предприятие	Уровень листинга	Биржевая облигация	Корпоративная облигация	Сумма займа	Рейтинг займа
Мечел	III	45	40	85	1
Русал	III	30	–	60	2
	I	–	30		
Норникель	III	50	–	50	3
Северсталь	III	50	–	50	3
АЛРОСА	I	20	–	45	4
	III	25	–		
ММК	II	15	–	35	5
	III	20	–		
НЛМК	II	30	–	30	6
ТМК	III	20	–	20	7
Полюс	III	15	–	15	8
ЧТПЗ	II	5	–	5	9
Ашинский метзавод	II	1	–	1	10

* Источник: составлено по данным ПАО «Московская биржа» [3].

Корпоративные облигации отличаются от биржевых обязательной регистрацией выпуска, проспекта и отчета об итогах выпуска, а также тем, что могут предусматривать право владельца ценной бумаги на получение не только номинальной стоимости и процента, но и иного имущественного эквивалента [5]. Для инвестора корпоративные облигации интересны тем, что доход по ним известен заранее, информация о компании – прозрачна, риск дефолта можно оценить предварительно, надежность ценных бумаг выше по сравнению с акциями того же эмитента. Данные облигации можно конвертировать в акции, досрочно погасить или перепродать на вторичном рынке. Биржевые облигации, так же как и корпоративные, могут быть беспрепятственно реализованы держателем на вторичном рынке.

Однако не все инвесторы приобретают облигации с долгосрочной целью. Многие из них предпочитают совокупный купонный доход на протяжении ближайшего года. И здесь анализ рыночных ставок демонстрирует большую доходность облигаций по сравнению с банковскими депозитными ставками на тот же период. По данным Банка России [6], максимальная процентная ставка по вкладам в рублях десяти крупнейших банков равна сейчас 8,7 %, а на протяжении 2017 года ее среднее значение составило 8,45 %. В отличие от банковской ставки купонная доходность облигаций составляла в среднем 10,55 %, а надежные бумаги с высоким кредитным рейтингом достигали уровня доходности до 12–13 % (табл. 5).

Таблица 5

Доходность финансовых инструментов
металлургических компаний за 2017 год

Компания	Доходность акций, %			Доходность облигаций
	без учета дивидендов	с учетом дивидендов	дивидендный доход	купонный доход
ММВБ /ОФЗ	–13,22	–	–	7,34
АЛРОСА	–19,63	–10,47	9,16	12,86
Мечел, АО	–15,86	–15,86	0,00	12,5
Полюс	–2,96	0,48	2,48	12,1
Русал	52,42	52,42	0,00	12,0
Норникель	–11,04	–6,63	4,41	11,6
Ашинский МЗ	14,61	14,61	0,00	10,5
Северсталь	–8,98	–3,44	5,54	9,75
ЧТПЗ	71,15	77,78	6,63	9,7
ТМК	46,95	47,97	1,02	9,35
НЛМК	10,02	18,16	8,14	8,5
ММК	12,52	16,25	3,73	7,2

* Источник: составлено по материалам сайта bcs-express [7].

Сравнивая дивидендный и купонный доход по компаниям металлургического сектора, видим, что компании не всегда выплачивают дивиденды, что может быть связано с дивидендной политикой предприятия или решением Совета директоров направить часть прибыли на реновацию. Выплата купонов является для эмитентов обязательной, так как представляет собой, по сути, оплату кредиторской задолженности. Согласно данным табл. 5, купонный доход превышает дивидендный по всем анализируемым предприятиям.

Наличие кредитного рейтинга, выставленного рейтинговым агентством Эксперт РА [8] подтверждает устойчивое развитие эмитента, высокий (или умеренно высокий) уровень кредитоспособности, финансовой надежности и устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. В 2017 году рейтинг был присвоен ПАО «ЧТПЗ» (ruA+), ПАО «ТМК» (ruA), ПАО «АЛРОСА» (ruAA), что несомненно скажется на решении инвесторов по приобретению корпоративных облигаций.

Дополнительной выгодой от приобретения облигаций является процесс налогообложения ценных бумаг. С 1 января 2017 года вступили в силу изменения статьи 284 НК РФ, в соответствии с которыми снижена налоговая ставка по доходам в виде процентов по корпоративным облигациям с 20 до 15 процентов для юридических лиц [9]. Применение ставки 15 процентов предусмотрено по рублевым доходам, выплачиваемым по корпоратив-

ным облигациям российских эмитентов, выпущенных в период с 1 января 2017 года по 31 декабря 2021 года включительно.

Для физических лиц налог на доходы от владения ценной бумагой составляет 13 процентов. Причем финансовым результатом, подлежащим налогообложению, является разница между доходами, полученными от владения и реализации ценных бумаг и документально подтвержденными, и фактически осуществленными расходами [9]. Дополнительным преимуществом при приобретении облигаций с точки зрения налогообложения является тот факт, что с января 2018 года (с нового налогового периода) не станут облагаться налогом на купонные доходы те облигации, которые были эмитированы российскими компаниями с января 2017 года. Кроме того, если владелец бумаги планирует держать ее до погашения, то он освобождается от уплаты НДФЛ на разницу между ценой покупки и номиналом облигации. Дополнительную выгоду от вложений в корпоративные облигации инвестор может получить, открыв индивидуальный инвестиционный счет, дающий право на получение 13%-го налогового вычета. Ограничениями данной опции являются предел по сумме вычета 52 тыс. руб. и минимальный срок инвестирования – от 3 лет.

На сегодняшний день инвестору будут интересны облигации ЧТПЗ, доход по которым освобожден от НДФЛ с 1 января 2018 года (три выпуска 1р2, 1р3, 1р4 с доходностью к погашению – 9,17 %, 9,4 % и 8,82 % соответственно) [7].

Еще одной особенностью вторичного рынка облигаций является их ликвидность. Ликвидность ценных бумаг означает возможность торговать ими на любой фондовой бирже или в торговой системе. Характеризуется отношением количества заявок на покупку облигаций к количеству заявок на продажу. Чем выше данный показатель, тем ликвиднее ценная бумага. Сопутствующими ликвидности показателями являются количество сделок и их объем, а также разница между ценой покупки и продажи (спрэд). Чем выше объем торгов на бирже и ниже спрэд, тем ликвиднее облигация.

При определении уровня ликвидности инвестор должен обращать внимание на срок, оставшийся до момента погашения облигации, величину купонной ставки, наличие возможности у эмитента выкупить облигацию до погашения, а также на уровень риска неплатежа, который характеризуется рейтингом облигаций, показателем их кредитоспособности. Уровень ликвидности также определяется наличием облигации эмитента в ломбардном списке Банка России. По состоянию на февраль 2018 года к таким бумагам относятся облигации ПАО «ГМК «Норильский никель», ПАО «ЧТПЗ», ПАО «Полус», ПАО «ТМК» [6].

Потенциальному инвестору на рынке облигаций необходимо помнить о следующей особенности ценных бумаг: ликвидные маловолатильные облигации приносят меньшую доходность, но они более надежные. Вола-

тильные или продающиеся по низкой цене облигации – рискованные из-за худшего финансового состояния эмитента, но более доходные.

Заключение. Таким образом, в случае покупки облигаций, инвестор должен убедиться в надежности ценной бумаги, ее доходности и степени ликвидности. А дополнительной выгодой покупки облигации является экономия на налогообложении и возможность получить налоговый вычет по ценным бумагам. А инновационное развитие 2015–2025 годов придаст металлургическому комплексу принципиально новый технологический облик, который сформирует большую инвестиционную привлекательность ценных бумаг металлургов. В основе нового образа металлургических компаний будет интеграция процессов производства конструкционных материалов и процессов формообразования и обработки металлопродукции, их доминирования в металлургии в рамках единой технологической схемы.

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Росстата. – URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Investfunds [Электронный ресурс]. – URL: <http://stocks.investfunds.ru/>.
3. ОАО Московская биржа [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО Московской биржи. – URL: <http://moex.com/>.
4. Государственная программа от 15.04.2014, № 328 «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
5. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
6. ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального банка РФ. – URL: <http://www.cbr.ru/analytics/Plugins/LombardList.aspx>.
7. БКС-экспресс [Электронный ресурс]. – URL: https://bcs-express.ru/no_vosti-i-analitika/luchshie-i-khudshie-aktsii-sektora-metallurgii-i-maininga-v-2017.
8. Эксперт РА [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА. – URL: <https://raexpert.ru/>.
9. Федеральный закон от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ.

[К содержанию](#)

УДК 338.45 + 658.5.011

КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОМБИНИРОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

А.А. Алабугин, А.Е. Щелконогов

В работе предложена конкретизация концепции устойчивости технологического развития повышением качества управления процессами сбалансированного комбинирования комплекса факторов производства. Проведено исследование комплекса из трех групп комбинируемых факторов производства, которые рассматриваются как материальные осязаемые, так и неосязаемые нематериальные активы долгосрочного технологического развития всех видов. Сформулирована гипотеза существования зоны эффективной устойчивости компромисса целей технологического развития. Разработана система управления комбинированием расширенного комплекса факторов производства для регулирования динамики устойчивости технологического развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: динамика устойчивости, комбинирование факторов производства, промышленное предприятие, технологическое развитие.

Конкретизация концепции устойчивости технологического развития повышением качества управления процессами сбалансированного комбинирования комплекса факторов производства необходима для формирования гипотезы и принципов понимания сущности исследуемых явлений. Целостная система рассмотренных в [1, 4] методов теории систем и методологии интеграции ресурсов должна быть дополнена функциями, критериями и показателями качества управления комбинированием расширенного комплекса факторов для обеспечения устойчивости долгосрочного технологического развития в условиях дисбаланса с эффективностью предприятия. Это обуславливает формирование подсистем и элементов как активов и подактивов управления. Используемые в них методы должны регулировать целевые показатели повышения качества управления, учитывающие особенности комбинируемых факторов, координирующих применение ресурсов капитала и живого труда.

В структуре системного анализа роль концепции состоит в организации процессов синтеза управляющей системы на основе функциональной модели циклического регулирования процессов достижения устойчивости развития [5]. Для этого применяются принципы теории, определяющие не-

обходимость конкретизации методологических основ оценки результатов комбинирования расширенного комплекса факторов производства в методологической системе исследования.

Для количественной оценки показателей качества регулирования факторов в формируемой системе управления для обеспечения устойчивости развития в условиях дисбаланса с эффективностью предприятия необходимо разработать методические основы исследования соответствующих процессов. С этой целью можно использовать теоретические предложения Л. Фаэя о классификации активов предприятия в методологии А.А. Алабугина [3], реализуемой методами подсистемы «Управление знаниями». Такая подсистема трансформирует рассматриваемые ресурсы в активы предприятия.

Предлагается ввести и исследовать комплекс из трех групп комбинируемых факторов производства, которые следует рассматривать как материальные осязаемые, так и неосязаемые нематериальные активы долгосрочного технологического развития всех видов, указанных в матричной модели. В первой группе необходимо учесть относительные приросты материальных факторов в оценках ресурсов капитала за исследуемый период развития. Для учета особенностей их воздействия на сбалансированность комбинирования и дифференциации показателей качества управления целесообразно в этой группе выделить финансовые, технико-технологические, информационно-контролирующие активы среды (Π_{K1} , Π_{K2} , Π_{K3}) как подактивы специального вида (рис. 1). Целевые установки соответствующих показателей применения дополнительных функций, разрабатываемых далее, должны повышать индексы качества управления развитием $ИК_{K1}$ по критериям сбалансированности комбинирования комплекса факторов и снижения дисбаланса целевых результирующих показателей устойчивости и эффективности и достижения их компромисса в долгосрочном периоде (заштрихованная область на рис. 1).

Во второй группе следует учесть относительные приросты факторов труда как неосязаемых знаниевых и кадровых активов технологического развития. Выделяются следующие подактивы: инновационная восприимчивость для опережающего реагирования на изменения среды и спрос; нацеленность на долгосрочное инновационное технологическое развитие; наличие лидеров-агентов высокотехнологичного или другого долгосрочного развития (Π_{T4} , Π_{T5} , Π_{T6}), определяющих фактические и целевые величины соответствующих показателей и функций для исчисления индексов качества управления $ИК_{Tm}$.

В третьей группе должны быть учтены относительные приросты управленческих факторов в части нематериальных активов сбалансированности технологического развития. Определены следующие (фактические и целевые) подактивы долгосрочного воздействия. Они также реализуются при-

менением соответствующих показателей качества управления: результативности выявления, анализа и ранжирования проблем; результативности концептуального целеполагания как идеи проекта инновационного технологического развития; результативности процессов планирования проекта и его реализации ($П_{у7}$, $П_{у8}$, $П_{у9}$). Они определяют повышение индексов качества регулирования $ИК_{yn}$.

Необходима, следовательно, разработка трех групп дополнительных показателей оценки и регулирования качества управления указанными подактивами. В сформированной подсистеме управления они будут воздействовать как подсистемы регулирования показателей качества управления технологическим развитием (область 1 на рис. 1). Это должно направлять развитие управляемых подсистем балансировки активов (область 2 на рис. 1) и стабильности целей (область 3 на рис. 1) по критерию компромисса результирующих свойств «уровень устойчивости» и «уровень эффективности». Это позволит учесть влияние трех групп комплекса факторов по показателям качества их применения как подактивов реализации четырех видов технологического развития.



Рис. 1. Система управления комбинированием расширенного комплекса факторов производства

Достижение сбалансированности процессов комбинирования комплекса факторов по критерию компромисса на основе показателей качества управления устойчивостью и эффективностью возможно при осуществлении стандартных этапов стратегического управления либо разработки и реализации соответствующего проекта технологического развития. В обоих вариантах необходимо соответствующее методическое и организационное обеспечение.

Наличие скорректированных в исследовании принципов как основных положений теорий, увязывающих их с практикой применения, позволяет сформулировать конкретную количественную концепцию управления. Она должна основываться на циклическом регулировании показателей качества в подсистеме процессов реализации функций управления в оценке соотношения их целевых и результирующих величин как индексов качества применения активов технологического развития предприятия. Они учитывают результативность комбинирования первичных факторов производства как относительные приросты за цикл. Эти процессы следует реализовать по критерию снижения дисбаланса целей устойчивости и эффективности в долгосрочном периоде.

Необходимость критерия обусловлена распространенностью на практике явления противоположности указанных целей. Это обуславливает целесообразность дополнительного теоретического обоснования гипотезы существования зоны компромисса целей.

Такая гипотеза компромисса противоположных целей управления развитием использует модель векторного оптимума по В. Парето либо равновесия по Л. Нэшу. Это позволит реализовать общую концепцию исследования как комплекс научных подходов к повышению уровня устойчивости технологического развития системы при условии, что одна цель не может быть улучшена без ухудшения другой (в данном случае это связывает цели экономической эффективности и устойчивости технологического развития). Взаимосвязь целей показана на рис. 2 зависимостью гипотетического вида, обоснованной в исследованиях А.А. Алабугина [2]. Применение показателей регулирования дисбаланса целей технологического развития должно привести за цикл или несколько циклов к появлению зоны устойчивого компромисса как области (заштрихована) допустимой колеблемости показателя исследуемого свойства. Отклонение его от траектории за пределы зоны экономически нецелесообразно.

Предложенная гипотеза существования зоны устойчивости показателя-свойства конкретизирует процессы концептуальной модели динамики образования такой зоны. Действительно, показаны циклические закономерные изменения показателя-свойства на этапах, соответствующих вышеопределенным видам технологического развития. На этих этапах качественно обоснованы точки и зоны экстремумов уровня устойчивости развития. По-

вышение качества управления (ИК) должно от цикла к циклу повышать средний уровень устойчивости, что необходимо для обеспечения эволюционности процессов развития.

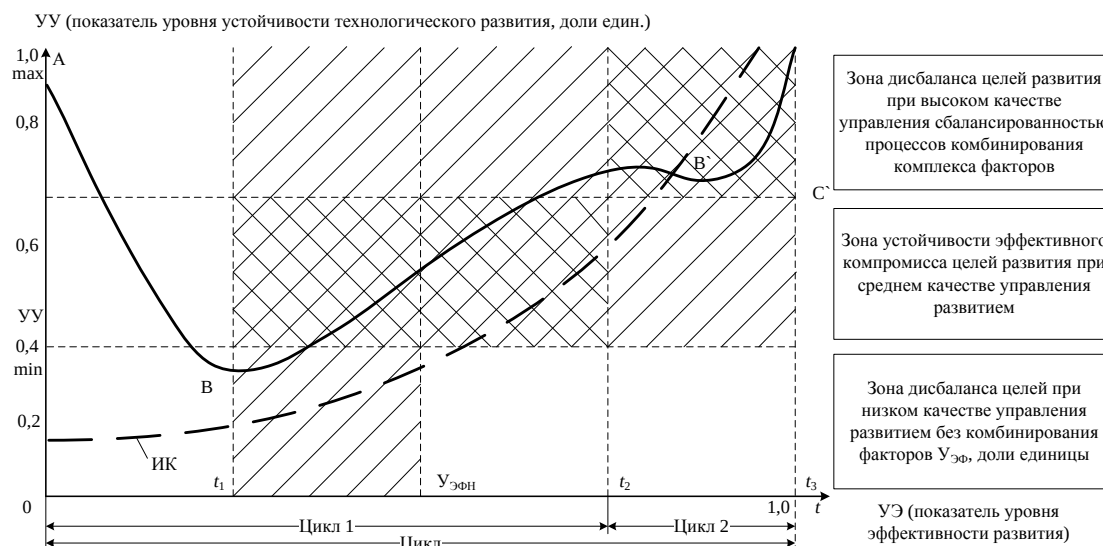


Рис. 2. Гипотеза существования зоны эффективной устойчивости компромисса целей технологического развития (двойная штриховка)

Недопустимые отклонения показателя УУ за границами эффективности ниже $УУ_{\min}$ при уменьшении уровня устойчивости технологического развития в соотношении $УУ < УУ_{\text{н}}$ в цикле 1 возможно при низком качестве управления ($ИК < 0,4$) и объясняется ростом потерь от возрастающего времени запаздывания в реагировании на изменения среды (например, на этапе модернизации технологии). Это иногда обосновывает некоторое снижение эффективности как условие повышения уровня устойчивости технологического развития. Установлено, что процесс достижения зоны эффективного компромисса (двойная штриховка) целей должен быть сбалансирован по динамике комбинирования комплекса факторов при регулировании соответствующих подактивов технологического развития. Величина снижения возрастает при реализации целей более высокого уровня (в цикле 2), что соответствует предположению об экономической нецелесообразности отклонения параметров от состояния устойчивого равновесия. И поэтому в действительности кажущийся факт невыгодности, например, высокотехнологичного развития следует интерпретировать как меру возрастания целесообразности достижения и сохранения компромисса противоположных целей для долгосрочной стабильности результатов развития предприятия. Особенно это актуально при увеличении степеней сложности и инновационности вызовов внешней среды, когда возрас-

тает конфликтность целей вследствие появления, например, уникальных высокотехнологичных продуктов.

Итак, разработанные модели обосновывают существенные отличия этапов технологического развития. Это определяет необходимость дополнения существующих функций и показателей качества их применения для регулирования подактивов в управляющей подсистеме развития предприятия.

Библиографический список

1. Алабугин, А.А. Проблемы и методы повышения качества управления технологическим развитием промышленного предприятия: в 2-х т. / А.А. Алабугин, А.Е. Щелконогов // Новое слово в науке: стратегии развития: материалы II Междунар. науч-практ. конф. (Чебоксары, 22 окт. 2017 г.). Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 15–19.
2. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. – Кн. 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
3. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. – Кн. 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
4. Алабугин, А.А. Управление технологическим развитием промышленного предприятия по показателям комбинирования факторов производства / А.А. Алабугин, А.Е. Щелконогов // Наука ЮУрГУ [Электронный ресурс]: материалы 69-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Электрон. текст. дан. (7,73 Мб). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – С. 310–315.
5. Томашева, В.В. Моделирование экономических объектов в трехмерном отображении / В.В. Томашева, А.Н. Топузова, А.Е. Щелконогов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5. – Ч. 2 (82–2). – С. 830–834.

[К содержанию](#)

УДК 338.1 + 330.1:001.895

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.А. Егорова

Приведены особенности инновационного пути развития, при котором знания и творческий потенциал работников становятся главным фактором эффективности экономической системы. Обосновывается необходимость формирования институциональной среды инновационного развития. Выделены условия перехода экономики на инновационный путь развития, выделены основные направления совершенствования институциональных условий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие инновационная экономика, институциональные условия.

Эффективное формирование инновационной экономики становится в настоящее время одной из необходимых предпосылок достижения устойчивости и качества экономического роста. Однако при рассмотрении процессов ее формирования следует учитывать необходимость использования институционального подхода. В условиях повышения значимости институциональных факторов анализ состояния и динамики институциональной среды становится неотъемлемой частью процесса формирования инновационной экономики.

Институциональная среда определяет стимулы к осуществлению инновационной деятельности, формирует благоприятные условия для разработки и внедрения новых технологий, повышения предпринимательской активности.

В России основной проблемой является именно необходимость институциональных изменений при формировании экономики инновационного типа. Причин для этого достаточно много, как экономического характера, так и неэкономического. Именно институциональные исследования дают основания считать, что дальнейшие институциональные преобразования общественного выбора должны способствовать улучшению экономической ситуации в России.

Такая характеристика институтов позволяет сделать вывод, что для становления инновационной экономики должна формироваться институциональная среда, определяющая направление развития, формы взаимосвязи и взаимодействия экономических агентов, определяющих определенные «правила игры».

Таким образом, институциональная среда инновационной экономики – это условия существования и деятельности общественной экономической системы в целом и ее институтов, которые оказывают решающее воздействие на формирование общественных отношений по поводу инноваций.

Институциональная среда определяет стимулы к осуществлению инновационной деятельности, формирует благоприятные условия для разработки и внедрения новых технологий, повышения предпринимательской активности. На наш взгляд, взаимосвязь между институциональной средой и инновационной экономикой можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Влияние институциональной среды на формирование инновационной экономики

Таким образом, институциональная среда инновационной экономики – это условия существования и деятельности общественной экономической системы в целом и ее институтов, которые оказывают решающее воздействие на формирование общественных отношений по поводу инноваций.

Анализ институциональной среды, сложившейся в результате реформ российской экономики, проблемы и сам характер поведения субъектов хозяйственной деятельности показывает, что сбалансированность взаимодействия институтов и интересов субъектов существенно влияет на результативность экономической системы.

Институциональная среда инновационной экономики представляет собой определенным способом упорядоченный комплекс институтов, определяющих рамки экономической деятельности агентов. Формирование институциональной среды инновационной экономики необходимо рассматривать с позиции интеллектуализации производственных факторов, интенсификации информационно-технологических процессов, развития взаимозависимости между рынком капитала и новыми технологиями, усиления социальной ориентации новых знаний.

В основе инновационного типа развития лежит непрерывный и целенаправленный процесс поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих повысить эффективность реального сектора экономики, уровень конкурентных возможностей экономических агентов. Формирование инновационного типа расширенного воспроизводства требует доминирующей роли науки, ставшей интеллектуальным фактором в каждом цикле воспроизводства. В связи с этим возникает необходимость наличия институциональных условий, предполагающих создание и присвоение интеллектуальной ренты от технологических нововведений.

В научной литературе под «условием» понимается «обстоятельство, от которого что-нибудь зависит» либо «данные, требования, из которых следует исходить» [8]. Под «фактором» – «момент, существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе, явлении» [8].

Руководствуясь данными определениями, под институциональными условиями формирования инновационной экономики мы предлагаем понимать наличие факторов, формирующих инновационную экономику и институтов, обеспечивающих реализацию этих факторов.

Большое влияние на формирование институциональных условий оказывают также размеры трансакционных затрат, создающие предпосылки для осуществления инновационной деятельности и оказывающие серьезное влияние на создание передовых технологий. Основной задачей формальных и неформальных институтов является поддержание стабильности складывающихся хозяйственных отношений.

Институциональные условия отражают влияние институтов на экономическую систему посредством глубинных, исторически устойчивых и постоянно воспроизводящихся социально-экономических факторов и отношений в форме возможностей и ограничений, обеспечивающих интегрирование различных элементов экономики. Основные виды и содержание институциональных условий формирования инновационной экономики представлены в табл.

Таблица

Виды институциональных условий формирования
инновационной экономики и направления их совершенствования

№	Институциональные условия формирования инновационной экономики	Направления совершенствования институциональных условий
1	Финансовая составляющая – государственное, местное и муниципальное финансирование как в рамках федеральных, региональных и отраслевых программ, так и в рамках специальных целевых программ и договоров-заказов, заказов предприятий промышленности и т.д.	Поддержание финансирования науки на уровне экономически развитых стран, формирование институциональных условий для создания благоприятного инвестиционного климата развития инновационной деятельности, вовлечение технологических разработок в производство, привлечение частных инвестиций в экономику
2	Материально-техническая составляющая – современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование. Материалы, реактивы, лабораторное и офисное оборудование	Обеспечение связи между образованием, фундаментальной наукой и прикладными разработками с выходом на реализацию в экономике. Развитие промышленного потенциала, разработка и внедрение уникальных производственных технологий, обеспечение научно-технического задела
3	Кадровая составляющая – кадры ученых-организаторов и ученых-специалистов: их численность, структура по отраслям знаний, квалификация	Повышение престижности научной деятельности и привлечение молодых кадров. Создание научных школ и достижений мирового уровня по приоритетным направлениям развития отечественной экономики
4	Информационная составляющая – совокупность различных видов научной информации и информации по инновациям и инновационной деятельности	Развитие современных информационно-телекоммуникационных и иных наукоемких технологий и внедрение их в научную, научно-техническую деятельность и учебный процесс
5	Организационная составляющая – сеть научных учреждений, проектно-конструкторских организаций и инновационных предприятий	Развитие полноценной инфраструктуры инновационной экономики
6	Управленческая составляющая – современные формы организации и управления инновационной деятельностью с позиции выхода конечного продукта	Переход на инновационный тип развития с обеспечением конкурентоспособности продукции на мировом рынке
7	Научно-техническая составляющая – изобретения, товарные знаки и знаки обслуживания, промышленные образцы, ноу-хау, инновационные программы и проекты	Превращение научно-технической деятельности в институт, объединяющий организации различной организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющих научно-техническую деятельность и подготовку научных работников

В развитых странах особое внимание в развитии инновационной экономики уделяется функциям институтов и их нормативной структуре. Реализация институтами социально-экономических функций обеспечивается наличием целостной системы стандартизированных образцов поведения, т. е. ценностно-нормативной структуры рыночного поведения государства и бизнеса, ориентированных на построение экономики инновационного типа.

К числу важнейших функций, которые институты выполняют в инновационной экономике, относятся:

- 1) регулирование деятельности участников производства в рамках необходимых экономических отношений;
- 2) создание возможностей для удовлетворения потребностей членов общества и благоприятных условий участникам экономической деятельности по важнейшим направлениям научно-технического прогресса;
- 3) обеспечение интеграции образования, науки и производства, устойчивости экономики.

Таким образом, институциональные условия развития инновационной экономики должны быть направлены на повышение ее совокупной способности к структурным изменениям в экономике, промышленности, системе управления, обеспечить ускоренное внедрение научно-технических достижений в производство, широко использовать высокие и ресурсосберегающие технологии и т. д.

Библиографический список

1. Вольчик, В.В. Лекции по институциональной экономике / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д.: Изд-во РГУ, 2000. – URL: <http://www.ie.boom.ru>.
2. Институциональная экономика: новая экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
3. Иншаков, О.В. Институциональная теория в современной России: достижения и задачи развития / О.В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – 136 с.
4. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 90 с.
5. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / С.А. Кузнецова, Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова, А.Т. Юсупова. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2005. – 276 с.
6. Максимов, А.Ю. Институциональная среда и институциональная политика организации / А.Ю. Максимов. – М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд «Начала», 1997. – 180 с.
8. Ожегов, С.И. Словарь русского языка. 10-е изд. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Сов. Энциклопедия, 1973. – С. 869.

9. Олейник, А.Н. Конституция российского рынка / А.Н. Олейник // Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.34+330.36

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ ПРОЦЕССОВ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

К.В. Кардапольцев

Статья посвящена исследованию методического подхода к формированию инновационного потенциала предприятия на основе соответствия сбалансированности потенциалов развития предприятия. Предложен методический подход к оценке инновационного потенциала предприятия через систему соответствий инновационных процессов требуемым показателям результатов отдельных бизнес-процессов.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная стратегия, интеграция потенциалов бизнес-процессов.

Стратегическое развитие бизнеса в долгосрочной перспективе предполагает реализацию стратегии формирования инновационного потенциала компании как сбалансированной системы инфраструктуры, ресурсов и бизнес-процессов компании, соответствующих требованиям эффективной разработки и внедрения инновационных продуктов и технологий.

Недостаточная результативность несбалансированного развития инновационного потенциала во многом может объясняться несоответствием возможностей внутренних подсистем предприятия предотвращать разнонаправленные отрицательные воздействия внешних факторов. Это выражается, в частности, в неспособности предприятия обеспечивать сбалансированность операционных процессов и успешно функционировать в конкурентной среде. Кроме того, внутренняя несбалансированность интеграции внутренних потенциалов не способна обеспечить устойчивость развития инновационного потенциала предприятия в долгосрочном периоде и повышения уровня совокупного экономического потенциала.

Теоретическим основам оценки экономического потенциала социально-экономических систем посвящены работы А.А. Богданова, Р.Г. Коуза, Д.С. Норта, О. Уильямсона, Г. Хакена, И. Штолера и др.

Проблемы оценки инновационного потенциала и конкурентоспособности предприятий отражены в работах А.А. Алабугина, И.А. Баева, Р.С. Каплана, Э. Петерса, А. Томпсона, М. Фейгенбаума и др.

Признавая значимость указанных исследований, необходимо отметить, что вопросы оценки инновационного потенциала в контексте формирования совокупного операционного потенциала компании требуют дальнейшего совершенствования.

При этом можно сделать заключение о том, что компания может обладать инновационным потенциалом только тогда, когда характеристики ее технологической инфраструктуры, ресурсов и бизнес-процессов соответствуют требованиям для генерации научно-технических разработок и трансферу технологий на рынке.

Определяя ключевые характеристики инновационного потенциала с учетом требований рынка и условий наличия инфраструктуры, ресурсов и сформированной системы бизнес-процессов, ориентированных на создание инноваций, можно выделить:

- инвестиционная привлекательность компании для реализации инноваций (K1);
- требуемые качественные технические и эксплуатационные характеристики инновационной продукции (K2);
- цена за единицу инновационной продукции (K3);
- стоимость эксплуатации инновационного продукта (K4);
- технологическая инфраструктура производства и доступность инновационной коллаборации (K5);
- кадровое обеспечение инновационной деятельности (K6);
- финансовое обеспечение инновационной деятельности (K7);
- материально-техническое обеспечение инновационной деятельности (K8);
- сбалансированность операционных процессов разработки инноваций (K9);
- сбалансированность процессов внедрения инноваций и трансфера технологий (K10).

В конечном виде балльная оценка инновационного потенциала компании может быть выражена как взвешенная оценка значений:

$$\text{ИП} = \sum_{i=1}^n a_i I_i, \quad (1)$$

где a_i – весовой коэффициент для i -го параметра инновационного потенциала; I_i – значение параметра инновационного потенциала.

При этом вся совокупность локальных потенциалов и противоречий экономической системы характеризуется высоким уровнем энтропии, обусловленной существующими дисбалансами направлений функционирования и развития отдельных бизнес-процессов, приоритетов использования

ресурсов, интересов отдельных участников, уровня реакции отдельных процессов предприятия на изменения во внешней среде и другими факторами, определяющими направление движения и развития как отдельных локальных потенциалов (в том числе инновационного), так и всей экономической системы в целом.

Важнейшим внутренним потенциалом экономической системы является организационный или управленческий потенциал, характеризующийся способностью к целенаправленной сбалансированной деятельности отдельных процессов и связанных с ними потенциалами на достижение общесистемных (корпоративных) целей. В данном случае необходимая результативность процессов может быть повышена на основе стабилизирующей циклической модели интеграции потенциалов сбалансированного развития инновационного потенциала компании:

$$GP = f \{x_1, x_2, x_3, \dots x_n\} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где GP – генеральный (совокупный) инновационный потенциал системы; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых локальных потенциалов; f – функционал, описывающий взаимосвязь потенциалов между собой и параметрами ограничений внешней среды.

Такая теоретическая модель должна иметь возможность согласования потенциалов в итеративных процессах эволюционного развития по критерию компромисса целей, выражающих интересы сторонников преимущественного развития и выражать свойства отдельных потенциалов (в том числе инновационного) экономической системы. Для реализации таких процессов требуется формирование интеграционного механизма управления (ИМУ), повышающего качество управления для достижения и стабилизации устойчивости сбалансированного развития предприятия.

Сбалансированность развития инновационного потенциала достижима в условиях интеграции потенциалов по критериям положительности синергии проявления результатов. При этом задачей управляющей системы также является поиск оптимального компромисса и определения приоритетов текущего функционирования и долгосрочного развития, что также формирует набор ограничений в выборе оптимальной структуры управления проявлений потенциалов системы. Такие исходные предпосылки модели определяют необходимость включения методов выявления и реализации совокупности потенциалов в систему управления предприятием. Многообразие потенциалов обуславливает значимость совершенствования и дополнения методов импакт-менеджмента. При этом инструментарий опережающего инвестирования, преобразующего менеджмента и управления изменениями даже с использованием систем управления знаниями и сбалансированных показателей при оценке инновационного потенциала оказывается недостаточным.

Исследование и управление сбалансированностью локальных потенциалов с точки зрения управления совокупным инновационным потенциалом предполагает оценку способности бизнес-процессов предприятия генерировать и внедрять инновации в единицу времени, несмотря на увеличение действия инерционных сил системы и увеличение общей энтропии, выражающихся в повышении совокупных рисков. Итоговая оценка сбалансированности инновационного потенциала компании предполагает исследование соответствия их параметров установленным требованиям, определяемым для каждой группы параметров потенциалов развития.

Библиографический список

1. Alabugin, A.A. Theoretical and methodological approaches to improving management of integration processes of potentials of balanced enterprise development / A.A. Alabugin, K.V. Kardapol'tsev, A.S. Alukov // Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference. – 2017. – Pp. 1359–1365.
2. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2005.
3. Кардапольцев, К.В. Оценка сбалансированности развития операционного потенциала предприятия / К.В. Кардапольцев // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5–2 (82–2). – С. 692–694.

[К содержанию](#)

УДК 651.01+ 005.8 + 330.341

РАЗВИТИЕ МОДЕЛЕЙ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РОСТА ТУРБУЛЕНТНОСТИ ЭКОНОМИКИ

А.Н. Короленко

Проведена классификация проектов с точки зрения сложности систем, описаны ключевые принципы *agile* и особенности гибкого проектного управления. Предложены возможные варианты взаимодействия заказчика и подрядчика при переходе к гибкому проектному управлению, а также варианты выбора проектной методологии.

Ключевые слова: проект, управление проектами, *agile*, принципы *agile*, элементы *agile*.

Современные экономические условия характеризуются существенными изменениями в поведении потребителей как на *B2B*-рынках, так и на рынках *B2C*. Усиление конкуренции приводит к тому, что значительно увели-

чивается динамика как продуктовых инноваций, так и технологических (скорость и количество), сокращаются жизненные циклы продукции, заказчик требует не только быстрой реакции, но и прослеживается тенденция «кастомизации» (рост доли персональных запросов, индивидуальных требований) спроса [4]. Очевидно, что для достижения указанных результатов необходимо развитие методов и инструментов управления. Не является исключением в этом ряду и проектное управление.

Развитие методологии проектного управления обусловлено изменением характеристик самих проектов и условий их существования в связи с приведенными выше факторами. Согласно теории запутанности (*complexity theory*) и *Synefin framework* мы имеем дело с разными системами: упорядоченные простые, упорядоченные сложные, запутанные системы и хаотичные системы. Вопрос хаотичных систем рассматриваться не будет вследствие сложности формализации (а порой и невозможности на данном этапе развития) процессов управления.

Упорядоченные простые системы – системы, где некое действие X точно ведет к результату Y . То есть цели в таких системах ясны, причинно-следственные связи очевидны, очень высока степень определенности всех факторов. Если ваш проект соответствует таким параметрам, то хорошо работает директивное управление, например, модель «водопада». В этом случае необходимо собрать все требования, сформировать техническое задание, разработать планы высокой степени детализации на весь проект и следовать этим планам.

В упорядоченных сложных системах действие X также ведет к результату Y , но между воздействием и результатом может существовать целая цепочка процессов и событий, которые в некоторой степени определяются ситуацией (в зависимости от того, какой сценарий сработает). С точки зрения проектного управления это может означать, что цели скорее всего ясны, причинно-следственные связи в целом понятны (однако корреляция не жесткая), но зависят от контекста. Здесь хорошо работают «лучшие практики», такие как *PMBOK* (свод знаний по управлению проектами), стандарты *IPMA* (Международной ассоциации управления проектами) и другие. Управление уже представляется нелинейным процессом, хотя можно четко выделять фазы подготовки/инициации, планирования/ структурирования, реализации, контроля и завершения. Другой вопрос, что чем выше степень неопределенности, тем с большей вероятностью эти фазы будут накладываться друг на друга. Однако на этот счет проработаны рекомендации по управлению изменениями, рисками и другими ключевыми процессами.

Наибольший же интерес сегодня представляют «запутанные системы». Эта ситуация, когда мы знаем, что существует связь между параметрами X и Y . Но взаимосвязь для нас не совсем понятна, более того, если вы делаете

X , получая Y , то необходимо учитывать, что полученный параметр (например, результат) Y оказывает влияние на параметр X . То есть с одной стороны имеет место в некоторой степени причинная неопределенность, с другой – взаимовлияние факторов. По сути, все живые организмы, организации относятся к этим системам. С позиции же проектного менеджмента, это означает, что цели до конца не ясны. Не ясно полностью, и как построена система. Например, заказчик понимает, что для продвижения на рынке ему нужен новый веб-ресурс (сайт), но при этом определить точно, какое влияние это окажет на результат, четко сформировать требования к ожидаемому продукту он не может (как вариант, по причине сложности интеграции всех процессов организации в некое целое). Здесь не работают стандартные методы выявления ожиданий заинтересованных сторон, так как факторов принятия решения большое множество, и они будут зависеть (и меняться) от промежуточных результатов. Отчасти ответом на такие требования и явился *Agile*-подход как гибкий подход к проектному управлению.

Определим ключевые элементы *Agile*-подхода [1]. Здесь сразу нужно обозначить, что сам по себе термин *Agile* часто употребляется некорректно. *Agile* – это все же изначально система ценностей (в 2001 году был разработан *agile*-манифест), а не готовый рабочий инструмент. На основе *Agile*-манифеста развивается комплекс подходов (рис. 1).

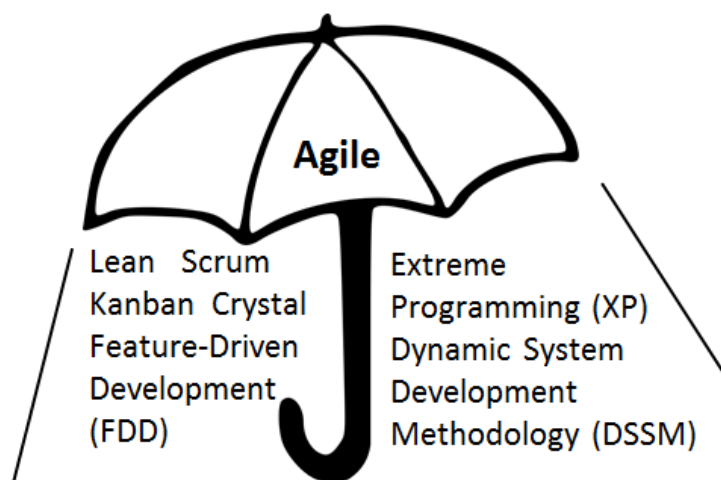


Рис. 1. Инструменты управления на основе Agile-манифеста

Так или иначе Agile-принципы направлены на:

- снижение объема документации (снижение бюрократии);
- развитие обмена знаниями;
- повышение «прозрачности» проекта;
- снижение давления и стресса участников;
- эффективную координацию;

– повышение производительности.

Многие ключевые инструменты в рамках *agile*-принципов вышли из IT-сферы. Тем не менее отдельные практики успешно интегрируются не только в IT, но и в другие проекты, и даже в операционную деятельность [3]. *Agile* – это возможность создавать изменения и реагировать на них. Для рассмотрения способов повышения гибкости используем в качестве базиса один из самых распространенных подходов в рамках *Agile* – SCRUM-методологию («фреймворк») [5].

Сформулируем основные особенности гибкого подхода:

1. Первое, с чем сталкиваются субъекты принятия решений в «запутанных» системах, – неполное понимание целей и параметров требуемого продукта. Формализация этих требований в «классических» подходах предполагает их составление и фиксацию на весь срок проекта. При гибком же подходе формируется список требований (ключевых заинтересованных лиц) – бэклог продукта, который может меняться в ходе проекта.

2. Сам процесс планирования делится на итерации определенной фиксированной длины (обычно от недели до четырех), что позволяет после каждой итерации вносить коррективы. Очевидно, что и работа по проекту делится в этом случае на «маленькие» компоненты, которые оцениваются и приоритизируются.

3. В конце каждой итерации промежуточный результат (рабочий продукт) демонстрируется заказчику, по результатам чего владелец продукта (человек, отвечающий за формирование бэклога продукта) может менять список требований и приоритеты с учетом полученных результатов.

4. При планировании каждой итерации отбираются задачи, которые будут выполнены. В случае невыполнения задач итерация не продлевается. Невыполненные задачи возвращаются в бэклог продукта, при этом не всегда они могут попасть в следующую итерацию.

5. Повышение прозрачности достигается за счет использования средств визуализации, например, это могут быть доски задач (для каждой итерации), содержащие элементы: «необходимо сделать», «в работе», «выполнено». Задачи на итерацию не могут добавляться в ходе итерации.

6. Команды формируются из людей с широким разнообразием навыков (кросс-функциональные команды). Поскольку команды отвечают за взятые на себя обязательства в рамках итерации, то им дается автономия, возможность самоорганизации и самоуправления (в рамках итерации). Ежедневно проводятся короткие собрания для оценки прогресса выполнения работ. В конце каждой итерации организуются ретроспективные встречи для рефлексии и анализа того, что можно улучшить на следующих этапах. Метрикой для команд является производительность [2].

7. Заказчик вовлечен в проект и принимает в нем активное участие (либо непосредственно с «владельцем продукта», либо через него).

8. По сравнению с «классическим» управлением для упорядоченных систем предполагаются введение новых ролей (например, для SCRUM – это владелец продукта, скрам-мастер).

Указанные особенности выводят на первый план как минимум два аспекта – это готовность компании к гибким подходам (поскольку требуется переосмысление многих принципов работы, да и в целом изменение менталитета сотрудников) и готовность (а иногда и возможность) к изменению принципов взаимодействия заказчика с подрядчиком.

Что касается доверия со стороны заказчика, то можно предложить постепенный переход в моделях ценообразования:

- фиксированная цена и объем работ (нет доверия);
- фиксированная цена на первый этап, потом по принципу *Time & Material* (оплата идет не за объем работы, а за человеко-часы команды подрядчика);
- фиксированный бюджет (окончательный объем работ определяется в ходе проекта);
- принцип *Time & Material* (высокое доверие).

Говоря о готовности организации к гибким подходам в управлении, необходимо отметить, что возможно частичное применение *agile*-принципов, например, в рамках пакетов задач (когда строится укрупненный план проекта традиционными методами, а внутри задач применяется итерационные гибкий принципы). В итоге можно предложить схему выбора подходов к управлению (рис. 2).

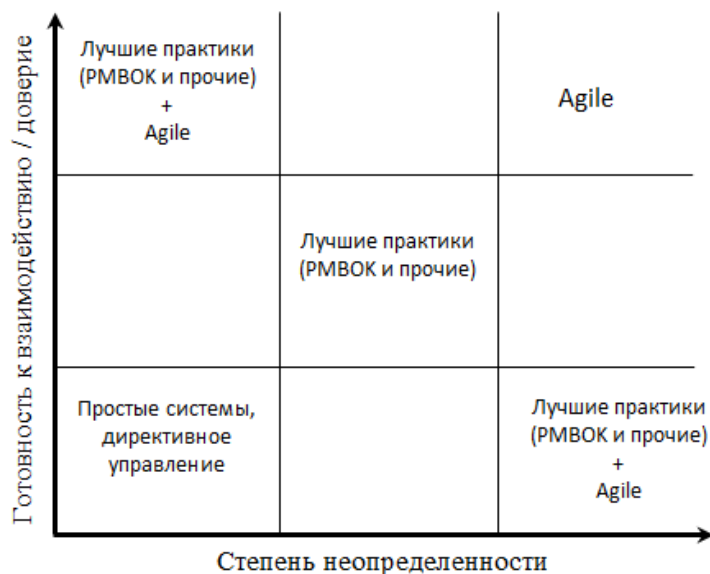


Рис. 2. Выбор подходов к управлению проектами

Таким образом, для достижения лучших результатов необходимо иметь набор методик и инструментов, использование которых будет определяться спецификой проектов и уровнем развития компании и персонала.

Библиографический список

1. Agile-манифест [Электронный ресурс]. – URL: <http://agilemanifesto.org/iso/ru/>.
2. Breivold, P.H. What Does Research Say About Agile and Architecture? / P.H. Breivold, D. Sundmark, P. Wallin, S. Larsson. – Fifth International Conference on Software Engineering Advances, 2010.
3. Демиденко, М.А. Модель управления инновационным проектом в контексте общей системы управления предприятием / М.А. Демиденко // Известия Ростовского государственного строительного университета. – 2012. – № 16. – С. 153–154.
4. Короленко, А.Н. Управление изменениями на инновационно-активном предприятии / А.Н. Короленко // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 194–196.
5. Schwaber, K. Agile Project Management with Scrum / K. Schwaber. – Redmond, Washington: Microsoft Press, 2004.

[К содержанию](#)

УДК 330.131.7

ФАКТОРЫ РИСКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА: АНАЛИЗ РЫНКА И ВЫЯВЛЕНИЕ КЛИЕНТОВ

Н.В. Шилоносова

Изучены характеристики факторов риска в двух областях: рынок и клиенты. Установлено, что имеется связь при анализе рынка и выявлении клиентов с уровнем риска инновационного проекта. Предложены пути снижения рисков.

Ключевые слова: риск, инновационный проект, рынок, потребности, клиент.

В современных условиях снижение рисков инновационных проектов является актуальной задачей, решать которую позволяют методы прогнозирования, планирования и проектирования. На стадии идеи риски инновационного проектирования можно снизить путем проработки инновационного проекта по отдельным направлениям. Первыми и наиболее важными направлениями в начале процесса проработки проекта являются анализ рынка и выявление клиента. В первую очередь рассмотрим рынок, а затем клиентов.

При исследовании рынка необходимо осуществить выбор подходящей рыночной возможности.

При традиционном бизнесе, при котором осуществляется продажа уже ставших обычными продуктов или услуг, важно понять нишу рынка и сформировать бизнес-план. При инновационно-технологическом бизнесе задача стоит гораздо сложнее, так как основным конкурентным преимуществом является инновация. Следовательно, при осмыслении бизнеса необходимо понять, насколько большим является круг покупателей и рынков, а также провести первичное исследование. Начать исследование можно с ревизиюито, что уже есть. Это наличие может быть четырех видов:

- 1) знания и опыт в какой-то области;
- 2) новая технология или разработка;
- 3) новый продукт;
- 4) перспективная бизнес-идея.

В зависимости от результатов ревизии далее можно пойти тремя путями. Первый путь – это выработка идеи, которую рекомендуется осуществлять в определенной последовательности для достижения результата. Среди способов генерирования идеи выделим ТРИЗ, мозговой штурм, морфологический анализ, форсайт и другие. Второй путь заключается в активном поиске авторов, имеющих свои разработки. Третий путь нацелен на выявление неудовлетворенной рыночной потребности, он заключается в выявлении узкого сегмента рынка, имеющего схожие процедуры и однородную рыночную возможность. Так, например, к такому сегменту рынка можно отнести студентов российских вузов, проходящих производственную практику.

При исследовании рынка необходимо понимать уровень инновационного цикла, в котором находится мировая экономика, согласно теории Н.Д. Кондратьева. Это шестой цикл. Если коротко обозначить 5 прошедших циклов, то первый цикл – текстильные фабрики, второй цикл – черная металлургия и железные дороги, третий цикл – тяжелое машиностроение, четвертый цикл – автомобилестроение, химическая промышленность и пятый цикл – микроэлектроника и Интернет.

Согласно реализации национальной технологической инициативы (НТИ) Российской Федерации в 2016 году определено девять перспективных рынков: энерджинет, фуднет, сейфнет, хэлснет, аэронет, маринет, автонет, финнет и нейронет [1]. Снижение рисков инновационного проекта подразумевает выбор одного из этих рынков.

Существует четыре типа вывода нового продукта на рынок: новый продукт на существующем рынке, новый продукт на новом рынке, новый продукт на существующем рынке с ресегментацией и клонирование бизнес-идеи. Если планировать выход на существующий рынок, то необходимо иметь в виду пять форм дифференциации: функциональность, дизайн, канал, обслуживание и бренд.

Если же речь идет о новом рынке, то здесь без процесса просвещения будущих потребителей не обойтись. Этот процесс может быть долгим. Для некоторых инновационных проектов может оказаться критическим, то есть от такого длительного проекта, возможно, лучше отказаться, так как на точку безубыточности проект может либо вообще не выйти, либо выйдет тогда, когда закончатся все ресурсы. Следовательно, необходимо много внимания уделить этому процессу, исследовать его настолько подробно, насколько это представляется возможным.

Изучая жизненный цикл принятия новых технологий, можно выделить пять этапов: зарождение, интенсивное развитие, дефлирующее развитие, стагнация и спад. Кривая, описывающая жизненный цикл, имеет S-образную форму. На гиперрастущих технических рынках требуется учитывать радикальные изменения привычек и поведения клиентов. При этом надо иметь в виду, что по группам инноваций можно выделить следующие пять типов: инноваторы, ранние последователи, раннее большинство, позднее большинство и отстающие. Отличия между ними заключаются в психологическом портрете. Ранний рынок определяют группы новаторов и ранних последователей, а поздний (иначе, массовый) рынок определяют оставшиеся группы. Глобальная опасность заключается в возникновении «пропасти» между ранним и массовым рынком. Возникновение пропасти определяется различием в потребности у каждой из групп и ее особенностями. Следовательно, для снижения рисков при разработке инновационного проекта нужно ориентироваться на ранний рынок, на его психологический портрет, и только потом, в будущем рассматривать портрет другой группы. Фокусирование на потребностях раннего рынка может обеспечить большую успешность инновационного проекта.

В заключение всех исследований рынка необходимо произвести количественную оценку объема рынка. Обычно в инновационных проектах размер рынка переоценен, это связано может быть с привлечением интереса инвесторов. По большому счету невозможно знать точный объем рынка даже с использованием вероятностного подхода. Важно понимать, что рынок определяется двумя типами факторов: количественными и качественными. К количественным факторам относят количественную определенность (например, объем), а к качественным факторам относят качественные признаки и особенности рынка (например, цена товара). Таким образом, управляя этими двумя факторами, управляем факторами риска инновационного проекта.

Далее рассмотрим подробнее количественные факторы, а именно выявление клиентов как основу показателей объема рынка.

Следует отметить, что высока доля технологических стартапов, которые заканчиваются крахом. По общепринятому мнению, эта доля составляет 75 %. Также велика доля новых продуктов, которые оказываются не-

удачными, – до 90 % [2]. Выяснение причин такого большого числа неудач связано в первую очередь с тем, что при традиционной модели разработки продукта от технического задания до создания прототипа представляется возможным снижение продуктовых рисков, но снизить рыночные риски нельзя. Снижение рыночных рисков возможно при применении концепции Кастомер Девелопмент (Каст Дев), которую разработал в начале 2000-х годов Стив Бланк [3]. Данная концепция при разработке нового продукта позволяет лучше понять поведение клиентов. Концепция состоит из четырех последовательных этапов:

- 1) выявление клиентов;
- 2) верификация клиентов;
- 3) расширение клиентской базы;
- 4) выстраивание компании.

Важно отметить, что сутью концепции является понимание, что факты находятся за пределами офиса. Следовательно, для получения ценной информации о клиентах кроме офисных исследований (сбор общих статистических данных) необходимо проводить интервью, наблюдения и эксперименты, в процессе которых совместно с клиентами создавать ценность. В процессе изучения проблем потенциальных клиентов нет необходимости рассказывать о разрабатываемом продукте, а важно выявить два параметра проблемы: остроту и масштабность. И затем найти таких людей, у которых эта проблема является наиболее острой. Таких людей называют покупателями-пионерами. У покупателей-пионеров, их еще называют раннеевангелистами, выделяется пять общих характеристик: имеется проблема, выявляется осознанность этой проблемы, осуществляется поиск решения этой проблемы, были предприняты попытки самостоятельного решения проблемы, а также имеются средства для решения проблемы. Краеугольной идеей является понимание, что продукт создается именно для узкой группы первых клиентов. Такой продукт называется минимально жизнеспособным продуктом. И этот продукт создается для демонстрации покупателям-пионерам правильности понимания их проблемы, ее остроты. Доказательством решения проблемы станет тот факт, что клиенты готовы заплатить за продукт. В результате выявленные клиенты и удовлетворение их потребностей становятся фактором снижения риска инновационного проекта.

Подводя итоги, в целях снижения рисков инновационных проектов обозначим важность выбора перспективного рынка в рамках НТИ, фокусирование на потребностях раннего рынка путем выявления покупателей-пионеров и удовлетворением их потребностей.

Библиографический список

1. Электронный ресурс. – URL: <http://asi.ru/nti/>.
2. Электронный ресурс. – URL: <http://www.in-numbers.ru/blog/interviews/31/>.

3. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя. = The Startup Owner's Manual / С. Бланк, Б. Дорф. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 616 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.342.111 + 338.24

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Е.Б. Голованов, Л.М. Михалина, О.В. Рязанцева

Статья раскрывает теоретические и методологические предпосылки к анализу экономической безопасности домашних хозяйств. Показана важность разделения понятий экономической безопасности домашних хозяйств и их экономической защищенности. Выделены основные элементы экономической безопасности домашних хозяйств. Установлено, что следует различать с одной стороны состояния экономической безопасности и экономической защищенности в краткосрочной и долгосрочной перспективах, а с другой – экономические риски, возникающие при наступлении неблагоприятных событий экономической деятельности домашних хозяйств. Представленные положения могут быть интересны при проведении дальнейших теоретических и прикладных исследований с целью построения системы показателей, позволяющих определить состояние экономической безопасности домашних хозяйств в современных социально-экономических условиях функционирования как отечественной, так и мировой экономики в целом.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, экономическая безопасность домашних хозяйств, экономическая защищенность, экономические риски, экономические потери.

Являясь первичной ячейкой любого общества, центральным субъектом его экономической деятельности, потребителем и производителем экономических благ, домашнее хозяйство формирует население различных категорий и социальных групп. Энциклопедический словарь трактует домашнее хозяйство как социально-экономическую ячейку, объединяющую людей отношениями, возникающими при организации их совместного быта [2]. По мнению А.Ц. Чойжалсановой, домашнее хозяйство – экономический субъект, включающий одного или группу индивидов, которые могут быть объединены общим жильем, имуществом и бюджетом, снаб-

жающий экономику ресурсами и использующий полученные от них средства для удовлетворения своих потребностей [3].

Таким образом, сегодня домашние хозяйства выступают в роли собственников капитала, работодателей на предприятиях и в организациях различных форм собственности, акционеров, существенных налогоплательщиков. От эффективного функционирования указанного субъекта зависит основа стабильного, устойчивого и безопасного развития экономики в целом, ее расширенное воспроизводство [1].

Однако наличие неопределенности, связанной с будущим, и отсутствие полной защиты от возникающих неблагоприятных ситуаций в процессе жизнедеятельности домашних хозяйств – это существенные предпосылки для анализа сущности экономической безопасности домохозяйств.

Такие детерминанты как потеря работы, внезапная болезнь, разводы, вдовство или старение могут привести к существенному снижению уровня жизни субъектов домашнего хозяйства. Следует учитывать, что тяжесть воздействия указанных факторов зависит от наличия различных ресурсов, которые могут помочь домашнему хозяйству пережить какой-либо сложный социальный, психологический и экономический период.

С позиции микроэкономического анализа именно состояние экономической безопасности оказывает влияние на благосостояние индивидуума, а отсутствие таких его составляющих, как доходы, занятость, место постоянного жительства и др. может представлять большую угрозу для стабильного развития и процветания личности. Экономическая незащищенность, вызванная риском безработицы и потери основного дохода, может привести человека к таким стратегиям поведения, которые окажутся индивидуально и социально неэффективными (например, снижение мотивации, избежание риска мобильности на рынке труда, нежелание углублять профессиональные навыки из-за потенциального отсутствия спроса на определенный вид профессиональной деятельности).

К началу XXI века уже накоплено определенное количество исследований, затрагивающих различные аспекты анализа экономической безопасности домашних хозяйств. При этом большинство из них в основном были сосредоточены на оценке возникающих экономических рисков [4, 7, 10]. Так, авторами отмечается, что в последнее время при изучении деятельности домашних хозяйств на первый план вышел страх за будущую жизнь своих семей, вызванный существенным повышением волатильности семейного дохода и увеличением рисков, связанных со снижением стоимости накопленных семейных активов, а, например, не равенство в доходах.

Однако к настоящему времени начали появляться научные исследования, в которых акцент постепенно смещается от оценки рисков в деятельности домашних хозяйств к анализу их экономической незащищенности [5–9]. При этом состояние экономической незащищенности домохозяйств

авторы связывают с постоянной нестабильностью и цикличностью на рынке труда, неопределенностью медицинского обслуживания, пенсионного обеспечения, неразвитостью страхового рынка.

В результате в упомянутых исследованиях сложились два основных подхода, с одной стороны определяющих экономическую безопасность домашних хозяйств, с другой – их экономическую незащищенность с идентификацией главных источников этой незащищенности.

Можно предположить, что экономическая безопасность домохозяйства связана с определенными условиями, полное выполнение которых является гарантией благополучия личности, тогда как экономическая незащищенность влечет риск возникновения экономических потерь для данного экономического субъекта. Следует также отметить, что состояние экономической незащищенности для этого субъекта может возникнуть как в настоящем, так и в будущем.

Так, состояние текущей экономической незащищенности и текущие экономические потери домашних хозяйств могут быть обусловлены:

- потерей основного постоянного дохода;
- ростом расходов на содержание имущества (жилищные и коммунальные услуги), медицинское обслуживание и т.п.;
- отсутствием страхового резерва (финансового и/или капитального), позволяющего сиюминутно нивелировать вышеназванные риски.

Что касается состояния экономической незащищенности домохозяйства в будущем, то оно может быть обусловлено появлением существенной тревоги по причине невозможности получения ожидаемой защиты от значительных потенциальных экономических потерь.

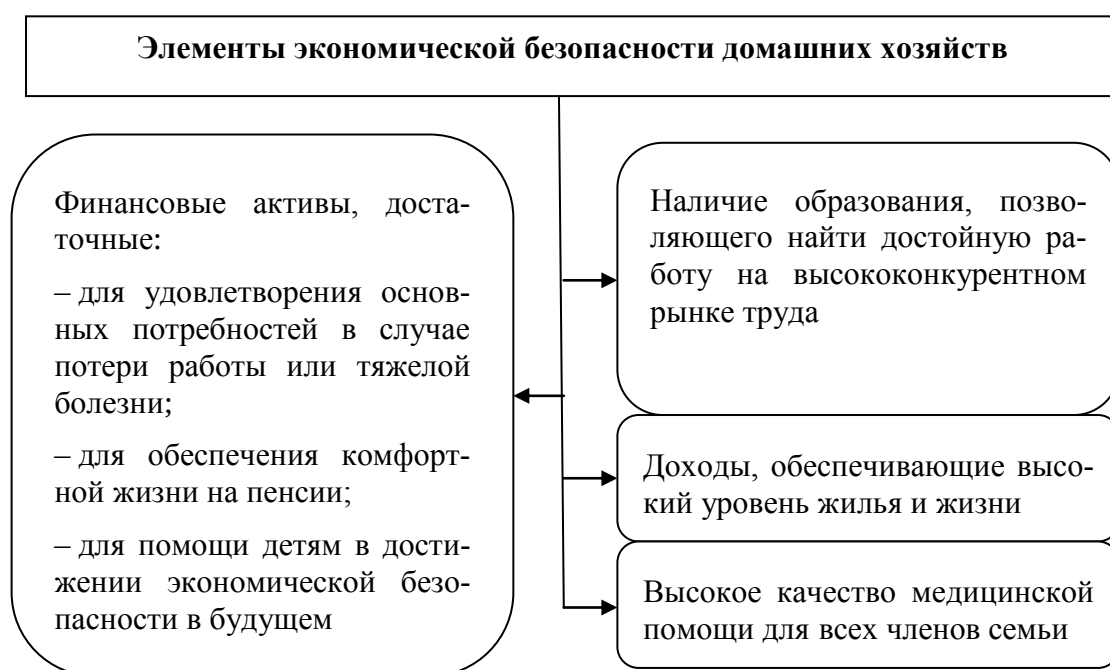
Можно согласиться с мнением Бифермана [5], считающего, что экономическая безопасность домашнего хозяйства определяется наличием условий, необходимых для появления у его участников чувства защищенности.

В этой связи в краткосрочной перспективе под состоянием экономической безопасности домашних хозяйств следует понимать наличие у его участников чувства гарантии того, что на сегодняшний день могут быть полностью удовлетворены основные базовые потребности личности (семьи).

В долгосрочной перспективе экономическую безопасность домашних хозяйств следует рассматривать с позиции наличия у его участников стабильной, хорошо оплачиваемой работы, возможности повышения собственной квалификации, а также достаточных финансовых ресурсов как для совершения крупных покупок, организации собственного бизнеса, начала новой карьеры, так и для возможности благополучно пережить периодически возникающие кризисы, а впоследствии обеспечить высокое качество жизни при выходе на пенсию.

В качестве основных элементов экономической безопасности домашних хозяйств выступают ее составляющие, представленные на рис.

В краткосрочной перспективе экономическая нестабильность деятельности домашних хозяйств обусловлена риском значительных экономических потерь в результате болезни, потери работы, распада семьи или выхода на пенсию. Следует учесть, что, например, наличие экономических рисков, вызванных болезнью и потерей трудоспособности, частично коррелируется как с риском потери доходов, так и с риском больших частных расходов на лечение (в случае отсутствия стабильной системы медицинского страхования). Однако, несмотря на это, именно опасность потерять работу является центральным элементом концепции экономической безопасности домашнего хозяйства.



Основные элементы экономической безопасности домашних хозяйств

В долгосрочной перспективе дополнительные риски экономических потерь могут возникнуть по причинам, вызванным:

1) структурными изменениями в экономике в целом и по отдельным ее отраслям (например, изменения в структуре отраслей за счет внедрения современных IT-технологий);

2) изменениями в органах контроля и управления, которые могут повлиять на функционирование накопленного капитала, страхования и рынка недвижимости;

3) политическими, экономическими и социальными решениями правительства;

4) изменениями в состоянии государственных финансов (высокий дефицит государственных финансов и государственного долга – угроза социальным пособиям и пенсиям).

В качестве граничного условия можно отметить, что состояние экономической безопасности и экономической защищенности по-разному воспринимается различными группами домашних хозяйств. Так, при применении различных классификационных групп могут рассматриваться группы нищих, бедных, средних и богатых домашних хозяйств, либо группы одиноких и семейных домашних хозяйств, либо группы домашних хозяйств с высокой и низкой квалификацией, группы специалистов узкого и широкого профиля и т.п. Так, отсутствие экономической безопасности отдельного домохозяйства может быть вызвано распадом семьи в результате смерти супруга или развода и, следовательно, потери дохода или даже части имущества. Одинокие родители особо уязвимы перед лицом экономической нестабильности, поскольку это повышает риск серьезных финансовых проблем в случае потери работы или болезни. При этом следует подчеркнуть, что вне зависимости от выбора того или иного группировочного признака при проведении соответствующего анализа состояние экономической нестабильности домохозяйства обусловлено главным образом неустойчивостью заработной платы и занятости в связи с изменчивостью структуры рынка труда.

Таким образом, полагаем, что защитой от наступления неблагоприятных ситуаций для отдельного домохозяйства в краткосрочной перспективе могут явиться: стабильность дохода его участников от трудовой деятельности и других источников (капитал, недвижимость), наличие высоколиквидных активов, включая сбережения, сформированные исходя из мотива предосторожности, накопленный человеческий капитал. В долгосрочной перспективе состояние экономической безопасности домохозяйства может быть обеспечено как за счет владения им достаточно ликвидными активами (дома, квартиры, товары длительного пользования), так и важными демографическими, политическими и социально-экономическими тенденциями в обществе (в стране).

Библиографический список

1. Горшков, А.В. Оценка влияния социально-экономических факторов на экономическую безопасность домашних хозяйств / А.В. Горшков, Н.З. Торгай // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 6 (187). – Экономика. – Вып. 26. – С. 171–174.
2. Меликьян, Г.Г. Народонаселение. Энциклопедический словарь / Г.Г. Меликьян. – М.: Большая российская энциклопедия, 1994. – 640 с.
3. Чойжалсанова, А.Ц. Экономические ресурсы домашних хозяйств как основа развития социально-экономической системы региона / А.Ц. Чойжалсанова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 23 (269).
4. Anders, R.G. The perils of globalization: Offshoring and economic insecurity of America worker / R.G. Anders, Ch.S. Gascon // Working Paper Series. – Federal Reserve Bank of St. Louis. – 2007.

5. Beeferman, L.W. The asset index: Assessing the progress of states in promoting economic security and opportunity / L.W. Beeferman. – The Heller School for Social Policy and Management. Brandeis University, mimeo. – 2002.

6. Dominitz, J. and Manski, C.F. Perception of Economic Insecurity: Evidence from the Survey of Economic Expectations Public Opinion Quarterly, 1997. – Pp. 261–287.

7. Hacker, J.S. The New Economic Insecurity – And What Can Be Done About It. // Harvard Law & Policy Review. 1, 2007. – Pp. 111–126.

8. Kośny, M., Piotrowska, M. Economic security of households and their savings and credits. National bank of Poland working paper. – №146. – Warsaw. 2013.

9. Osberg, L., Sharpe, A. Measuring Economic Insecurity in Rich and Poor Nations, IARIW-OECD Conference on Economic Insecurity Paris, France, November 22–23. 2011.

10. Scheve, K. and Slaughter, M. Economic insecurity and the globalization of production. American Journal of Political Science, 48(4), 2004. – Pp. 662–674.

[К содержанию](#)

УДК 338.246.2:338.58

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Л.В. Ефименко

Приведены аргументы в пользу необходимости управления стратегически значимыми затратами для повышения экономической безопасности участников рыночных отношений. Разработана матрица для сравнительного анализа интересов участников и их поведения с приоритетами безопасного устойчивого развития. Доказано, что вложения во внеэкономические секторы рынка приводят к длительному социально-экономическому эффекту.

Ключевые слова: управление стратегическими затратами, устойчивое безопасное развитие, баланс интересов участников рынка.

В основе любого долговременного производственного и социально-экономического процесса лежат стратегические затраты, влияющие на экономическую безопасность как самого процесса, так и участвующих в нем сторон. Под *стратегическими затратами* следует понимать затраты, наиболее значимые с точки зрения внимания со стороны управленцев, собственников и государственных деятелей, определяющих *безопасное развитие рыночных и общественных отношений*. Управление стратегическими затратами должно рассматриваться в рамках перманентного развития в долгосрочном периоде, вопреки циклическим законам функционирования.

Участие в формировании стратегических затрат может быть непосредственным с участием государства, бизнеса и домохозяйств, или опосредованным, но обязательно заинтересованным. Причем интересы участников (агентские, фискальные, социальные, нравственные) могут не совпадать и даже создавать конфликты. Поэтому одной из сложных задач современного этапа является необходимость разработки системы ценностей, органично включающей в себя предупреждение отрицательных последствий конфликтов интересов за счет объединения участников вокруг достижения приоритетов, обеспечивающих устойчивое безопасное развитие.

В этом контексте следует рассмотреть парадигму управления стратегическими затратами по обеспечению экономической безопасности, начиная с уровня домашних хозяйств и заканчивая уровнем государства как монополиста, обслуживающего своих налогоплательщиков и членов их семей. Требуется выявить для каждого уровня перечень непререкаемых ценностных ориентиров и областей вложения затрат, зоны возникновения конфликтов интересов, закрепления ответственности за недопустимость отрицательных последствий и механизма жесткого контроля со стороны государства за соблюдением стратегически значимых требований обеспечения безопасности.

В экономической литературе традиционным является подход к управлению издержками на основе концепции стратегического управления ими. Основные положения этой концепции базируются на фундаментальных понятиях и принципах стратегического менеджмента: анализ цепочек ценностей М. Портера; стратегическое позиционирование; анализ и управление внешними и внутренними факторами, влияющими на уровень затрат в текущем и долгосрочном периодах; анализ затрат по обеспечению конкурентоспособности.

Перед современными управленческими структурами стоят первостепенные задачи создания качественно новых региональных, хозяйственных, экологических, социальных, межнациональных отношений с целью формирования целостного безопасного геополитического пространства. Для этого экономика страны должна трансформироваться прежде всего внутренне. Необходимо расширить исследования в данной области и рассмотреть проблему управления затратами в парадигме осмысления их стратегической значимости.

Нами предлагается оценивать качество управления стратегическими затратами на трех уровнях: домохозяйств как первичной основы существования государства; бизнеса (его продукта и производственной базы в виде природных и человеческих ресурсов); самого государства (с его суверенитетом в мировой системе финансово-экономических, политических и хозяйственных связей). Все три уровня управления стратегическими затратами необходимо оценивать по принципу их безопасности для человека и окружающей среды в долгосрочной перспективе в рамках концепции безопасного устойчивого развития [1].

Как известно, реализация любой концепции стратегического управления затратами предусматривает ее превращение в конкретные действия, а затем и в результаты. Следует указать на существование тесной взаимосвязи стратегического и тактического управления издержками субъектов хозяйствования. С этой точки зрения и реализация концепции управления стратегическими затратами по обеспечению безопасного устойчивого развития также должна опираться на осуществление «ежедневного выбора». Качество и последствия выбора во многом предопределяются проявлением ответственности лиц, обладающих политической волей, способствующих достижению баланса интересов всех участников рыночных и общественных отношений. Схематично степень соблюдения баланса интересов, проявление ответственного отношения к расходованию ресурсов всеми участниками рынка и их соответствие приоритетам безопасности (личной, коллективной и национальной) можно представить в виде матрицы (рис.).

1.СТЕПЕНЬ ДОСТИЖЕНИЯ БАЛАНСА ОБЩЕЦЕН- НОСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ (СБ,НР, К*)						1.1. СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ	
1.2. УЧАСТ- НИКИ РАБОТ- НИКИ УПРАВЛЕН- ЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ СОБСТВЕН- НИКИ ПРЕДСТАВИ- ТЕЛИ ГОС- ВЛАСТИ ТВОР- ЦЫ	ДОМО- ХОЗЯЙ СТВА					2.2. Ю Р И Д И Ч Е С К О Й	
		РОСТ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ***)					
	БИЗ- НЕС	НАДЕЖНАЯ ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ***)					
	ГОСУ- ДАР- СТВО	ПРОРЫВ В СТРАТЕГИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ОБЛАС- ТЯХ НАУЧНЫХ ЗНАНИЙ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ, ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕ- ДЫ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ***)					
2.1. МАТЕРИАЛЬНО- ФИНАНСОВОЙ			2. ПРОЯВЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОСЛЕД- СТВИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ (ОВ, БП, СР**)				

*) Варианты сочетания интересов взаимодействующих и подконтрольных государству участников рыночных отношений: СБ – соблюдение баланса интересов и общепринятых ценностей; НР – наличие разногласия интересов и разбазаривание ценностей; К – конфликт интересов и разрушение ценностей;

**) Варианты проявления ответственности участниками рыночных отношений при выполнении ими обязанностей, подконтрольных государству; ОВ – осознанное воздержание от злоупотреблений служебным положением (вредоносных действий); БП – безразличие к наступлению вредоносных последствий (халатное отношение к служебным обязанностям); СР – сознательное разрушение общепризнанных ценностей;

***) Приоритеты безопасного устойчивого развития.

Матрица для сравнительного анализа интересов участников и их поведения с приоритетами безопасного устойчивого развития

Ценностными составляющими устойчивого безопасного развития выступают экономический рост и социальная защищенность общества. Согласно исследованиям института экономики РАН, чем больше ресурсов направляется на обеспечение экономического и технического развития, тем больше средств должно быть направлено на стабилизацию социальной ситуации, так как графически их можно представить в форме двух волн, движущихся в противофазе с различной амплитудой [2].

В этой связи можно привести высказывание американского экономиста Дж. Гэлбрейта: «Признание экономического роста в качестве цели общества почти равносильно признанию роста власти развитой корпорации и технотрутуры... И последняя имела все основания расценивать экономический рост как цель общества. Отражает ли эта цель подлинные общественные интересы?» [3]. Нельзя забывать, что процессы развития экономики и технического прогресса – объективны, тогда как обеспечение социальной стабильности – процесс субъективный, зависящий от степени заинтересованности властных структур реализовать систему социальных гарантий. Это означает, что могут существовать негативные последствия у любой программы экономического роста, особенно в условиях нестабильной экономики. Для их недопущения требуется активное использование сдерживающих, стабилизирующих факторов, которые должны учитывать нравственные приоритеты и гуманистические ориентиры. Недопустимо «оптимизировать» распиливание бюджетного пирога за счет сокращения стратегически значимых расходов, нанесящих несоизмеримо больший урон по сравнению с выгодой. Подобные действия означают: безразличие к наступлению вредоносных последствий в результате халатного отношения к служебным обязанностям или профессиональную некомпетентность, злоупотребление служебным положением ради собственного обогащения; сознательное разрушение общепризнанных ценностей вследствие непорядочности и коррумпированности.

Государство обязано создавать условия для воспитания общечеловеческих интересов в обществе, начиная с основ физического и культурно-духовного становления личности до оказания паллиативной помощи. А также для максимально-возможного преодоления разногласий, возникающих при столкновении жизненно важных интересов в процессе взаимодействия различных участников общества, что невозможно без персональной ответственности каждого за качество выбора и размер вложения затрат. Как правило, решения по затратам, имеющим необратимый характер, принимаются сильными мира сего из так называемых «лучших» побуждений. Однако не все они впоследствии становятся фигурантами уголовных разбирательств, поскольку и здесь интересы защитников и адвокатов имеют сугубо денежный эквивалент, позволяющий «обходить» интересы подавляющего большинства законопослушных участников общества

(например, сокращение детских секций, военных училищ, количества лесничих, продажа в частные руки портов, элеваторов, энергетических установок, муниципальных предприятий и др.).

Так, в настоящее время обществом все в большей мере предъявляются повышенные требования к защите окружающей среды от вредных отходов производства и жизнедеятельности. Это требует проведения затратных мер, связанных с ликвидацией негативных экологических последствий. Кроме того, это приводит к дополнительным потерям из-за ухудшения условий профессиональной деятельности, роста заболеваемости трудоспособного населения, общего ухудшения экологической ситуации, снижения качества воды и продуктов питания. И никакая система штрафов ничего не решит, если ответственность за загрязнение не примет масштабность своей значимости.

В последнее время возросло количество межгосударственных претензий со стороны различных стран к России из-за несовпадения мнений о месте экономики нашей страны в мировом экономическом пространстве и выборе способов решения стратегических задач собственного развития. Межгосударственные конфликты с Россией перестают носить геополитический характер, а приобретают ярко выраженные ценностные ориентиры. Нам не предоставляют много времени для осуществления крупномасштабного прорыва по всем направлениям деятельности, независимо от того в интересах каких стран, помимо самой России, будут использованы результаты этого прорыва. Необходимо сохранять свой суверенитет. Это значит, что нужно понимать важность целей, иметь средства для их достижения, развитую инфраструктуру и кадры (включая творческую молодежь), неравнодушные к воплощению грандиозных задач.

Так, если традиционные подходы к использованию ресурсов опирались на производство с большим объемом отходов, которые загрязняли окружающую среду и требовали больших затрат на их утилизацию, то, современные технологии, рожденные на стыке научных знаний в разных областях жизнедеятельности природных организмов, основанных на изучении природоподобных явлений, которые стали возможны в условиях компьютерных, био- и нанотехнологий, приводят к тысячекратному экономическому и социальному эффектам. Однако нельзя забывать, что любое увеличение эффективности использования нового технологического инвестиционного ресурса должно быть дополнено объемом затрат на обеспечение стабильности социально-экономической системы.

Не следует развивать науку, если ее результаты не будут защищать национальные или общенациональные интересы, а действия лиц, связанных с идеологией исследований, не будут опираться на нравственно-этическую систему ценностей.

Так, если существуют вредные продукты и технологии, о которых должны знать непосредственные потребители и третьи лица, получающие отрицательное воздействие внешних экстерналий, то не честно их замалчивать по принципу «ничего кроме бизнеса». Если существует бизнес, представляющий опасность здоровью и жизнедеятельности общества и окружающей среде, то он должен муссироваться средствами массовой информации и пути к его рекламе должны быть закрыты. Потому что «спасение утопающих – дело рук не только самих утопающих», но и ответственности государства, которое не должно допускать в рекламе двойные стандарты.

Все новое рождается на стыке научных дисциплин. Как только в обществе назревает масштабный конфликт интересов, в науке появляются новые потоки информации, открывающие бесконечные возможности для развития. Современная наука развивается на стыке гуманитарных и естественно-научных знаний. Так, экономика опирается на психологию, социологию и становится «поведенческой», «нравственной», ориентированной не на достижение исключительно количественных финансовых результатов, а на завоевание честного имиджа и высокого репутационного рейтинга. Нельзя недооценивать то зло, которое причиняют действия жульнически настроенных участников рынка, злоупотребляющих доверием граждан, независимо, идет ли речь о контрафакте, фальсификате или мелком шрифте на кредитном договоре, а также замалчивании особых условий сделки с расчетом, что кто-то «не умеет» ее понять.

Любая безопасность – это стабильная защищенность от реальных угроз с целью обеспечения устойчивого развития в текущем периоде и на перспективу. В таком понимании экономическая безопасность зависит от управления затратами в стратегически значимых направлениях, определяющих здоровье общества и его нравственность. Стратегически значимыми, в частности, являются вложения во внеэкономические секторы социальной системы (науку, культуру, здравоохранение, экологию, образование). Так, выдающийся молодой дирижер нашего времени Василий Петренко считает, что получение всеобщего музыкального образования в школьном возрасте может способствовать резкому сокращению агрессивных проявлений и криминально-мошеннических настроений в обществе. Музыка, по его мнению, лечит более комплексно, чем лекарства, которые чаще имеют больше противопоказаний, чем показаний к их применению. Безусловно, стратегические вложения требуют отвлечения государственных средств, предназначенных на другие цели. Но именно такие затраты приносят долгосрочный эффект, поскольку они основываются на гуманистических, а не денежных ценностях, внося нравственную составляющую в идеологию мышления будущих участников рыночных отношений, способствуя качественному оздоровлению экономических и общечеловеческих

отношений. Поэтому для общества получение базовых основ музыкальной грамотности является способом приобщения детей к мировому культурному богатству, подобно основам шахматной грамотности, такая инвестиция в интеллектуальный потенциал нации должна стать бесплатной.

Предлагаемый подход к управлению стратегическими издержками на основе концепции устойчивого безопасного роста может принести пользу, если будет разработан механизм для ее внедрения. Необходимо внести в отчетность компаний показатели, которые будут не «информировать», а «оказывать влияние» и усиливать акцент на предпочтении социально-ориентированных методов управления. Центральным принципом, который должен лежать в основе управления социально-ориентированных затрат, является то, что они должны подчиняться стратегии безопасного развития, которая устанавливает высокие надбавки за качество, своевременность и рациональность затрат, отсутствие дополнительных расходов по обслуживанию непроизводительных затрат.

Следует подчеркнуть, что ни одна учетная система не может удовлетворить все потребности стратегического управления. Специалисты в области стратегического управления должны постоянно совершенствовать знания об этих потребностях вместе с навыками разработки соответствующих систем. На наш взгляд управление стратегическими затратами в организациях необходимо осуществлять в рамках управленческого учета. Для этого следует разрабатывать перечень затрат, связанных с обслуживанием стратегически значимых процессов, сопровождающих выполнение обязательств согласно стандартам качества или внутренним стандартам безопасности. Поскольку эти статьи довольно затратные и не должны подвергаться экономии, то государство может их льготировать как вклад в национальную безопасность. Для финансирования льгот можно ввести в налоговую практику «экологический налог» за загрязнение воды и воздуха, нанесение ущерба флоре и фауне. При этом правительство может сознательно поспособствовать сокращению налоговых поступлений в бюджет от домохозяйств.

Кроме того, на государственном уровне необходимо создавать и поддерживать реестр стратегически неблагонадежных контрагентов, недобросовестно выполняющих свои обязательства перед партнерами.

По нашему мнению, развитие научной мысли по концептуальным основам управления стратегически значимыми для общества затратами следует развивать в направлении выявления социально-экономической надежности взаимодействия. Необходимо разработать методику определения степени социально-экономической защищенности домохозяйств, бизнеса и государства от реальных и потенциальных угроз стратегической безопасности на основе иерархического пошагового анализа баланса ценностных интересов каждого участника с учетом уровня ответственности поведения каждого.

Результаты проведенного исследования доказывают значимость управления стратегическими затратами для достижения приоритетов безопасности развития общества в целом, а также экономической безопасности участников рыночных отношений в лице домохозяйств, бизнеса и государства в частности. Для обеспечения устойчивого развития участников необходимо соблюдение двух составляющих: экономического роста на основе «прорыва» передовых, стратегически значимых направлений науки, техники и технологий, и социально-экономической защищенности общества. Поскольку экономический рост не всегда приводит к балансу интересов всех участников (вследствие их конфликтности), то поведение участников должно соответствовать требованиям достижения общечеловеческих гуманистических ориентиров, лежащих в основе национальных интересов. Чтобы затраты имели стратегическую значимость, они должны оказывать влияние на экономическую безопасность участников рынка в настоящем и перспективном периоде. Управление стратегическими затратами, ориентированное на общечеловеческие интересы, зависит от степени проявления ответственности лиц, обладающих «политической волей» для принятия решений на различных уровнях. При этом успешность безопасного развития во многом зависит от вложений в неэкономические сегменты рынка (науку, культуру, здравоохранение, образование). Такое вложение означает не только поддержание здоровья и жизнедеятельности граждан, их нравственно-культурный потенциал, но и приводит к длительному социально-экономическому эффекту, а также росту макро- и микроэкономических показателей, характеризующих состояние национальной безопасности.

Библиографический список

1. Yefimenko, L.V. New approaches to expenses management based on sustainable development strategy / L.V. Yefimenko, T.A. Shindina // European Review of Social Sciences. – 2015. – № 2 (3). – Pp. 28–40.
2. Абалкин, Л.И. Гуманистические ориентиры России / Л.И. Абалкин, А.В. Барышева, Д.Е. Сорокин. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 391 с.
3. Гелбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. – М., 1969. – С. 210, 220.

[К содержанию](#)

УДК 338.246.2:001.895 + 314.17

ИННОВАЦИОННАЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМЫ КАК ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В.В. Лихолетов

Приводятся результаты анализа инвестиционно-инновационной и демографической компонент системы экономической безопасности страны. Вскрыты причины торможения экономики страны, не востребоваваемости науки и высококвалифицированных кадров, обусловленные отсутствием стратегического планирования. Рассмотрены пути решения проблем инновационного обновления страны и преодоления угроз демографического характера.

Ключевые слова: инновации и инвестиции, модели инновационного развития, демография, экономическая безопасность.

Подсистема инвестиционно-инновационной безопасности к 2015 г. стала самым слабым звеном, войдя в опасную зону с индикатором 32,5 %, нарушив гомеостаз системы экономической безопасности страны [1]. Ключевым в системе безопасности, как известно, является именно такое звено. Оно аккумулирует факторы негативного влияния и создает центростремительную силу по вхождению в опасную зону связанных с ней других подсистем безопасности. На вхождение названной подсистемы в опасную зону повлияли факторы: падения объема ВВП на 3,7 %; снижения (в 2013–2015 гг.) валового накопления основного капитала почти на 3 % и снижения инвестиций в основной капитал на 2,2 %. Помимо снижения уровня и объема инвестиций в основной капитал большую роль в обеспечении инвестиционной безопасности играет структура источников финансирования инвестиций в основной капитал. На сегодня среди источников финансирования доминируют лишь собственные средства, а также бюджетные средства (это 56 % и 22 % соответственно).

В условиях стагнации экономики естественно снижаются финансовые результаты хозяйствующих субъектов, что уменьшает объемы источников финансирования за счет собственных средств. Следствием ухудшения финансовых результатов предприятий становится снижение доходной части государственных бюджетов разных уровней, а далее по цепочке – уменьшение доли бюджетных средств для инвестиций. Итог очевиден – еще большее снижение инвестиционной безопасности.

По статистике, ресурсная база коммерческих банков увеличилась с 42,26 трлн руб. в 2013 г. до 60,06 трлн руб. в 2015 г. [2]. Сложилась парадоксальная ситуация. Банки имеют ликвидность, но не кредитуют реальный сектор экономики (нет уверенности и стабильности, а также нет ре-

альных окупаемых инвестиционных проектов). Реальному же сектору экономики нужны кредиты, но он не может их получить из-за отсутствия уверенности и стабильности, а также из-за отсутствия доступности и долгосрочности кредитных ресурсов. Налицо патовая ситуация: банкир не хочет понимать производителя, а производитель не понимает банкира. При этом государство (в лице Центробанка и Правительства России) заняло выжидательную позицию. Однако так долго продолжаться не может.

Негативное влияние на безопасность оказало снижение доли ВВП страны от мирового – с 2,75 % в 2013 г. до 1,65 % в 2015 г. Произошло уменьшение инвестиций в экономику при увеличении сбережений, снижение спроса на инновации, снижение доли затрат на исследования и разработки (НИР) с 1,13 % от ВВП до 0,9 % и снижение расходов на гражданскую науку из средств федерального бюджета в 2 раза – с 0,64 % до 0,3 % с 2013 г. по 2015 г. Это плохо, ведь предельно критическим значением в мировой практике является доля ассигнований на науку не менее 2 % от ВВП, в т.ч. не менее 1 % государственных ассигнований. Если данное условие не выполняется, идет разрушение интеллектуального потенциала государства.

Пороговое значение доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгрузки продукции должно быть не менее 15 %, иначе провоцируется технологическое отставание экономики. Однако отсутствие в стране стратегического планирования в сфере социально-экономической политики, осуществляемого во взаимосвязи со стратегией экономической безопасности, привело к появлению стратегических ошибок как в банковском секторе, так и в реальном секторе экономики.

Как известно, доля новых технологий, продукции, оборудования, в которых содержатся новые знания, в развитых странах составляет от 70–85 % прироста ВВП. Российскую экономику необходимо срочно переводить на инновационную модель развития. Именно инновационное развитие, по мнению экспертов, должно стать национальной идеей возрождения России. Однако для перехода на эту модель надо иметь объем ВВП на душу населения не менее 17 тыс. долл. США. Россия же в 2015 г. имела ВВП (по обменному курсу на душу населения) лишь 9,04 тыс. долл. Отсюда вытекает мысль об обеспечении темпов экономического роста выше мировых, причем для этого Россия обладает необходимым потенциалом.

Проблема для страны – даже не низкий уровень финансирования, а невостребованность науки. Занятость в научном секторе России за 20 лет (1992–2011 гг.) уменьшилась в 2,5 раза, а количество исследований – почти в 3 раза. В итоге ежегодно страну покидают тысячи выпускников вузов, прежде всего представители естественных и технических наук. Это причиняет ущерб экономической безопасности России до 50 млрд долл. в год. Например, по статистике экспертов ООН, отъезд за рубеж человека с высшим образованием наносит ущерб от 300 до 800 тыс. долларов. Кроме тра-

диционных видов «утечки мозгов» появились и новые формы – в виде «утечки идей», не сопровождающиеся физическим перемещением умов. Например, многие ученые, живущие в России, работают по программам, осуществляемым в интересах зарубежных заказчиков. Эта ситуация создает серьезную угрозу национальной безопасности.

В связи с этим России важно изучать опыт Китая и Индии по возвращению национальных кадров на родину [3]. Так, еще в 1992 г. Дэн Сяопин, будучи прагматичным и дальновидным политиком, заявил, что руководство страны не будет препятствовать выезду молодежи на учебу в иностранные университеты. Даже если вернется лишь половина, то и для оставшихся найдутся способы помочь родине. Была сформулирована политика, выраженная в 12 иероглифах: «поддерживать обучение за рубежом, поощрять к возвращению на родину при свободе въезда и выезда». Вскоре формулировка «вернуться, чтобы служить стране» (*huiguo fuwu*) была заменена лозунгом «служить стране» (*weiguo fuwu*) [4].

В 2003–2004 гг. в КНР в целях стимулирования обучения за рубежом с выпускников снят ряд ограничений, учрежден «Государственный стипендиальный фонд для лучших студентов, выезжающих на учебу за рубеж за свой счет». С этого момента пошел взлет числа отъезжающих и возвращающихся. Сегодня более 80 % молодых китайцев учатся за свой счет. И хотя, казалось бы, их труднее убедить вернуться, но факты подтверждают иное. В 2011 г. против 2003 г. из общего числа китайцев, вернувшихся после получения образования за рубежом, доля обучавшихся за свой счет выросла с 66 % до 90 % (!). Кроме того, активно развиваются программы по привлечению на родину специалистов: «100 талантов» (1994 г.), «100, 1000 и 10 тыс. талантов» (1995 г.), «Весенние бутоны» (1996 г.), «Янцзы» (1998 г.), «1000 талантов» (2000 г.) и др.

С 1990-х гг. в Китае для привлечения на родину зарубежных китайцев в зонах технологического развития создаются «технопарки для открытия бизнеса» с льготами налогов, аренды и ссудами на открытие бизнеса. Они нацелены на содействие в создании собственных предприятий (через бизнес-инкубаторы). Займы дает «Фонд для реэмигрантов для запуска научно-технических исследований» (до 11 тыс. ученых к 2003 г. получили от него 350 млн юаней). Если в 2009 г. действовало около 70 бизнес-инкубаторов, то в 2011 г. – 150. Они предоставляли площадку для 8 тыс. предприятий и 20 тыс. репатриантов. К 2015 г. планировалось иметь 200 стартовых бизнес-инкубаторов с 15 тыс. предприятий. Для этого Китай собирался привлечь не менее 0,5 млн специалистов из числа зарубежных китайцев. Для возвращения «блудных сыновей» задействуются экономические механизмы. Помимо грантов и премий – это зарплата (среди управленцев высшей категории на иностранных предприятиях на территории Китая годовой оклад репатриантов выше, чем у остальных китайцев).

Отечественные ученые считают, что в силу иных экономико-культурологических координат опыт КНР по возвращению кадров из развитых стран Европы и США трудно применить в России. Нужен ряд условий, включая политическую стабильность, личную безопасность и неизменный экономический рост. Важно, что Китай не просто обещает специалистам-репатриантам обеспечения их интересов – он их гарантирует.

В России с 2015 г. в рамках программы по оказанию содействия добровольному переселению в Россию соотечественников, проживающих за рубежом [5] (а она идет «со скрипом» – к концу 2016 г. число переселенцев по программе составило чуть более 580 тыс. человек), стал реализовываться новый проект по переселению ученых и научных работников. По поручению правительства работа ведется Федеральной миграционной службой совместно с Федеральным агентством научных организаций (ФАНО) и Российской академией наук (РАН). В октябре 2015 г. были озвучены первые результаты. Однако они совсем не впечатляли: лишь 44 ученых со степенями докторов и кандидатов технических, экономических и медицинских наук уже переселились в Россию; 21 человек были в процессе оформления документов на возвращение; с 420 инженерами и учеными, занимающимися за рубежом актуальными научно-технологическими проблемами, велись переговоры о переезде на родину [6].

Анализ публикаций многих авторов по поводу ключевых направлений отечественной модели инновационного развития России (по траекториям оптимистического, пессимистического и реалистического толка) позволяет назвать следующий их ансамбль (табл.). Дадим им некоторые пояснения.

Известно, что однажды выдающийся советский авиаконструктор Р.Л. Бартини (итальянец по происхождению, которого называли в СССР «красным бароном») спросил у М.П. Симонова (будущего генерального конструктора ОКБ им. П.О. Сухого): может ли одна отстающая система догнать ушедшую далеко вперед другую? (речь шла о США и СССР). Симонов признался, что в подобное не верит. Тогда Бартини «выдал» ему свое оригинальное решение: «А если бежать наперерез?!». Именно так Бартини четко сформулировал мысль о важности «технологического прорыва».

Она в духе ментальности нашего народа. Есть любопытные результаты интервью американских менеджеров: «Хотите получить уникальную вещь – закажите русским. Хотите получить десять одинаковых – заказывайте кому угодно, но не русским». Отсюда ясно, почему страна за XX век сделала космический корабль, атомную и водородную бомбы, гидротурбину, не сделав конкурентоспособного автомобиля, холодильника и телевизора [7]. Есть масса других подтверждений изобретательности как черты отечественной ментальности [8]. Однако эта способность делать уникальные вещи уживается с неспособностью (порой даже нежеланием) их тиражировать. Здесь уместно вспомнить ставшую классической фразу: «Бензин ваш – идеи наши» (И. Ильф и Е. Петров, «Золотой теленок»).

Таблица

Ключевые направления инновационного развития России

Направление	Краткий комментарий
1. Технологического прорыва (особенно в областях, где есть научно-технологический задел)	Достижения страны в прошлом – от передовой техники, способствующей победе в Великой Отечественной войне, до побед в сфере военного (а затем мирного) атома и космоса предполагают сохранение Россией статуса великой державы не только на проторенных путях, но и взятие новых высокотехнологичных барьеров XXI века
2. Постепенной замены торговли сырьем торговлей продуктами высокой степени переработки	Страна до сих пор жила и пока живет за счет продажи за рубеж углеводородного сырья (нефти, газа), углей, руд, алмазов и проч. минералов, а также традиционного (с царских времен) природного богатства России – древесины. Важна конвертация получаемых от торговли сырьем средств в создание высокотехнологичных производств с глубокой переработкой сырья в продукты, конкурентоспособные на мировом рынке
3. Транспортно-логистическая эксплуатация геополитического расположения страны в Евразии	Россия должна извлечь максимальную выгоду из своего положения на территории Евразии, став мощнейшим транспортно-логистическим хабом, соединить Восток (Китай, Япония, Республика Корея, другие страны Юго-Восточной Азии) и Запад (страны Евросоюза). Это касается всех путей: сухопутного (железные дороги, автодороги), воздушного и морского (Севморпуть)
4. Расширенное производство чистых продуктов питания и их экспорт	Экологически чистые продукты («organic food») – стратегический товар. Россия со своей огромной территорией сегодня и в ближайшей перспективе имеет возможность резкого роста продовольствия для собственных нужд (по факту этот рынок в РФ превышает 150 млрд руб.), а также на экспорт
5. Развитие туризма как фактора гармонизации развития регионов страны	Туризм – социально-экономический и социокультурный феномен наступившего века. Он не только ключевой источник роста ВВП многих современных развитых стран, он – фактор гармонизации разных сфер промышленной, сельскохозяйственной, транспортной и культурной жизни общества

Для прорыва нужны силы (и средства), но иного пути у России по ряду проблемных технологий нет. Лишь при прорыве у страны (и компаний-разработчиков) появляется временной лаг, в течение которого (даже при существующих низких темпах технологического развития) появляется возможность опережения удовлетворения растущих потребностей. За это время можно и нужно решить важные вопросы. Например, «застолбить» приоритет, получив систему охранных документов – патентов (создав «патентный зонтик» в России и странах предполагаемого экспорта высокотехнологичной продукции на основе этих патентов). При этом нужно даже не само развертывание производства новшеств под этим «зонтиком» – ведь

для этого нужны серьезные инвестиции. В мире существующей технологической кооперации часто достаточно создания макетов-прототипов передовых технико-технологических систем.

Однако в своей глубине проблема «технологического прорыва» так или иначе упирается в проблему подготовки иных научно-технологических кадров, в терминах А.И. Руцкого – «инженерного спецназа» [9]. Здесь нетрудно усмотреть диссонанс с политикой бывшего руководства Минобрнауки России. Ведь еще на конференции движения «Наши» всероссийского молодежного форума «Селигер-2007» министр А.А. Фурсенко посетовал на оставшуюся с советских времен косную систему, упорно пытающуюся готовить человека-творца. Ныне же, по мнению министра, главное – взрастить квалифицированного потребителя, который сможет правильно использовать достижения и технологии, разработанные другими (!) [10].

Реализация проблем второго и третьего направлений инновационного развития страны (см. табл.) также в принципе невозможна без опоры на высококвалифицированные кадры созидающей, а вовсе не потребительской ориентации.

Согласно Концепции социально-экономического развития страны, принятой Правительством России до 2020 г., одним из направлений перехода к социально ориентированному типу экономического развития страны является также «...закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах, в т.ч. и реализация аграрного потенциала, в частности, развитие экспорта зерна и других сельскохозяйственных продуктов, производство экологически чистых продуктов...». По стандарту IFOAM, экологически чистые – это продукты, не модифицированные генетически, при их выращивании не использовались пестициды, гербициды, ядохимикаты. Они сохранены, упакованы и переработаны без использования химических веществ. Отсюда вовсе не случаен интерес финансовых кругов Запада (через ТНК «Monsanto Company») к ценнейшему семенному фонду России стоимостью 8 трлн долл. США, хранящемуся в Всероссийском институте растениеводства им. Н.И. Вавилова [11]. Хотя на сегодня экологическое направление в России занимает не более 1,5 % рынка продуктов питания, заинтересованность россиян в эко-продуктах и готовность платить повышенную стоимость за такие товары остается на высоком уровне (53 % против 35 % и 30 % в США и Германии) [12].

Анализ туристской компоненты в инновационном развитии России показывает, что доля туризма в ВВП страны сегодня составляет только 1,5 % по отечественной и 3,4 % – по западной системе подсчета [13]. Вместе с тем доля туризма в структуре занятости в России очень мала и составляет лишь 1,4 %. Также мала доля туризма в инвестициях – 2,6 %. Отсюда вытекает важность наращивания темпов в этой важной (для гармонизации социально-экономического и культурного развития страны) сфере.

По состоянию на конец 2017 г. в России проживало более 146 млн 445 тыс. чел., благодаря чему страна занимает по населению 9-е место в мире. К сожалению, прирост населения в 2016 и 2017 гг. не превышал 0,04 % [14], что является угрозой для национальной безопасности государства.

По прогнозу Д.И. Менделеева, сделанному в начале XX века, к 1950 г. в нашей стране должно было проживать 282,7 млн чел., а в 2000 г. – 594,3 млн чел. [15]. Для расчетов Менделеев взял данные переписи 1897 г., когда в России проживало 128,2 млн человек. Им был принят в расчет годовой прирост населения, равный 15 человек на 1000 жителей. Однако прирост населения в СССР в 1950 г. составил до 17 человек на 1000 жителей, т.е. был даже больше значения, взятого Менделеевым, хотя уровень урбанизации в 1950 г. был выше, чем в начале XX века (к 1960 г. прирост даже достиг уровня в 17,8 человека на 1000 жителей). Поэтому «урбанистический» контраргумент никак не опровергает расчеты Менделеева.

При этом Менделеев сделал прогноз не только для России, но и США. Он подсчитал, что там к середине XX века население достигнет почти 180 млн чел. Этот прогноз сбился с высокой точностью – к 1959 г. в США проживало 179 млн человек. Вместе с тем важно отметить, что в США и близко не было страшных по своим последствиям войн и революций, которые обрушились на Россию в первой половине XX века, что и объясняет «ошибку» Менделеева в случае с российским населением.

Удар по демографической безопасности страны был нанесен после развала СССР в 90-х гг. резким сокращением рождаемости и увеличением смертности, сокращением продолжительности жизни, ухудшением половозрастной структуры, снижением качества человеческого капитала, деформацией социо-демографической структуры общества, ослаблением института семьи, снижением моральных устоев общества, а также существенным снижением духовного и творческого потенциала населения. В стране, с одной стороны, на 20 % уменьшилось количество детей и подростков в возрасте до 15 лет, с другой – на 20 % выросла доля населения старше трудоспособного возраста. Известно, что пороговым значением ООН для развитых стран служит 75 лет средней продолжительности жизни. Согласно прогнозу Росстата, выйти на эту цифру по среднему варианту прогноза Россия сможет к 2029 г., а по высокому варианту – к 2022 г.

Комплексная оценка динамики демографической безопасности за последние годы свидетельствует, что, несмотря на нахождение этой подсистемы в неудовлетворительной зоне, ситуация улучшается. Если в 2013–2014 гг. уровень демографической безопасности составлял 47,7 %, то в 2015 г. он вырос до 49,5 % [1, с. 105]. Руководством страны выдвинуты инициативы по «перезагрузке» демографической политики [16].

Библиографический список

1. Кротов, М.И. Экономическая безопасность России: системный подход / М.И. Кротов, В.И. Мунтиян. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2016. – 336 с.
2. Артамонова, Ю.С. Современное состояние ресурсов коммерческих банков России [Электронный ресурс] / Ю.С. Артамонова // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 9. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/09/70907>.
3. Соколов, Д.В. Интеллектуальная миграция в Китае, Индии и России: некоторые международные сопоставления / Д.В. Соколов // Наука. Инновации. Образование. – 2016. – № 3 (21). – С. 45–63.
4. Боровская, Н. КНР: «охота за умами». Урок для России? [Электронный ресурс] / Н. Боровская. – URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=569.
5. Указ Президента РФ от 14.09.2012 г. № 1289 (ред. от 15.03.2018 г.) «О реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом».
6. Сердечнова, Е. Поедут ли в Россию ученые [Электронный ресурс] / Е. Сердечнова. – URL: http://rusplt.ru/society/society_19065.html.
7. Эффект колеи. Экономист Александр Аузан о проблеме колеи (*path-dependence problem*), возможности модернизации и роли социокультурных факторов [Электронный ресурс]. – URL: <https://postnauka.ru/longreads/35754#!>.
8. Скиданов, Ю. От станков «Догнать» к станкам «Перегнать» [Электронный ресурс] / Ю. Скиданов. – URL: <https://www.pravda.ru/politics/authority/government/30-07-2013/1167837-defence-0/>.
9. Лихолетов, В.В. Опыт и перспективы подготовки преподавателей к работе по междисциплинарным проектам на системной основе ФСА и ТРИЗ / В.В. Лихолетов, Б.В. Шмаков // Инженерное образование. – 2016. – Вып. 20. – С. 231–242.
10. Мазурова, Л. Потребитель нынче в дефиците [Электронный ресурс] / Л. Мазурова // Литературная газета. – 2007. – № 32 (6132). – URL: <http://www.lgz.ru/article/1154>.
11. Дарий, А. Требуем остановить передачу Ротшильдам национального достояния России! [Электронный ресурс] / А. Дарий, К. Царенко. – URL: http://communitarian.ru/news/v-rossii/trebuem-ostanovit-peredachu-rotshildam-nacionalnogo-dostoyaniya-rossii_19032018?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com.
12. Камоева, Т.К. Развитие экопродукции в розничной торговле в рамках концепции устойчивого развития [Электронный ресурс] / Т.К. Камоева // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент». – 2013. – № 2. – URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>.
13. Российский туризм снова в плюсе? [Электронный ресурс]. – URL: <http://tourinfo.ru/article/rossiyskiy-turizm-snova-v-plyuse>.
14. Население России [Электронный ресурс]. – URL: http://countrysimeters.info/ru/russian_federation.
15. Демография: при нынешнем строе проблема не решается [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.km.ru/front-projects/demografiya/pochemu-ne-sbysya-prognoz-mendeleeva>.

16. Социальные инициативы Путина: поддержать семью, повысить рождаемость [Электронный ресурс]. – URL: <https://ria.ru/society/20171128/1509778178.html>.

[К содержанию](#)

УДК 332.146:330.322

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Л.А. Солодкина

В целях укрепления экономической безопасности предприятия проводятся исследования по совершенствованию подходов к управлению интеллектуальной собственностью. В статье приведены результаты расчета индекса внутренней экономической безопасности для предприятий Челябинской области, который связан с различной стратегией управления интеллектуальной собственностью. На основе результатов расчета индекса предлагается сформировать группы предприятий с высоким, средним и низким уровнем экономической безопасности по видам деятельности и в целом по выборке. Результаты проведенных расчетов могут помочь при формировании стратегий управления интеллектуальной собственностью, которые напрямую связаны с экономической безопасностью предприятия и помогут всем заинтересованным хозяйствующим субъектам добиваться более эффективного вложения инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиции, инвестиционная привлекательность, интеллектуальная собственность.

Экономическая безопасность страны напрямую связана с эффективностью функционирования и экономической безопасностью отдельных предприятий. Повысить эффективность невозможно без создания и внедрения инноваций и современных технологий. Чтобы российское производство было конкурентоспособным на мировом рынке, необходимо создавать и использовать передовые технологии и технику. Только высокотехнологичное инновационное энергосберегающее производство способно обеспечивать высокое качество продукции при низких издержках. Решение этой задачи невозможно без эффективно функционирующего механизма управления интеллектуальной собственностью предприятия, который обеспечивает быстрое и качественное внедрение инновационных продуктов и технологий в производство, то есть получение и движение инвестиционных

ресурсов от инвестора (в том числе государства) к предприятию для укрепления его экономической безопасности.

Очевидно, что максимальный уровень экономической безопасности и эффективность управления интеллектуальной собственностью могут быть достигнуты, если цели и возможности потенциального инвестора соотносятся с целями и возможностями получателя инвестиционных ресурсов. Не секрет, что многие предприятия не могут или не хотят заниматься созданием и внедрением инновационных технологий, требующих значительных инвестиций, так как эта работа требует больших усилий как со стороны менеджмента предприятия, так и со стороны производственного персонала. Необходимо постоянно вести работу по созданию и поддержанию в силе объектов интеллектуальной собственности, заниматься их коммерциализацией, вести поиск инвесторов. Инвесторы порой также испытывают трудности с выбором объекта вложений, особенно в инновационные производства, так как нет четких ориентиров инвестиционной привлекательности предприятий, а значит, и экономической безопасности. В результате вложенные в инновационные производства инвестиционные ресурсы порой не приносят запланированной прибыли, «уходят в песок», а инновационные технологии остаются только на бумаге. Необходимо иметь точную и объективную информацию о ситуации на инвестиционном рынке, связанном с инновациями, и прежде всего с объектами интеллектуальной собственности.

Экономическая безопасность предприятия – это в том числе совокупность характеристик, позволяющих потенциальному инвестору оценить, насколько тот или иной объект инвестиций привлекательнее других для вложения имеющихся средств.

В настоящее время для оценки уровня экономической безопасности используются, как правило, показатели финансового состояния предприятия. При подробном расчете и анализе всех показателей неизбежно возникают противоречивые выводы, так как некоторые из показателей соответствуют оптимальным или рекомендуемым значениям, а другие отличаются от рекомендуемых значений, иногда существенно. Поэтому потенциальному инвестору трудно судить о том, насколько ситуация на предприятии отвечает его интересам, возникающим при возможном вложении инвестиционных ресурсов [1, 2].

В целях совершенствования оценки уровня экономической безопасности нами предлагается рассматривать экономическую безопасность предприятия с двух точек зрения. Во-первых, с точки зрения потенциального инвестора (внешняя экономическая безопасность). В этом случае определяющим критерием экономической безопасности предприятия для инвестора будет результат, полученный от вложения инвестиционных ресурсов в данное предприятие. При этом инвестору может быть не важно, каково

финансовое состояние предприятия, его производственный потенциал. Иногда инвестор стремится вложить инвестиционные ресурсы в убыточное предприятие, чтобы приобрести контроль над ним и в дальнейшем распорядиться предприятием по своему усмотрению. Важна мотивация инвестора, условия, на которых он согласится вкладывать инвестиционные ресурсы в предприятие.

Во-вторых, рассмотрим экономическую безопасность с точки зрения самого предприятия, которое стремится привлечь инвестиционные ресурсы под объекты интеллектуальной собственности (внутренняя экономическая безопасность). В этом случае определяющим критерием экономической безопасности будет служить механизм управления интеллектуальной собственностью (назовем его «инвестиционный интеллектуальный потенциал» (ИИП), которым располагает предприятие и инвестиционный риск. Обладая достаточным ИИП, предприятие может привлечь потенциального инвестора более низкими по сравнению с другими предприятиями инвестиционными рисками или, мобилизовав внутренние резервы, без участия сторонних инвесторов повысить уровень экономической безопасности.

Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность, а значит, и экономическую безопасность предприятия (инвестиционный интеллектуальный потенциал и инвестиционный риск), могут служить исходными данными для построения экономико-математической модели оценки внутренней экономической безопасности. Нами построена экономико-математическая модель для расчета индекса внутренней экономической безопасности, описывающая количественную зависимость исследуемого результирующего признака (индекса внутренней экономической безопасности) от нескольких факторов, значения которых определяются на основе теоретических предпосылок.

$$I_{\text{ин}}(x_1, x_2, x_3) = A_1x_1 + A_2x_2 + A_3x_3,$$

где $A_1 \dots A_3$ – коэффициенты регрессии, показывающие значимость каждого показателя в модели, x_1 – доля объектов интеллектуальной собственности в активах предприятия, x_2 – рентабельность активов, x_3 – отношение чистой прибыли к величине кредиторской задолженности.

Значения показателей, принятые в качестве факторов, влияющих на инвестиционный интеллектуальный потенциал и инвестиционный риск, могут принимать различные значения. Нами определены промежуточные и граничные значения этих показателей (минимальные и максимальные).

Поскольку методы регрессионного анализа являются методами обработки количественных (числовых) величин, построена шкала градации значений факторов. Необходимо рассмотреть все возможные комбинации факторов в модели и соответствующее этим комбинациям значение искомого индекса инвестиционной привлекательности.

Составив матрицу коэффициентов и реализовав расчеты с помощью компьютерных электронных таблиц Microsoft Excel™, получим следующие параметры модели:

$$A_1 = 0,193$$

$$A_2 = 0,275$$

$$A_3 = 0,823$$

$R^2 = 0,91$, что указывает на сильную зависимость между независимыми переменными (факторами) и значением индекса.

Таким образом, модель имеет вид:

$$0,193 \cdot x_1 + 0,275 \cdot x_2 + 0,823 \cdot x_3 = \text{ИИП}$$

Нами рассчитан индекс внутренней экономической безопасности для нескольких предприятий Челябинской области за 2016 г. (табл. 1).

Таблица 1

Индекс внутренней экономической безопасности (2016 г.)

Предприятие	Величина ИИП	Предприятие	Величина ИИП
1	0,58	7	0,97
2	0,32	8	0,34
3	0,21	9	3,09
4	2,06	10	0,54
5	0,38	11	1,43
6	0,04	12	0,93

По результатам расчета можно сделать вывод, что внутренняя экономическая безопасность предприятий изменяется в значительных пределах (от 0,04 до 3,09). Это говорит о том, что рассматриваемые предприятия имеют разный уровень экономической безопасности, и потенциальный инвестор может более точно определить для себя объект инвестиционных вложений в соответствии со своей мотивацией.

Используя результаты расчета индекса, можно сформировать составляющие инвестиционных интеллектуальных кластеров предприятий региона, например, группы предприятий с высокой, средней и низкой внутренней экономической безопасностью. Результаты кластеризации позволят выявить объекты, наиболее привлекательные для потенциальных инвесторов с учетом их мотивации. Например, предприятие имеет низкую внутреннюю экономическую безопасность. Такое предприятие будет привлекательным для инвестора, который настроен на радикальное изменение ситуации на предприятии, его репрофилирование, реорганизацию и т.п. Предприятия с высокой внутренней экономической безопасностью более свободны в выборе источников и методов инвестирования, возможности их развития шире. Эти предприятия могут стать базой для создания региональных инновационных площадок, на основе которых в производство будут внедряться передовые технологии и современная высокопроиз-

водительная техника. Государство может являться как организатором, так и соучредителем создания таких площадок.

Разобьем предприятия на три группы с высокой (значение индекса больше единицы), средней (значение индекса от 0,5 до 1) и низкой (значение индекса меньше 0,5) инвестиционной привлекательностью (табл. 2). Такое разбиение дает возможность увидеть, какие предприятия требуют серьезной реорганизации с участием стратегического инвестора (с индексом меньше 0,5), какие могут заинтересовать инвесторов, стремящихся вкладывать инвестиционные ресурсы в развитие предприятий (значение индекса от 0,5 до 1), и те предприятия, которые обладают достаточными внутренними резервами для осуществления инвестиционной деятельности и могут претендовать на инвестиции из различных источников (значение индекса больше 1).

Таблица 2

Группы предприятий в зависимости от экономической безопасности

Показатели	Количество предприятий в группе
1-я группа (высокий уровень экономической безопасности)	2
2-я группа (средний уровень экономической безопасности)	4
3-я группа (низкий уровень экономической безопасности)	6
Всего предприятий	12
1-я группа (высокая инвестиционная привлекательность)	0,17
2-я группа (средняя инвестиционная привлекательность)	0,33
3-я группа (низкая инвестиционная привлекательность)	0,50

Для предприятий с низким уровнем экономической безопасности предварительные рекомендации для потенциальных инвесторов следующие: сначала осуществить системные инвестиции, провести реорганизацию предприятий, а затем уже задумываться об их инновационном развитии.

Если рассмотреть доли каждой группы в общей выборке, то видно, что наибольшую долю имеет группа предприятий с низкой инвестиционной привлекательностью, то есть те предприятия, которые требуют серьезной реорганизации с участием стратегических инвесторов.

Заключение. Результаты проведенных расчетов могут помочь при формировании информационного пространства, которое даст четкое и ясное представление о ситуации на инвестиционном рынке, связанном с объектами интеллектуальной собственности, и поможет всем заинтересованным хозяйствующим субъектам разрабатывать рациональные стратегии управления объектами интеллектуальной собственности, что позволит максимально эффективно привлекать инвестиции в инновационные производства и, в конечном итоге, повысит уровень экономической безопасности.

Библиографический список

1. Солодкина, Л.А. Совершенствование инвестиционного механизма в агро-промышленном комплексе: монография / Л.А. Солодкина. – Челябинск: ЧГАУ, 2007. – 155 с.
2. Солодкина, Л.А. Обоснование и оценка внутренней инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий / Л.А. Солодкина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 2. – С. 31–33.

[К содержанию](#)

УДК 338.246.2:338.312 +331.101.6

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.М. Цало, И.П. Савельева

Авторами статьи рассматриваются вопросы повышения производительности труда как фактора, способного обеспечить развитие российской экономики в целом и, как следствие, обеспечить рост уровня экономической безопасности. В статье рассматриваются текущие макроэкономические тенденции, а именно, динамика показателей производительности труда; предлагаются пути выхода из ситуации стагнации.

Ключевые слова: производительность труда, экономическая безопасность.

В современный кризисный период перед правительством Российской Федерации особо остро встает проблема организации условий перехода отечественной экономики с ориентации на экспорт нефтепродуктов и прочего сырья как ключевой составляющей доходов на новую экономическую основу. Связано это, в том числе, с тем, что существующая значимая зависимость отечественной экономики от сырьевых рынков создает угрозы экономической безопасности страны. В этой ситуации только кардинальная смена вектора экономического развития позволит России изменить сложившийся экономический тренд. И одним из ключевых факторов стимулирования перехода России к новой экономике является развитие внутреннего производства, что может достигаться путем совмещения следующих взаимосвязанных процессов: стимулирования инновационных сфер экономики и развития потенциала человеческого капитала.

Экономическое развитие в современном мире базируется на росте производительности труда. Чем выше уровень производительности, тем более качественным является экономический потенциал страны, тем выше уровень общественного благосостояния. Для современной России проблема повышения производительности труда особенно актуальна. Решение поставленных руководством страны задач удвоения ВВП и преодоления массовой бедности предполагает поддержание высоких темпов экономического роста, для чего необходимо обеспечивать устойчивое повышение общественной производительности труда [2].

Прирост производительности на отечественных предприятиях, вкупе с развитием новых производств и общей инновационной направленностью промышленной деятельности позволит в долгосрочной перспективе сформировать основу для кардинально новой экономической картины России, что отразится на качестве жизни граждан, а кроме того обеспечит рост уровня экономической безопасности страны.

Если рассмотреть динамику индекса производительности труда в Российской Федерации, то видно, что после событий 2014 года, изменивших экономическую картину страны, сложился нисходящий тренд (табл.).

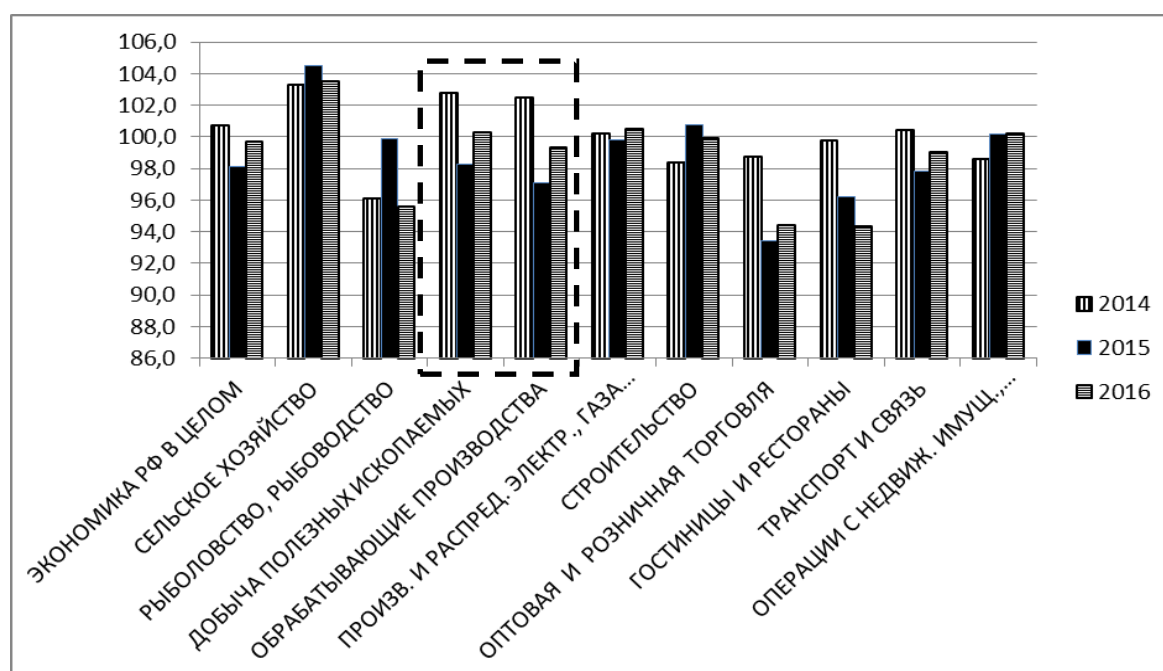
Таблица

Сравнение динамики индекса производительности труда
и ВВП РФ 2011–2016 гг. [5]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Индекс производительности труда (в целом по экономике, %)	103,8	103,3	102,2	100,7	98,1	99,7
Валовой внутренний продукт (в ценах 2011 г., млрд руб.)	60282,5	62486,4	63602,0	64071,8	62445,4	62337,6
Валовой внутренний продукт (в ценах 2011 г., в % к предыдущему году)	–	103,7	101,8	100,7	97,5	99,8
Количество фактически отработанного времени – всего (млн человеко-часов)	149742	150288	149499	149223	151174	150861
Количество фактически отработанного времени – всего (в % к предыдущему году)		100,4	99,5	99,8	101,3	99,8
Количество рабочих мест в эквиваленте полной занятости, тыс. условных единиц	77990	78275	77864	77720	78736	78573
Количество рабочих мест в эквиваленте полной занятости (в % к предыдущему году)	100,5	100,3	99,4	99,8	101,3	99,8

При исследовании темпов роста производительности труда и ВВП видно, что изменение показателей следует одним и тем же тенденциям. При этом важно отметить, что расчет индекса производительности труда по экономике РФ в целом происходит с учетом ВВП, потому закономерным можно считать замечание, что эти два показателя должны дублировать тенденции. Однако помимо ВВП показатель включает в себя учет динамики выработки времени (через показатель количества рабочих мест в эквиваленте полной занятости, рассчитываемый на основе фактически отработанного времени за период) и рассчитывается как отношение роста ВВП к росту показателей выработки в эквиваленте полной занятости. Как видно из табл., показатель числа выработанных часов рос в 2015 году и сокращался в 2016, что полностью соответствует тенденциям индекса, с которым данные показатели находятся в противофазе. Таким образом, можно констатировать, что в период 2014–2016 гг. как производительность труда, так и в целом ключевые экономические показатели стагнировали. В качестве положительного аспекта можно отметить тот факт, что в 2016 году падение производительности труда все же замедлилось, что говорит о возможном развороте тенденции на фоне общего экономического роста, наметившегося в конце 2016 и происходившего в течение 2017 года.

Анализ показателей производительности труда по отраслевому делению (рис.) показывает, что положительный разворот в тенденциях производительности труда в период 2015–2016 гг. может быть связан с ростом производительности труда в отрасли добывающей промышленности и обрабатывающего производства, так как эти отрасли вносят значимый вклад в ВВП.



Динамика индекса производительности труда в РФ по отраслям
за период 2014–2015 гг. [5]

Выводом из данного анализа является то, что для развития экономики в целом, роста уровня экономической безопасности необходимо стимулировать рост производительности труда в промышленности и в первую очередь – в обрабатывающих производствах.

Возникает закономерный вопрос: как отечественной экономике выйти из сложившейся ситуации и как обеспечить рост производительности труда? Очевидным инструментом роста производительности труда является внедрение новых технологий – компьютеризация и автоматизация производственных процессов, и это очевидный путь развития российских организаций и производств, который уже активно реализуется в развитых странах.

Однако само по себе появление новых технологий без грамотного внедрения не принесет пользу отечественной экономике.

Любое новшество имеет не только положительные, но и не изученные, а следовательно, и непредсказуемые отрицательные эффекты. Так, последние несколько десятков лет были отмечены повсеместной компьютеризацией – настоящей технической революцией. «Компьютеры изменили в нашей жизни все, кроме показателя роста производительности труда» (Роберт Солоу – лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 г.). Чем радикальнее научно-техническая революция, тем больше времени требуется людям для осознания ее возможностей и наилучших способов ее использования. Не исключено, что результаты компьютерной революции проявятся через определенное время [4].

Тем не менее, конкуренция в эпоху глобализации привлекает пристальное внимание к таким темам, как реинжиниринг компаний, оптимизация бизнес-процессов, цель которых – повышение производительности труда, снижение издержек производства. Обеспечение максимальной эффективности является сегодня главной задачей топ-менеджеров компаний. Именно за достижения в области рационализации, оптимизации, повышения эффективности производства топ-менеджеры получают от своих руководителей высокую заработную плату и премии. Как показывает практика, существенное сокращение издержек наблюдается по тем статьям, которые связаны с оплатой труда персонала. При этом современные компании используют различные методы, а именно: перенос производства в развивающиеся страны, где уровень заработной платы существенно меньше, чем на «родине», и не превышает стоимости рабочей силы конкурента; замена человеческого труда более дешевым «трудом» машин под управлением компьютеров, что является результатом автоматизации; сокращение работников интеллектуального труда за счет использования вычислительных машин, систем, сетей, технологий.

Внедрение ИТ-технологий, обеспечивая высокую скорость передачи и обработки данных, повышают производительность труда, делают ИТ незаменимым инструментом для менеджмента современной организации [3].

Именно поэтому в рамках государственной программы развития «Повышение производительности труда и поддержка занятости» [1] развитию ИТ-систем уделено особое внимание. Так, в 2018 году с потенциалом дальнейшего развития создана ИТ-платформа управленческой и технологической компетенции, обеспечивающая возможность взаимодействия территориально распределенных участников в части доступа к: единой, регулярно обновляемой базе знаний; информационным материалам по тематике повышения производительности труда; базе данных для сопоставления показателей производительности труда (бенчмаркинга), где предприятия могут получить рейтинг по производительности; электронной торговой площадке «Маркетплейс», где предприятия могут подобрать подходящую компанию-провайдера экспертной и консультационной поддержки или образовательных услуг; «единому окну» мер поддержки, где предприятия получают информацию о доступных им мерах государственной поддержки и помощь в ее получении, включая калькулятор мер поддержки, и единый колл-центр для содействия в подготовке заявки. ИТ-платформа начнет свое полноценное функционирование к концу 2020 года.

Помимо создания ИТ-платформы программа содержит значимое количество мероприятий, реализация которых позволит произвести в экономике России качественный скачок. В частности, программа включает в себя планы реализации комплекса мер по повышению производительности труда на не менее чем 850 предприятиях, включающего, в том числе: проведение комплексного аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятий на предмет определения резервов роста производительности труда и формирования набора мероприятий, направленных на обеспечение такого роста; повышение эффективности производственных систем; увеличение производственной и инновационной активности; развитие механизмов трансфера технологий; развитие цифровизации; участие в мероприятиях и инструментах поддержки, реализуемых по линии государственных программ Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, государственных институтов развития.

Таким образом, данные меры, осуществляемые в рамках программы развития «Повышение производительности труда и поддержка занятости», позволят обеспечить переход экономики России в новую формацию и обеспечить рост экономических показателей и уровня экономической безопасности.

Библиографический список

1. Паспорт приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержка занятости» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 30.08.2017 № 9).

2. Морозова, Н. А. Производительность труда, актуальные проблемы теории и практики / Н.А. Морозова, А.В. Золотов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2005. – № 1 (7). – С. 388–392.

3. Трубачева, С.И. Современные методы повышения производительности труда и снижения издержек производства / С.И. Трубачева. // Вестник Волжского университета. – 2012. – № 2 (19). – С. 32–40.

4. Шувалова, Г. А. Исторические аспекты развития теории производительности труда и благосостояния / Г.А. Шувалова // Карагандинский государственный технический университет. Труды университета. – Караганда: КарГТУ, 2012. – № 3. – С. 77–80.

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 658.14 + 336.02

ОТЛОЖЕННЫЕ НАЛОГИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Гончар, О.А. Волченкова

В статье уделяется внимание влиянию отложенных налогов на показатели финансового анализа предприятия. Авторы описывают подходы международной практики корректировки баланса на величину отложенных налогов для целей проведения финансового анализа и, уточняя сущность каждого из них, выделяют свои три подхода. На примере операции приобретения основных средств в условиях отсрочки (рассрочки) платежа по МСФО проводится сравнение финансовых показателей предприятия, полученных на основе корректировки баланса тремя обозначенными подходами.

Ключевые слова: отложенные налоги, финансовый анализ МСФО, РСБУ.

С принятием ПБУ 18/02 в структуре активов и обязательств предприятия появились отложенные налоги, которые при их существенной величине могут оказывать значительное влияние на финансовое положение предприятия.

Международная практика выработала несколько взаимоисключающих подходов к корректировке финансовой отчетности на сумму отложенных

налогов для целей анализа. Первый подход: отложенные налоговые активы вычитаются, а отложенные налоговые обязательства добавляются к финансовому результату периода. Второй подход: отложенные налоговые активы вычитаются, а отложенные налоговые обязательства добавляются к сумме собственного капитала предприятия. Третий подход («неналоговая» концепция): «Ее суть сводится к тому, что корректировка должна отражать стоимость тех активов фирмы, которые по-разному учитывались для целей финансовой и налоговой отчетности» [1].

Анализируя перечисленные подходы, можно заметить, что суть первых двух подходов одна и та же, так как финансовые результаты в виде нераспределенной прибыли в балансе и есть собственный капитал. В связи с этим мы выделяем следующие три подхода к финансовому анализу, отражающему влияние отложенных налогов:

- 1) традиционный подход;
- 2) подход, основанный на корректировке финансовых результатов;
- 3) подход, основанный на неналоговой концепции.

Как верно замечают С.В. Колчугин и А.А. Копенкина, выбор подхода к корректировке бухгалтерского баланса на суммы отложенных налогов может отразиться на показателях финансового анализа [2]. При этом названные авторы придерживаются первого подхода к корректировке финансовой отчетности на сумму отложенных налогов для целей анализа, аргументируя это тем, что механизм отложенных налогов направлен на согласование финансового результата для целей бухгалтерского учета с суммой налоговой базы по налогу на прибыль. В этой связи счет 09 «Отложенные налоговые активы» следует рассматривать в качестве контрпассивного счета к основному счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Счет 77 «Отложенные налоговые обязательства» является дополняющим счетом к счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [2].

При проведении корректировки бухгалтерского баланса на сумму отложенных налогов затрагиваются три раздела: раздел I «Внеоборотные активы» – исключается сумма отложенных налоговых активов; раздел III «Капитал и резервы» – корректируется сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка); раздел IV «Долгосрочные обязательства» – исключается сумма отложенных налоговых обязательств. И соответственно изменяется валюта бухгалтерского баланса [2].

Рассмотрим оценку отложенных налогов по МСФО на примере операции приобретения основных средств в условиях отсрочки (рассрочки) платежа (табл. 1).

Балансы, составленные по результатам операции, представлены в табл. 2–4.

Таблица 1

Хозяйственные операции

Дата опер.	№ оп.	Хозяйственная операция	Бухгалтерская проводка		Сумма, руб.	Комментарии к определению суммы
			Дебет	Кредит		
01.01. 2017	1. Получено оборудование, не требующее монтажа					
	1.1	Отражена справедливая стоимость оборудования без НДС (справедливая стоимость кредиторской задолженности без НДС)	08	60	813559,32	Справедливая стоимость оборудования без НДС (справедливая стоимость кредиторской задолженности без НДС)
	1.2	Отражен НДС, исчисленный со справедливой стоимости оборудования (справедливой стоимости кредиторской задолженности)	19	60	146440,68	НДС, исчисленный со справедливой стоимости оборудования (справедливой стоимости кредиторской задолженности)
01.01. 2017	1.3	Отражена разница между ценой сделки без НДС и справедливой стоимостью оборудования без НДС (справедливой стоимостью кредиторской задолженности без НДС)	91	96	457627,12	Разница между ценой сделки без НДС и справедливой стоимостью оборудования без НДС (справедливой стоимостью кредиторской задолженности без НДС)
	1.4	Отражен НДС, исчисленный с разницы между ценой сделки и справедливой стоимостью оборудования (справедливой стоимостью кредиторской задолженности)	19	96	82372,88	НДС, исчисленный с разницы между ценой сделки и справедливой стоимостью оборудования (справедливой стоимостью кредиторской задолженности)

Окончание табл. 1

Дата опер.	№ оп.	Хозяйственная операция	Бухгалтерская проводка		Сумма, руб.	Комментарии к определению суммы
			Дебет	Кредит		
01.01.2017	1.5	Отражен отложенный налоговый актив	09	68	91525,42	Ставка налога на прибыль, умноженная на разницу между ценой сделки без НДС и справедливой стоимостью оборудования без НДС (справедливой стоимостью кредиторской задолженности без НДС). Ставка налога на прибыль, умноженная на разницу между балансовой и налоговой стоимостью основного средства

Таблица 2

Баланс при применении традиционного подхода

Актив		Пассив	
Основные средства	813559,32	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-457627,12
НДС по приобретенным ценностям	228813,6	Оценочные обязательства	540000
Отложенные налоговые активы	91525,42	Кредиторская задолженность бюджету	91525,42
		Кредиторская задолженность поставщикам	960000
Итого	1133898,3	Итого	1133898,3

Таблица 3

Баланс при применении подхода, основанного на корректировке финансовых результатов

Актив		Пассив	
Основные средства	813559,32	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-549152,54
НДС по приобретенным ценностям	228813,6	Оценочные обязательства	540000
Отложенные налоговые активы		Кредиторская задолженность бюджету	91525,42
	0	Кредиторская задолженность поставщикам	960000
Итого	1042372,9	Итого	1042372,9

Таблица 4

Баланс при применении неналоговой концепции

Актив		Пассив	
Основные средства	1271186,4	Нераспределенная прибыль	0
НДС по приобретенным ценностям	228813,6	Оценочные обязательства	540000
Отложенные налоговые активы	0	Кредиторская задолженность бюджету	0
		Кредиторская задолженность поставщикам	960000
Итого	1500000	Итого	1500000

Результаты финансового анализа, проведенного с помощью разных подходов, представлены в табл. 5–6.

Таблица 5

Оценка финансовой устойчивости

Подходы к финансовому анализу	Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала
Традиционный подход	-0,28754
Подход, основанный на корректировке финансового результата	-0,3661
Третий подход («неналоговая» концепция)	0

Таблица 6

Оценка рентабельности

Подходы к финансовому анализу	Рентабельность активов
Традиционный подход	-0,40359
Подход, основанный на корректировке финансового результата	-0,52683
Третий подход («неналоговая» концепция)	0

Как видно по результатам табл. 5, 6, наиболее удовлетворительная картина финансового положения предприятия получается при использовании неналоговой концепции, самая неблагоприятная картина складывается при использовании подхода, основанного на корректировке финансовых результатов. При этом надо заметить, что показатели, полученные при использовании неналоговой концепции, отражают финансовое положение предприятия по российским стандартам.

Библиографический список

1. Ванхорн, Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ванхорн, С. Вахович-мл., М. Джон; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – С. 288.
2. Колчугин, С.В. Влияние отложенных налогов на показатели финансового анализа / С.В. Колчугин, А.А. Копенкина // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 4 (16). – С. 46.

[К содержанию](#)

УДК 336.221.4(470+571)

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОПЫТ ПРОШЛЫХ ЛЕТ И ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Е.В. Пестерева

Статья содержит обзор направлений реформирования налоговой системы в Российской Федерации. Обобщены и сгруппированы существующие направления совершенствования налоговой системы, предлагаемые различными авторами, центром исследования которых являются проблемы налогообложения в РФ.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговая реформа, налоговое администрирование, налоговая культура.

Ведущие ученые России, исследующие проблемы налоговой системы нашей страны, на протяжении всего периода ее становления и развития предлагали и продолжают предлагать различные меры по ее совершенствованию. Хотя не всегда данные рекомендации претворяются в жизнь, даже несмотря на иногда очевидную их целесообразность, тем не менее научные исследования в данной области всегда остаются актуальными. Это связано с тем, что налоговая система оказывает определяющее влияние на формирование доходов бюджета страны, о значимости которых говорить не приходится. Особенно это актуально в периоды экономических кризисов, когда государство сталкивается с проблемой дефицита бюджета. Современные экономические условия и активизация правительства в области принятия мер в части пополнения бюджета страны свидетельствуют о том, что в данный момент вопрос о совершенствовании налоговой системы России стоит особенно остро.

В вопросах реформирования системы налогообложения можно выделить теоретическую (исследовательскую) и практическую (законотворческую) составляющие. Под практической стороной целесообразно понимать

те меры, которые в действительности были реализованы и дали свои результаты (в данном случае результат может быть положительным, отрицательным или нейтральным). Результаты реализации реформ должны обобщаться, систематизироваться и получать критическую оценку с целью определения дальнейших путей развития. Теоретическая сторона предполагает проведение научных исследований в области совершенствования налоговой системы страны, базой для развития которой, в частности, должны быть сводные данные, полученные из истории внедрения различных налоговых преобразований. В данной статье представлена группировка направлений реформирования системы налогообложения в соответствии с их практической и теоретической сторонами.

Всю совокупность мер, уже реализованных и реализуемых на практике (т.е. представляющих собой практическую (законотворческую) сторону процесса реформирования), можно разделить на ряд направлений:

1) *совершенствование теоретической (описательной) части законодательно-нормативной базы*. Общеизвестная фраза «следовать букве закона» указывает на то, что в законодательно-нормативной документации важна каждая буква, каждое слово. В этой связи совершенствование налогового законодательства не является исключением. В качестве примеров важности нормативных формулировок можно привести следующие исторические факты. В Законе «Об основах налоговой системы в РФ» в редакции от 21.07.1997 определение налогов, сборов, пошлин было общим и не точным, а именно, не содержало прямого указания на денежный характер налоговых платежей [1]. По этой причине вплоть до вступления в силу части 1 Налогового кодекса РФ (01.01.1999) были распространены неденегные расчеты с бюджетом. Другим ярким историческим примером является наличие в ст. 198 УК РФ (в ред. на 05.07.2002) открытого перечня оснований для квалификации уклонения от уплаты налогов. По мнению профессора Л.С. Гринкевич, это был явно неопределенный и коррупционный способ квалификации уклонения от уплаты налогов [2]. В 2003 году данная неопределенность была устранена;

2) *совершенствование порядка исчисления и уплаты налогов и сборов и распределения их между бюджетами различных уровней (налогового федерализма)*. К данному направлению реформирования предполагается относить изменения состава налогов и сборов и корректировки порядка их исчисления по любому элементу налогообложения (объекты налогообложения, налоговые базы, налоговые ставки, льготы и т.д.). Кроме того, представляется целесообразным отнести к данной группе и меры, принимаемые в части совершенствования процесса формирования бюджетов различных уровней за счет наиболее эффективного распределения поступающих бюджетных платежей. В обосновании выделения данных элементов реформирования в отдельную группу, на наш взгляд, нет необходимо-

сти. История насчитывает большое количество примеров налоговых преобразований в данной области (как эффективных, так и имеющих негативные последствия);

3) *совершенствование налогового администрирования*. По мнению профессора И.А. Майбурова, наполнение данной группы целесообразно осуществлять по двум составляющим, с одной стороны, меры, направленные на сокращение возможностей уклонения от уплаты налогов и снижение масштабов теневой экономики, с другой стороны, меры, направленные на снижение издержек и облегчение процедур исполнения налогоплательщиком налогового обязательства, а также совершенствование форм и методов налогового контроля за исполнением им этого обязательства [3]. Успешность реформ налогового администрирования может оцениваться с позиции соотношения прироста поступления налогов в бюджет и увеличения затрат, связанных с внедрением соответствующих новшеств;

4) *повышение налоговой культуры (дисциплины) населения*. На важность этого направления указывают многие авторы. Еще в 2009 году данное направление было косвенно формализовано посредством издания Приказа РСФР России от 24.09.2009 № 09-237/пз «Об утверждении Основных направлений деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения». Современным нормативным документом в данной сфере является Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы», которое уже содержит прямое указание на необходимость обладания финансово грамотным гражданином знаниями в области своих обязанностей налогоплательщика и должным уровнем дисциплины в их исполнении.

В настоящее время к обсуждению направлений совершенствования законодательно-нормативной базы в различных областях все чаще привлекается общественность. С этой позиции научные исследования, в частности в области налогообложения становятся особенно актуальными. Среди большого количества таких исследований, которые нашли свое отражение в учебной литературе, монографиях и научных статьях различных авторов, можно выделить ряд характерных посылов. Данные послы пересекаются с вышеуказанными группами направлений реформирования, что, на наш взгляд, является вполне логичным. Все это свидетельствует о динамичном развитии теоретической стороны налогового реформирования в настоящее время. Таким образом, в качестве наиболее актуальных на сегодняшний день направлений научных исследований в сфере налогообложения, на наш взгляд, можно обозначить следующие:

1) *анализ и совершенствование теории налогообложения*. К авторам, рассматривающим данную проблему, можно отнести И.А. Майбурова (например, уточнение понятия «отраслевая налоговая льгота» [4]), В.Г. Пан-

скова (например, освещение проблемы дефиниции «налоговая льгота», а также проблемы формулировки четких критериев разграничения налоговых льгот и других форм налоговых освобождений и исключений из общих правил налогообложения [5]), А.И. Погорлецкого (например, совершенствование понятийного аппарата налоговых инноваций [6]); Л.Н. Лыкова (например, рассмотрение проблемы дефиниций «бюджетный федерализм» и «межбюджетные отношения» [5]); Л.И. Гончаренко (например, совершенствование понятия «налоговые риски», проблемы дефиниций «налоговое администрирование», «управление налоговой системой», «налоговый менеджмент», вопросы определения субъектов налогового администрирования [5; 7]). Также профессор Л.И. Гончаренко в своей статье [8] указывает на несовершенство законодательно-нормативной базы в части создания консолидированных групп налогоплательщиков (КГН), а именно, неясность в отношении момента вступления в силу договора о создании КГН, а также внесения изменений в данный договор и т.д.;

2) *анализ существующих проблем в части исчисления, уплаты и дальнейшего зачисления в бюджеты соответствующих уровней отдельных налогов и сборов.* По данному направлению проводится наибольшее количество исследований. Профессор И.А. Майбуров в своих работах затрагивает вопрос совершенствования транспортного налога, нехватки финансовых ресурсов в дорожных фондах, концептуальной модели транспортного налога как целевого налога, зачисляемого в региональные и муниципальные дорожные фонды [9]. Достаточно много исследований посвящено проблеме выбора между прогрессивной и плоской шкалами налога на доходы физических лиц [9; 10]. Профессор Л.И. Гончаренко затрагивает проблему парафискалитетов и их законодательного обеспечения в части отчетности за целевое и рациональное использование собранных таким образом обязательных платежей [9]. В.Г. Пансков неоднократно в своих трудах [11] делает акцент на возврате к экономической сущности амортизации и обязательном ее целевом использовании, при этом при исчислении налога на прибыль в затраты должны включаться только суммы амортизации, направленной на финансирование инвестиций в капитальные вложения, что, по его мнению, окажет стимулирующее воздействие на инвестиционную активность в Российской экономике. О введении единообразного налогообложения недвижимости (налога на недвижимость) И.А. Майбуров высказывался еще в 2008 году [3]. Ряд авторов исследует возможность реализации так называемого налогового маневра. Например, Л.И. Гончаренко предлагает налоговый маневр в части снижения налоговой нагрузки на труд и повышение налоговой нагрузки на потребление [12]. Это лишь некоторые из существующих на сегодняшний день результатов научных исследований;

3) *анализ существующих проблем налогового администрирования и его совершенствование*. По количеству разработок и исследований данная тематика не уступает предыдущей, а в современных условиях становится особенно актуальной. Центром современных дискуссий в данном вопросе является дальнейшая реализация стратегии внедрения риск-ориентированного подхода при администрировании НДС в части внедрения программного комплекса «АСК НДС-3» [9]. Кроме того, в работе В.А. Цветкова и др. рассматриваются вопросы применения системы ЕГАИС, онлайн-касс, межведомственного информационного обмена, межстранового информационного обмена, «Личного кабинета налогоплательщика», электронной налоговой отчетности [13]. В.Г. Пансков высказывается за введение так называемых НДС-счетов, суть которых состоит в том, чтобы получаемые от покупателя суммы НДС зачислялись на специальный счет налогоплательщика, с которого нельзя было бы взять деньги для иных целей, кроме как для уплаты НДС поставщику, а также для налоговых и иных обязательных платежей государству [14]. Данная мера, как указывает автор, может стать эффективным средством борьбы с фирмами-однодневками;

4) *анализ причин низкой налоговой культуры (дисциплины) населения и разработка рекомендаций по ее повышению*. Так, например, Е.Н. Паршина в своей работе указывает на невысокую современную культуру граждан. Свое мнение автор обосновывает результатами проводимых с 1998 года опросов Левада-центра [15]. В статьях Л.И. Гончаренко, И.А. Майбунова и др., посвященных итогам проведения пятого Украинско-Российского симпозиума по вопросам теории и практики налоговых реформ, указывается на недостаточность монографических исследований в области налогообложения, а также на несовершенство содержания учебных материалов по данной тематике, которые в большинстве своем тяготеют к упрощенному воспроизведению действующего законодательства без необходимой аналитики и проблематики [16]. Авторами приводится обоснование необходимости исследований и совершенствований в области налоговой культуры. Существующая практика в сфере налогообложения позволяет констатировать, что реакция налогоплательщиков на действия фискальных властей может существенным образом отличаться как по странам, так и в историческом контексте. Поэтому даже оптимальные, с точки зрения теории, решения в сфере налоговой политики могут приводить к нежелательным социально-экономическим последствиям, предвидеть которые можно основываясь только на исследованиях психологии налогоплательщиков, их социокультурных и онтологических особенностей [16]. Результат одного из таких исследований приведен в статье [17]. Статья посвящена проблеме формирования в процессе обучения студентов налоговых компетенций, необходимых для функционирования развитого гражданского общества и определяющих финансовую и налоговую дисциплину будущих налогопла-

тельщиков. В статье указывается на целесообразность проведения в процессе обучения студентов налоговых экспериментов, позволяющих воспроизвести реальную ситуацию в учебной аудитории. Подобные эксперименты, по мнению авторов, позволяют сформировать такие научно обоснованные методы и формы воздействия на поведение налогоплательщиков, которые не будут диссонировать с экономико-социальными и психологическими установками подрастающего поколения налогоплательщиков;

5) *анализ недостатков существующих подходов к оценке эффективности проводимых в налоговой системе реформ и разработка новых более обоснованных и адекватных методик.* Профессор О.А. Миронова, например, утверждает, что в качестве налоговых индикаторов на микроуровне целесообразно использовать налоговую нагрузку, коэффициент эффективности налогообложения, налогооемкость, налоговый потенциал [12]. Профессор А.М. Соколовская рассматривает расчет оценки объема налоговых льгот, а также ряд оригинальных коэффициентов, показывающих эффективность применения льгот. В.Г. Пансков неоднократно указывает на несостоятельность существующего подхода к оценке налоговой нагрузки, в частности, на дискуссию выносит вопросы исчисления налоговой нагрузки, ее оптимального уровня для обеспечения развития экономики, порядка сопоставления налогового бремени разных стран [18]. В.К. Гираев поднимает вопрос о недостаточной проработанности методики оценки налогового потенциала во взаимосвязи с налоговой нагрузкой [19]. Это лишь немногие примеры исследований в области оценки эффективности налоговых реформ;

6) *развитие налогового внутреннего контроля.* Этому направлению исследований пока не уделялось значительного внимания. Данный вопрос поднимался профессором М.В. Мельник, которой была представлена иерархическая модель внутреннего налогового контроля компании и система внутреннего контроля налоговых издержек [20].

В заключение следует отметить, что на практике результат подготовки мероприятий по совершенствованию налоговой системы страны должен формироваться при постоянном, неразрывном взаимодействии практической (законотворческой) и теоретической (исследовательской) сторон процесса налогового реформирования. По словам профессора В.Г. Панскова, многолетний опыт функционирования налоговой системы в РФ показывает, что наиболее успешно налоги выполняли и продолжают выполнять (при этом не всегда эффективно) только фискальную функцию, в то время как регулирующая функция носила и носит зачастую исключительно теоретический характер [21]. При этом изучение исследований различных авторов позволяет сделать вывод о том, что теоретическая (исследовательская) сторона налогового реформирования в подавляющем большинстве выдвигает на первое место именно регулирующую функцию налогов. Это

свидетельствует о том, что в настоящее время отсутствует должный эффект от взаимодействия законотворческой и исследовательской сторон реформирования российской налоговой системы.

Библиографический список

1. Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27.12.1991 № 2118-1 (в ред. от 21.07.1997).
2. Гринкевич, Л.С. Тенденции и закономерности развития налоговой системы России / Л.С. Гринкевич, А.В. Ильин // Финансы и банки. – 2015. – № 5. – С. 84–91.
3. Майбуров, И.А. Реформирование налоговой системы России: современный контекст и среднесрочные перспективы / И.А. Майбуров // Вестник УГТУ–УПИ. – 2008. – № 6. – С. 73–87.
4. Актуальные проблемы налоговой политики: сборник материалов IX Международной научно-практической конференции молодых налоговедов. – Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2017. – 359 с.
5. Гончаренко, Л.И. Научный семинар по проблемам формирования и развития понятийного аппарата публичных финансов / Л.И. Гончаренко, М.Р. Пинская // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 2. – С. 156–158.
6. Майбуров, И.А. Шестой Российско-Украинский симпозиум: теория и практика налоговых реформ / И.А. Майбуров // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 4. – С. 151–158.
7. Гончаренко, Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения / Л.И. Гончаренко // Налоги и налогообложение. – 2009. – № 1. – С. 17–24.
8. Гончаренко, Л.И. Проблемы консолидации налогоплательщиков и их решение в условиях совершенствования налогового законодательства / Л.И. Гончаренко // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 3(33) II. – С. 131–138.
9. Майбуров, И.А. Перспективы совершенствования фискального федерализма / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, А.П. Киреенко // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 4(28). – С. 3–11.
10. Пансков, В.Г. Прогрессивная или пропорциональная шкала налогообложения: что справедливее и эффективнее / В.Г. Пансков // Налоги и налогообложение. – 2017. – № 2. – С. 105–112.
11. Пансков, В.Г. Налоговые инструменты подъема Российской экономики в условиях экономического кризиса / В.Г. Пансков // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 3(33). – С. 24–30.
12. Майбуров, И.А. Девятый международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» в Калининграде / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, А.Я. Баринов // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – № 4. – С. 145–150.
13. Совершенствование системы налогового администрирования в России / В.А. Цветков, А.А. Шутьков, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников // Финансы: теория и практика. – 2017. – Т. 21. – № 6. – С. 34–49.
14. Пансков, В.Г. Налоговый контроль: проблемы решаются, вопросы остаются / В.Г. Пансков // Финансы и кредит. – 2012. – № 3(483). – С. 8–14.

15. Паршина, Е.Н. Налоговая культура как инструмент противодействия налоговой деликтности в России / Е.Н. Паршина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2016. – № 10(77). – С. 24–29.
16. Украина-Российский симпозиум: теория и практика налоговых реформ / Л.И. Гончаренко, Ю.Б. Иванов, И.А. Майбуrows, Л.Л. Тарангул // 2013. – № 4–5(16). – С. 8–17.
17. Майбуrows, И.А. Повышение финансовой грамотности студентов посредством использования в учебном процессе налоговых экспериментов / И.А. Майбуrows, Ю.В. Леонтьева // Финансы: теория и практика. – 2017. – Т. 21. – Вып. 4. – С. 150–159.
18. Пансков, В.Г. Налоговая нагрузка на экономику: нужен налоговый маневр / В.Г. Пансков // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – № 5. – С. 130–138.
19. Гираев, В.К. Оценка взаимосвязи налогового потенциала и налоговой нагрузки / В.К. Гираев // Вестник Финансового университета. – 2016. – № 3. – С. 126–137.
20. Майбуrows, И.А. Перспективы совершенствования налоговой системы / И.А. Майбуrows, Ю.Б. Иванов, Я.А. Баринoв // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 4 (40). – С. 7–16.
21. Пансков, В.Г. Налоги в системе методов финансового регулирования экономики / В.Г. Пансков // Налоги и налогообложение. – 2015. – № 1. – С. 114–120.

[К содержанию](#)

УДК 657.1

ОЦЕНКА И ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Е.А. Попова, М.И. Бажанова, Л.А. Ширикова

Статья посвящена современной оценке культуры управленческого учета и ее дальнейшему развитию на примере акционерного предприятия. Особое внимание уделено процедурам и областям управленческого учета с позиций доверительности информационной среды предпринимательской деятельности. Особое внимание уделено формированию культуры управленческого учета, ориентированной на центры ответственности акционерного предприятия.

Ключевые слова: культура, менеджмент, управленческий учет, оценка, формирование, доверительность, прозрачность, информационное пространство, экономическая разведка.

В настоящее время интерес к феномену культуры необычайно высок. Объясняется это многими обстоятельствами. Современная цивилизация стремительно преобразует социальные и экономические институты.

В этой связи культура представляется как мера овладения людьми условиями своего бытия и средство человеческой самореализации.

В экономике известно понятие «хозяйственной культуры» как одной из особых (специализированных) сфер культуры, которая прямо связана с воспроизводством складывающихся в процессе хозяйственной деятельности отношений между людьми. По справедливому мнению О.Л. Леоновой, это своего рода промежуточное звено, необходимое для перехода от уровня всеобщего к уровню конкретного.

Дело в том, что существуют всеобщие экономические законы, регулирующие производство и обмен продуктов. Однако для понимания специфики их действия в данной конкретной стране чисто экономический подход обнаруживает определенную недостаточность. Выход из этого положения связан с введением в экономический оборот понятия «хозяйственной культуры».

На уровне хозяйствующего субъекта такого рода культуру называют «организационной культурой» хозяйствующего субъекта (или просто – культурой).

По своему содержанию, она является «мягким» фактором производства (в противовес с «жестким» – капиталу, труду, земле с построенными на ней зданиями и сооружениями). Соответственно, различают и два вида затрат: транзакционные и трансформационные. Причем первые далеко не всегда поддаются учету, поскольку связаны с культурой хозяйственной деятельности.

Такого рода культура является одним из четырех «измерений» стратегии работы с персоналом. К числу других измерений можно отнести людей, системы и организацию.

Культуру на уровне хозяйствующего субъекта подразделяют на организационную и деловую, а также культуру управления, которая может иметь отношение к различным ее функциям (направлениям). Это, например, может быть культура управленческого учета, о чем и будет идти речь в нашей работе.

Результаты исследования и их обсуждение. На рис 1 представлен обобщенный алгоритм работ по оценке и формированию культуры управленческого учета (КУУ). Он включает в себя ряд блоков: методологическое обеспечение, инвентаризация объектов и собственная оценка КУУ. Другим блоком является «функциональный подход к формированию культуры управленческого учета».

Ведя речь о методологии, можно отметить, что КУУ характеризует качественный аспект производственных отношений: низкий, средний, высокий. Ее можно определить как исторически определенный уровень развития экономических способностей субъектов экономических отношений, выраженный в формах цивилизованного экономического поведения и эф-

фективной экономической деятельности в сфере учета. Формы КУУ могут подразделяться по объектам, субъектам, организационной направленности.



Рис. 1. Обобщенный алгоритм работ по оценке и формированию культуры управленческого учета (КУУ)

Подчеркнем, что вопросам методологии КУУ посвящено довольно много работ. При этом под учетом понимается система, целью которой является предоставление информации для управления бизнесом. Эффективность такого рода предоставления и определяет культуру управленческого учета. На любом предприятии предпринимательского типа она оценивается на основе принципов системного характера (адекватность системе управления, единство объектов управления и учета, наличие механизма взаимодействия финансового и управленческого учета). Речь также идет о составе и процедурах ведения учета, определяющих направления и способы ведения учета (Т.П. Карпова).

По мнению автора, объектом изучения в данном случае является учетная функция управления. С точки зрения культуры – это «отрасль научных знаний, которая пока находится в стадии своего развития» [4]. Подчеркнем также, что квинтэссенция управленческого учета состоит в содержании информации, содержащей максимальное число пользователей на разных уровнях управленческой иерархии.

Другая работа, созданная на основе германских учебников, дает системное представление об управленческом учете [3]. Автором выделено пять областей учета: основных средств (капитала), платежных средств, снабжения и инвестиционной деятельности в материальной сфере (наличие реального имущества и дебиторской задолженности), процесса преоб-

разования стоимости для определения издержек и выручки (выпущенной продукции), сбыта и прироста капитала.

В главе «Учет» автор отмечает: в немецком оригинале данная глава называется «Информация», что точнее отражает ее содержание, включающее не только учет, но и отчетность предприятия. «Бухгалтерский учет, – подчеркивает автор, – основа информационной системы предприятия. Поэтому он в качестве подсистемы включен в общую организацию предприятия ... Качество получаемой в результате этого информации зависит от построения учета, особенно от целенаправленного количественного отражения хозяйственных отношений». Это же качество, в свою очередь, определяет уровень культуры бухгалтерского управленческого учета.

Подчеркнем, что в условиях усиления конкуренции качество управленческого учета все более зависит от конкурентной (деловой) разведки, осуществляемой «силами» самого предприятия. Иначе ее можно назвать инструментом освоения информационного пространства, а следовательно, и конкурентных преимуществ.

Под конкурентной разведкой понимается легальный сбор и анализ информации относительно сильных сторон, уязвимых мест и намерений конкурентов. Это понятие следует отделять от промышленного шпионажа (и прежде всего – в этическом плане). О' Шонесси по этому поводу пишет: «Несмотря на все моральные соображения, экономический эффект осуществления промышленного шпионажа может быть исключительно высоким и намного превосходить последствия уголовного преследования за подобную деятельность» [7].

Интерес в этом плане представляет и мнение А.И. Доронина [2]. По его мнению, политическая, экономическая и социальная обстановки в нашей стране меняется так резко, что официальных средств наблюдения за окружающей средой становится недостаточно. Поэтому для адекватного реагирования на влияние окружающей среды и обеспечение успеха в конкурентной борьбе предприятию необходима система экономической разведки. Она (эта система) не просто решает вопросы накопления данных и выдачи отчетов. «Главная ее задача – обеспечение лиц, принимающих управленческие решения, такой информацией, которая помогла бы выбрать оптимальный вариант решения стоящей перед предприятием проблемы».

Речь идет о целенаправленном сборе общедоступной информации из разных источников – важном элементе культуры управленческого учета. И именно об этом будет идти речь ниже, что расширяет представление о рассматриваемой нами теме исследования.

По мнению А.И. Татаркина, система экономической разведки (в отличие от промышленного шпионажа) должна работать легитимно, т.е. без обращения к неэтичным (незаконным) методам сбора информации [10]. При этом следует исходить из предположения, что конкуренты также мо-

гут иметь разведорганы и прибегать к ее получению, что предполагает наличие системы экономической контрразведки предприятия.

Особенностью данной работы является также «привязка» к культуре управленческого учета и такого направления действий, как обеспечение прозрачности бизнеса, т.е. возможности получения объективной и целостной информации на всех уровнях управления в ограниченные сроки без создания конфликтной ситуации.

Благодаря прозрачности в рамках предприятия обеспечивается некая доверительная информационная среда (единое информационное пространство). А это, в свою очередь, во многом определяет культуру управленческого учета [8].

Особый акцент в нашей работе мы делаем на требования к информации центров ответственности (рис. 2). Эта информация должна быть современной, регулярной, емкой и сравнительно простой. Она должна обеспечивать первичный анализ отклонений и взаимосвязь с другими уровнями управления бизнесом.

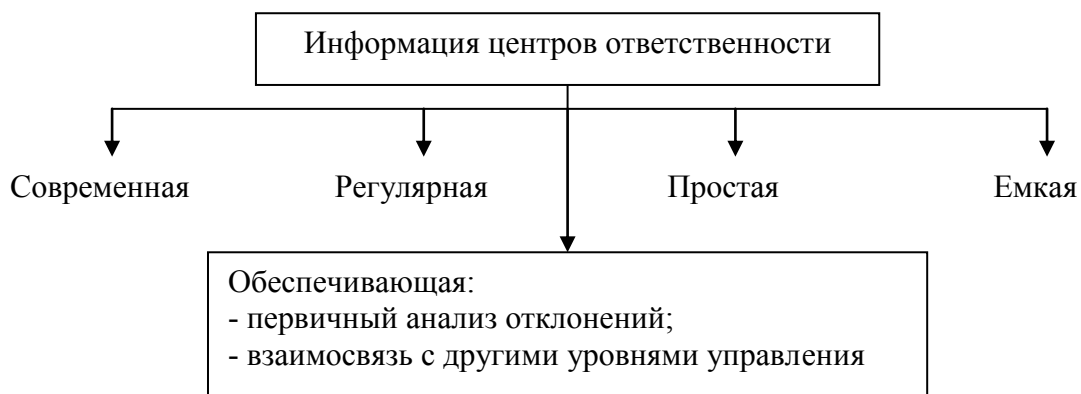


Рис. 2. Требования к информации центров ответственности

В рамках управленческого учета рассматриваются также вопросы бюджетирования как метод планирования издержек. Их ожидаемая величина включается в смету с расчетом на различные уровни деловой активности центров ответственности.

Эта смета готовится на основе анализа поведения постоянных и переменных издержек. Она позволяет перерасчитывать закладываемые статьи издержек в зависимости от достигнутого уровня объемных показателей, воздействующих на данные статьи. Приведем пример (табл. 1).

Нормативно издержки применяются в управленческом учете в тех центрах ответственности, в которых контролируются постоянные издержки производства на выпуск продукции. В других случаях целесообразно использовать гибкие сметы, в которых издержки зависят от объема выпуска продукции.

Таблица 1

Бюджетирование в системе управленческого учета

Статьи издержек	Смета	Факт	Отклонения	
			Экономия	Перерасход
Переменные:				
– материалы	45 703	45 300	403	–
– оплата труда	26 470	25 900	570	–
Постоянные:				
– амортизация	12 500	12 750	–	250
– содержание помещений	3 800	3 950	–	150
– содержание управленческого персонала	13 900	13 900	300	–
Итого	102 673	101 800	1 273	400

Эффективным методом управленческого учета при планировании и оценке результатов по центрам прибыли является разделение издержек по себестоимости и расходам определенного (расчетного) периода. Раздельный учет переменных (себестоимость) и постоянных издержек (управленческих и коммерческих) позволяет правильно распределить ожидаемые и фактические результаты по центрам ответственности. Первые формируются в производственных, а вторые – в сбытовых центрах ответственности.

На рис. 3 представлена иерархия обратной связи в управленческом учете. Речь идет о сокращении объема информации при переходе от оперативного уровня управления к тактичному уровню, а затем – к стратегическому.



Рис. 3. Иерархия обратной связи в управленческом учете:
1, 2 и 3 – уровни управления, соответственно:
оперативный, тактический и стратегический

Организационная схема управленческого учета определяется пятью основными элементами (рис. 4). Каждый из них обеспечивает систему внутреннего учета и контроля. Это минимальное число элементов, по которым необходима достаточная информация обратной связи.



Рис. 4. Организационная схема управленческого учета

Информационные системы в управленческом учете. Информационная система – основное техническое средство переработки информации и проведения аналитических расчетов. Процессы, обеспечивающие ее работу, условно можно представить следующим образом (рис. 5).

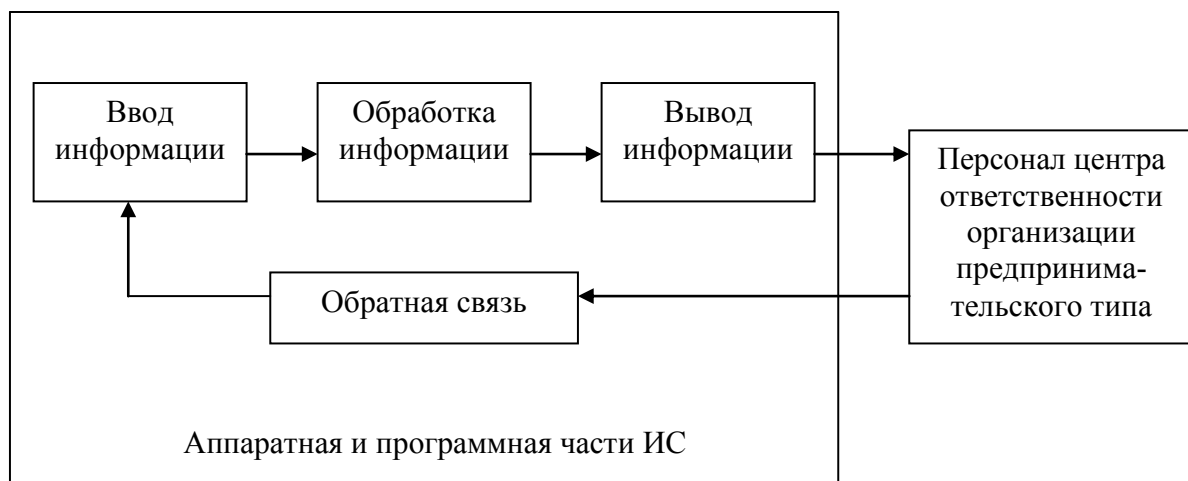


Рис. 5. Процессы в информационной системе (ИС) центра ответственности

Оценка эффективности процессов ИС в управленческом учете определяется качественным и количественным критериями. К числу первых можно отнести:

- качественно иной уровень работы системы внутреннего контроля;
- прозрачность учета для оценки рисков пользователей отчетности;
- возможность осуществления оперативного компьютерного аудита и маркетинга.

Количественные критерии связаны с увеличением прибыли за счет улучшения качества управленческого учета. Здесь наблюдается «прямой»

экономический эффект за счет роста продаж, оптимизации запасов и увеличения оборачиваемости финансовых ресурсов. Иными словами, выгода от внедрения ИС представляет собой две составляющие: организационную и экономическую. Каждая из них, в свою очередь, определяет культуру управленческого учета.

В табл. 2 представлены организационно-методические принципы бухгалтерского управленческого учета с позиций оценки его культуры. Эти принципы формируют процедуры ведения учета, определяющие направления и способы его ведения.

С позиции культуры важны учетные данные, удовлетворяющие пользователей на разных уровнях управления.

Управленческий учет представляет собой охват: управления затратами, бюджетирования, части бухгалтерского учета. Его также можно органически связать с «директ-костингом» (и прежде всего прозрачностью и целостностью информации на всех уровнях управления). И здесь важную роль играет Global GAAP, а также отраслевые стандарты и требования к информации со стороны конкретной организации предпринимательского типа.

Таблица 2

Организационно-методические принципы
управленческого учета с позиций оценки его культуры

Обусловленные требованиями культуры управленческого учета	Формирующие состав и процедуры ведения управленческого учета производства	Определяющие направления и способы ведения управленческого учета
1. Непрерывность деятельности, осуществляемой акционерным предприятием. 2. Уместность. 3. Существенность 4. Достоверность. 5. Учет по себестоимости. 6. Периодичность. 7. Соответствие доходов и расходов. 8. Охват деловых процессов	1. Единство единиц измерения в планировании и учете производственного процесса. 2. Преемственность и многократность использования первичной и промежуточной информации. 3. Полнота и аналитичность, обеспечивающие исчерпывающую информацию об объектах учета. 4. Нормативный и бюджетный контроль за движением производства, нарастанием затрат и результатами от производства. 5. Логичность формирования показателей внутренней отчетности, отражающих коммуникационную связь между уровнями и объектами управления.	1. Периодичность отражения производственного и коммерческого циклов. 2. Учет по процессам видов деятельности предприятия. 3. Учет затрат на основе движения продукта. 4. Соответствие доходов и расходов на основе временной определенности фактов хозяйственной деятельности. 5. Признание результатов деятельности структурных подразделений предприятия.

Заключение

1. Культура управленческого учета – это высокий (наиболее передовой, прогрессивный) уровень управленческого учета. Как отмечалось выше, благодаря данному уровню управленческий аппарат предприятия оперативно обеспечивается достоверной информацией, без чего его деятельность просто невозможна. Укажем также на следующее. Наличие не скрываемой от конкурентов и скрываемой информации. Последняя, в свою очередь, может подразделяться на незаконно и законно скрываемую. И чем меньше объем первой, тем большей «прозрачностью» обладает данный бизнес. Формирование культуры управленческого учета при этом состоит в достижении максимально возможной прозрачности бизнеса при усилении роли службы безопасности в осуществлении предпринимательской деятельности.

2. В современных условиях традиционный управленческий учет не удовлетворяет требованиям развития производства и возросшей конкуренции. Особую роль играет и то, что: практика управленческого учета теряет самостоятельность, следуя за требованиями финансового учета, и приобретает финансовый характер; управленческий учет почти полностью фокусируется на внутренних аспектах деятельности предприятия и не уделяет внимания внешней среде (нередко при этом поставляется дезориентирующая информация, непригодная для принятия управленческих решений).

3. По справедливому мнению некоторых авторов, с развитием динамичных процессов в воспроизводстве развивается и управленческий учет: от традиционного производственного учета к прогрессивному или стратегическому управленческому учету. «Происходит расширение функций и объектов управленческого учета ... стратегический управленческий учет определяется как потенциальное направление развития, которое повысит значение управленческого учета. Он сосредоточивается на стратегических перспективах организации» [1].

4. Культура управленческого учета связана также с этическими нормативами, определяющими ответственность бухгалтеров-аналитиков за собственную компетентность в вопросах функционирования учетной системы, анализа и контроля финансовой и производственно-коммерческой деятельности предприятия. К вариантам поведения, запрещенным этическими нормативами, относят: нарушение законов в целом, мошенничество, раскрытие секретов компании, использование информации, полученной в доверительной беседе от членов «своей» группы, противоправное поведение ради интересов фирмы [5].

5. Обращает на себя внимание отсутствие методологической базы оценки данного вида культуры, под которой понимается прогрессивная творческая деятельность людей во всех сферах национальной экономики. Кроме того, следует учитывать традиции и исторические предпосылки

развития бизнеса в нашей стране. Знание всего этого может помочь современным руководителям (собственникам) осознать причины и возможные последствия многих принимаемых ими решений и поступков поставщиков и потребителей продукции (услуг).

Библиографический список

1. Валебникова, Н.В. Современные тенденции управленческого учета / Н.В. Валебникова, И.П. Василевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 18. – С. 16–23.
2. Доронин, А.И. Экономическая и информационная безопасность / А.И. Доронин. – Тула: Гриф и К°, 2000. – 302 с.
3. Дятел, Е.П. Экономика предприятия. Тезаурус / Е.П. Дятел. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2000. – 190 с.
4. Карпова, Т.П. Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Т.П. Карпова. – М.: ВЗФЭИ, 2004. – 48 с.
5. Лутфуллин, Ю.Р. Менеджмент: культура управленческого учета / Ю.Р. Лутфуллин, А.Н. Попов. – Уфа: БГАУ, 2004. – 147 с.
6. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
7. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 268 с.
8. Попова, А.А. Бухгалтерское дело в физкультурно-спортивной организации / А.А. Попова. – Челябинск: УралГУФК, 2014. – 82 с.
9. Попова, Е.А. Бухгалтерский управленческий учет / Е.А. Попова, Г.Н. Пряхин, Н.В. Банатурский. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2003. – 26 с.
10. Татаркин, А.И. Роль науки в наращивании конкурентных преимуществ (становление конкурентных преимуществ инновационного характера) / А.И. Татаркин // Проблемы модернизации высшего экономического образования в России. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2003. – С. 21–31.
11. Чижов, М. Мифы и легенды об управленческом учете / М. Чижов, Е. Чижова, Н. Воробьев // Неоэкономика и стратегии развития российских рынков: сб. трудов. – Киров: ВСЭИ, 2004. – С. 205–208.

[К содержанию](#)

УДК 378.01:001.895

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Е.А. Шевелева, Е.В. Шевелева

Изучен процесс становления университетов и определена их роль в современных условиях. Выявлены основные модели университетов и их характерные особенности. Установлена необходимость формирования эффективной учетно-аналитической системы внутри университетов современных моделей. Определены требования к ее структуре и содержанию, а также факторы, оказывающие влияние на ее формирование.

Ключевые слова: университет, модели университетов, предпринимательский университет, инновационная деятельность, учетно-аналитическая система университета.

В современных условиях стремительно меняется роль университетов. Ранее их основной и, зачастую, единственной задачей являлось осуществление образовательной деятельности и формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Под университетами (от лат. *universitas* – совокупность, общность) понимаются высшие учебно-научные заведения, осуществляющие подготовку специалистов по совокупности дисциплин, составляющих основы научного знания.

Прообразом университетов стали древнегреческие философские школы. Возникновение университетов в средневековье было обусловлено вновь возникающими потребностями быстро развивающегося общества, в том числе в экономической сфере – активно разрастались города, стремительно развивались ремесла и торговля. В то время под ними понималось любое сообщество или группа людей, образованная с целью защиты каких-либо интересов либо по общности этих интересов. В процессе развития эти сообщества разрастались, у них появлялись собственные помещения для проведения встреч, им удавалось добиваться определенных прав и привилегий. На это время приходится также возникновение новых философских течений, многие идеи которых существенно противоречили постулатам Церкви. Как следствие, Церковь пыталась создавать церковные университеты, стремясь сохранить свое влияние на науку и иметь возможность подготовки кадров в области религии, юриспруденции и медицины [2, 5]. Университеты смогли приобрести и развивать свои главные характерные черты, такие как академическая свобода и независимость от государственных и церковных интересов, лишь при предоставлении им действующей

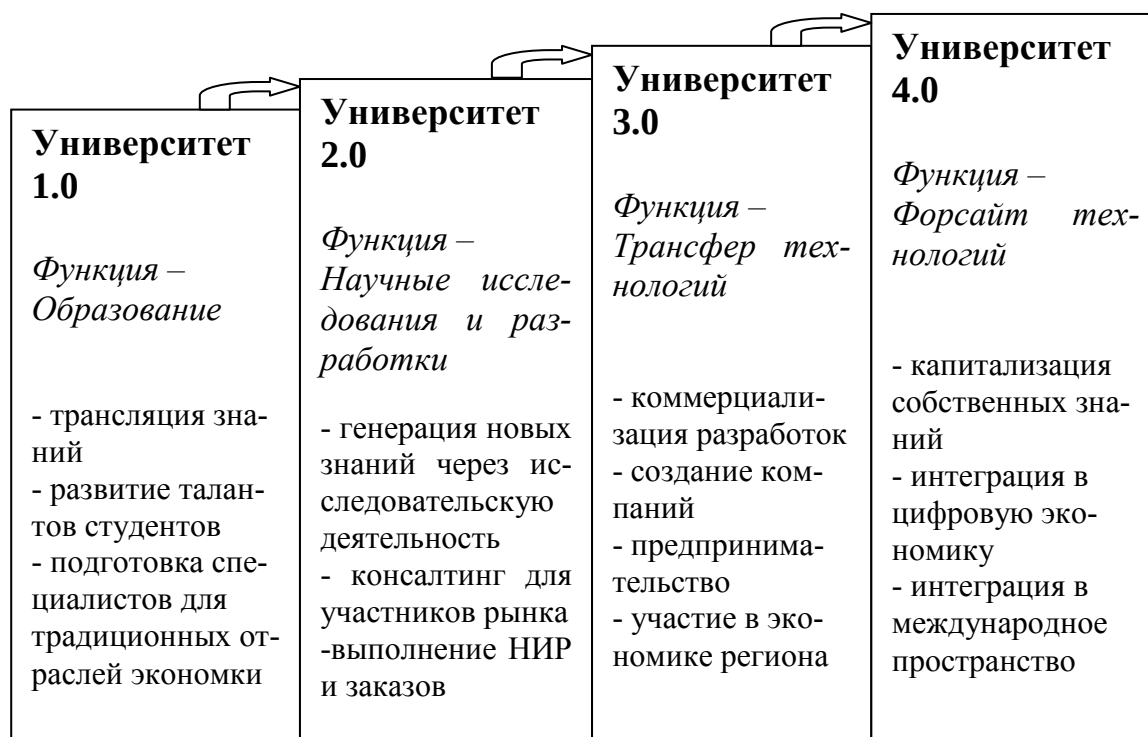
властью хартии, которая гарантировала их автономность. Первым таким университетом считается итальянский университет в Салерно, который с середины IX века широко известен как многопрофильное медицинское учебное заведение. Статус университета заведению был присвоен в 1231 году. К концу XI века был основан многопрофильный университет в Болонье, в Италии. Основными курсами, которые преподавали в этом университете, были право, медицина, искусство, а также теология. Наиболее известным среди высших учебных заведений средневековья был Парижский университет, который был официально основан на базе церковного института во второй половине XII века. Этот университет, обычно ассоциируемый с основанным гораздо позднее колледжем Сорбонна, стал образцом для многих университетов, которые впоследствии появились в Европе, в частности, два старейших английских университета Оксфорд и Кембридж были организованы в XIII веке по образцу и подобию Парижского [6].

В этот же период складывалась главная и основная функция университета – производить универсальное знание. При этом большое значение имел преподаватель как носитель универсального знания и особого типа духовности, он обладал крайне большим авторитетом среди слушателей и коллег. В основе образования лежали два основных способа интеллектуальной коммуникации – «lectio» («читать») и «disputatio» («обсуждать»); во главу угла ставились генерация и распространение знания, интеллектуальное общение и совместные исследования. Сделанные открытия в различных областях науки во все времена преобразовывали жизнь общества, формировали новые поколения образованных людей [4, 5].

В настоящее время университеты столкнулись с неизбежной необходимостью трансформировать свою деятельность в сторону инновационного пути развития, ее расширения по приоритетным направлениям, более интенсивного взаимодействия с государством и другими участниками внешней среды. Постоянный процесс модернизации деятельности университетов обусловил формирование современной классификации моделей университетов, которая представлена на рис. Исходя из этой классификации, «Университет 1.0» – образовательный институт, который в основном ориентируется на формировании знаний и передаче их слушателям. Основной задачей таких университетов является качественная подготовка кадров для ведения им профессиональной деятельности [7].

Второе поколение университетов, «Университеты 2.0», представляют собой исследовательские университеты, которые наряду с обучением студентов вовлечены в осуществление научных исследований и разработок на заказ.

Осуществляя генерацию идей и новых научных знаний, университеты постоянно работают над созданием новых исследовательских методов и изучением новых областей знания или новых проблем в уже известных областях.



Современная классификация моделей университетов

Университеты стремятся взаимодействовать с реальными участниками рынка для осуществления распространения и внедрения своих научных исследований и разработок в реальный сектор экономики посредством выполнения заказов НИОКР [8, 9]. К сожалению, университеты этой модели почти не имеют опыта коммерциализации разработанных НИОКР, а также управления интеллектуальной собственностью, что становится необходимым в современных условиях.

На смену им постепенно начинают появляться университеты третьего поколения, к двум предшествующим миссиям добавляется коммерциализация знаний. «Университеты 3.0» позиционируются как корпоративные субъекты экономики знаний. В современном научном мире за такими университетами закрепилось название «предпринимательский университет». К университетам третьего поколения применимы такие черты предпринимательства, выделенные знаменитым экономистом Й. Шумпетером [8], как изобретательность, упорство в достижении целей, готовность рисковать, поиски новых возможностей за пределами имеющихся ресурсов. Позднее, в своей работе «Создание предпринимательского университета: организационные пути трансформации» знаменитый американский экономист Б. Кларк [11] уточнил основные характерные черты предпринимательского университета, среди которых можно выделить:

– усиление управленческого ядра. Стил управления должен обеспечивать гибкость и стратегическое взаимодействие с внешней средой для обеспечения эффективного функционирования предпринимательско-

го университета. Руководство также должно четко понимать необходимость перемен и лояльность к ним;

– стимулирование академического ядра. Необходимо распространение и утверждение среди сотрудников предпринимательских убеждений и ценностей. Они должны восприниматься в университетском сообществе как неизбежные условия для успешного развития университета. Руководство главной задачей видит не планирование и контроль действий сотрудников университета, а стремление поддержать их в деятельности в рамках стратегии университета, для чего максимально делегирует права и ответственность исполнителям, что часто находит свое отражение прежде всего в проектной работе;

– формирование дискретной финансовой базы, привлечение дополнительных финансовых ресурсов извне за счет диверсификации направлений деятельности университета.

Также большое значение имеет способность университета налаживать взаимовыгодный диалог с бизнес-сообществом, что обеспечивает постоянно растущее число совместных стартапов, внедренных разработок и др. Исходя из вышесказанного, предпринимательские университеты неизбежно должны принимать участие в развитии региона, оказывая на его экономическое состояние определенное влияние. Прежде всего напрямую оно заключается в том, что подготовка университетом высокоспециализированных кадров, развитие исследовательской базы, внедрение прогрессивных инновационных разработок должны быть максимально ориентированы на потребности региона для обеспечения его устойчивого развития, например, в промышленности. Косвенное влияние осуществляется путем популяризации научных исследований и образовательных программ, что ведет к повышению авторитета высшего образования, а также развития международных отношений, которое обеспечивает стабильное развитие региона во всех сферах деятельности.

Создание таких университетов – задача, которая стоит перед всеми университетами мира. Правительства США, Латинской Америки, Европы, Азиатского региона выделяют значительные средства университетам с целью создания на их основе двигателей экономического развития через рост их взаимодействия с бизнес-сообществом.

Так, в США принятие акта Бэя-Доула [12, 13] в декабре 1980 года стало первым шагом на пути создания предпринимательских университетов. Согласно акту университеты получали право регистрировать в собственность изобретения, получать доход от деятельности, связанной с использованием своих лицензий и патентов. На то время это был прорыв мирового масштаба, поскольку до этого научные достижения и разработки в основном не приносили университетам прибыли и они не имели опыта взаимодействия с реальным сектором экономики. В течение пяти последующих лет на базе

университетов было создано более двух тысяч компаний, занимающихся коммерциализацией разработок, которые обеспечили более 250 тысяч рабочих мест. До принятия акта общее количество регистрируемых американскими университетами патентов составляло менее 250 в год, вскоре после принятия их количество увеличилось до 1500, а к концу первого десятилетия XXI века их количество составило более 4500. При этом, если в 1989–1990 гг. университеты получили 82 млн долларов лицензионного дохода, то в 2009 г. – уже более 1,5 млрд долларов, а к 2016 году его объем превысил 2,5 млрд долларов. В числе лидеров по созданию инновационных предприятий и коммерциализации разработок можно отметить Массачусетский технологический институт и Стэнфордский университет [14]. На европейском совещании в Хэмптон-Корте (2005) предпринимательские университеты были названы основой европейской конкурентоспособности.

Для России становление «Университетов 3.0» – это острая, социально и экономически значимая проблема, поскольку именно такой университет сегодня играет решающую роль в модернизации общества и трансформации экономики. Согласно «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [1], приоритетом в развитии российских университетов становится наряду с развитием образовательных и исследовательских программ их ориентация на существенное увеличение исследований и разработок, поиск возможностей кооперации с научными организациями и компаниями реального сектора экономики. Для реализации этих задач осуществляются меры государственной поддержки университетам, решившимся встать на инновационный путь развития, в том числе выделение субсидий и грантов для реализации стратегических задач, обозначенных в «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [1], участие в формировании венчурных фондов и др. Однако подобные качественные изменения требуют длительного времени и существенной перестройки в деятельности университетов. Кроме развития университетов поколения 3.0, что является в настоящее время первостепенной задачей для государств ввиду высокой скорости внедрения изменений, также необходимо постепенно заглядывать в будущее и делать заделы в области формирования «Университетов 4.0».

«Университеты 4.0» – имеют целью форсайт технологий во всех сферах и их развитие. В наиболее крупных вузах мира, в том числе российских, начата активная работа по переходу к новому типу университетов для того, чтобы в дальнейшем иметь возможность вести продуктивную деятельность вследствие перестройки внешней среды в целом и системы образования в частности. Неизбежные перемены происходят и будут происходить далее в области новых технологий и исследований, знания преобразовываются в интеллектуальный капитал, происходит их неизбежная диджитализация, в области обучения студентов внедряется так называемый проектный под-

ход, а также курс взят на усиление и развитие междисциплинарности. Также одной из лидирующих задач для университетов нового поколения является интеграция в международное пространство и развитие инновационной деятельности.

Развитие инновационной деятельности применительно к университетам рассматривается в двух аспектах. Во-первых, речь идет о создании новых продуктов, их коммерциализации в ходе научной деятельности университета. Во-вторых, сама деятельность университета в новых условиях, его инновационный путь развития обуславливают возникновение новых задач, которых раньше университетам решать не приходилось.

Для успешного развития университетов последних двух моделей необходимо построить такую систему управления, которая бы обеспечивала эффективное формирование достоверной финансовой и управленческой информации, реализацию необходимых задач и своевременно и адекватно реагировала на изменения окружающей среды, полностью соответствовала требованиям развивающихся областей и рынков. Такая учетно-аналитическая система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, учитывающих особенности его инновационной деятельности и влияние на нее специфических факторов. В частности, к этим факторам можно отнести изменение стратегической миссии университета, появление новых процессов управления и инновационной деятельности, внедрение цифровизации во всех сферах деятельности университета, разработку и внедрение новых форм обучения, формирование дополнительных форм финансирования, расширение видов деятельности, в том числе развитие предпринимательства, необходимость взаимодействия с более широким кругом участников как внутри университетской среды, так и за ее пределами, в том числе взаимодействие с иностранными контрагентами в лице студентов, преподавателей, ученых, инвесторов и др. [9, 12].

В новых условиях недостаточно лишь сбора данных и учета ресурсов и хозяйственных операций; учетно-аналитическая система университета должна обладать более широкими возможностями генерирования информации для оценки и анализа деятельности университета с целью принятия управленческих решений, повышающих результативность его деятельности [3, 10]. В настоящее время на практике отсутствует единый методологический подход формирования подобной учетно-аналитической системы университета, которая была бы способна удовлетворять все требования, предъявляемые к ней в новых условиях, а также формировать всю необходимую информацию оперативно и достоверно, иметь возможность ее отражения в любом необходимом месте, определять индикаторы ее эффективности.

Это обусловлено прежде всего новизной этого процесса, тем, что многие университеты только начинают сталкиваться с этими изменениями,

у других не хватает ресурсов, они прежде всего решают бросать все силы на внешние изменения, некоторым университетам удается хорошо развить определенные участки, проработать отдельные связи, но системы в целом не сформировано. Эта проблема актуальна как для западных университетов, так и российских в большей степени, так как они только встают на инновационный путь развития [3, 15].

Для эффективного управления деятельностью университета в новых условиях важным свойством формируемой информации является ее прозрачность. Это позволит повысить надежность и доверие к этой информации как внутренних участников университетской среды, так и внешних. Учетно-аналитическая система университета, сформированная с целью обеспечения непрерывности его деятельности, должна учитывать все возможные риски, которые могут возникнуть во всех сферах деятельности университета. Это, в свою очередь, может обернуться серьезными проблемами, в частности, в вопросах финансирования за счет государственных источников, а также привлечения частных инвесторов, потери университетом своей репутации. Ведь в настоящее время он должен играть роль не только образовательного центра, но и инновационного и предпринимательского центра.

Заключение. Таким образом, в современных условиях стремительно меняется роль университетов. Университеты сталкиваются с необходимостью формирования внутренней учетно-аналитической системы, которая бы, учитывая все факторы и риски, а также особенности деятельности университета, обладала бы способностью формирования достоверной и оперативной информации. Эффективное функционирование такой системы позволит снизить возникновение различных ошибок в университетской среде, а также будет способствовать повышению доверия со стороны внешних участников. Эти вопросы уже активно приняты к разработке и внедрению в ведущих университетах США и Европы. Российские университеты также осуществляют плавный переход к формированию подобных систем с целью своего развития и обеспечения конкурентоспособности в стремительно меняющихся социально-экономических условиях.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р).
2. Ицковиц, Г.А. На пути к Сколково. Инновации в действии / Г.А. Ицковиц // Университеты-предприятия-государство. Издательство Томского государственного университета управления и радиоэлектроники. – 2010. – № 8. – С. 17–24.
3. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 350 с.

4. Кондаков, А.П. Образование 3.0: большая перемена [Электронный ресурс] / А.П. Кондаков. – URL: http://www.edu54.ru/sites/default/files/upload/2014/04/Obrazovaniie_3.0.pdf.
5. Ладыжец, Н.С. Современные тенденции развития западных и отечественных университетов / Н.С. Ладыжец // Вестник Удмуртского университета. Серия: Аилософия, психология, педагогика. – 2015. – № 4. – С. 21–24.
6. Неборский, Е.В. Развитие университетского образования в контексте глобализационных процессов / Е.В. Неборский // Педагогика. – 2017. – № 2. – С. 102–105.
7. Ридингс, Б. Университет в руинах. / Б. Ридингс. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 120 с.
8. Сапегин, К.В. Образование 1.0, 2.0, 3.0: миф и реальность [Электронный ресурс] / К.В. Сапегин. – URL: http://ioc.rybadm.ru/project/s_17_01_13/obrazovanie.pdf.
9. Супян, В.Б. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / В.Б. Супян. – М.: Магистр, 2009. – 185 с.
10. Трофимова, Л.А. Управление знаниями: учебное пособие / Л.А. Трофимова, Трофимов В.В. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2012. – 77 с.
11. Clark, B. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation / B. Clark. – Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2001. – 180 p.
12. Cole, J.R. The great American university: Its rise to preeminence, its indispensable nation role, why it must be protected / J.R. Cole. – N.Y.: Public Affairs. Wunsch-Vincent S., 2011. – 45 p.
13. Curley, M. Creativity in higher education: Report on the EUA Creative Project / M. Curley. – Brussels: European University Association, 2013. – 24 p.
14. Ferlie, E. The governance of higher education systems: a public management perspective / E. Ferlie. – Brussels: European University Association, 2009. – 32 p.
15. Hilton, R.W. Managerial Accounting / R.W. Hilton. – Boston Burr Ridge: Cornell University, 2009. – 816 p.

[К содержанию](#)

УДК 330.131:622.692.4

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ТРУБОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА

А.Е. Шевелев, М.Ю. Гвоздев, М.А. Шаранова

Данная статья посвящена формированию резервов на инновационную деятельность в организациях, осуществляющих строительство трубопроводного транспорта. Выявлено, что при формировании резервов в данной отрасли необходимо применять риск-ориентированный подход. Для данных целей выявлены риски, наиболее характерные для данной отрасли. Так же сформирована специальная группа резервов, позволяющая покрыть дополнительные затраты, которые могут возникнуть при наступлении рассматриваемых неблагоприятных событий.

Ключевые слова: формирование резервов на инновационную деятельность, оценка рисков в управленческом учете, риск-ориентированный подход, инновации в строительстве трубопроводного транспорта.

Важность поиска дополнительных источников обеспечения инновационной деятельности в организациях, осуществляющих строительство трубопроводного транспорта, обусловлена наличием фактора ограниченности ресурсов и высокой степени неопределенности. В связи с этим в настоящее время выявление и оценка финансовых резервов на основе риск-ориентированного подхода в организациях, осуществляющих строительство трубопроводного транспорта, является актуальной задачей.

Исследования российских и зарубежных публикаций позволяют сделать вывод, что на данный момент понятие «резервы» трактуется неоднозначно. Выявлены следующие подходы к определению содержания и сущности резервов:

- 1) резервы – запасы ресурсов, необходимых для непрерывной деятельности организации [4];
- 2) резервы – критерий возможности повышения эффективности производства [3];
- 3) резервы – инструмент снижения потерь по использованию ресурсов [2].

Российскими организациями наиболее часто создаются: резерв под снижение стоимости материальных ценностей, резерв под обесценение финансовых вложений, резерв по сомнительным долгам, резервы на оплату предстоящих отпусков. В данном случае резервы выступают как объект бухгалтерского учета.

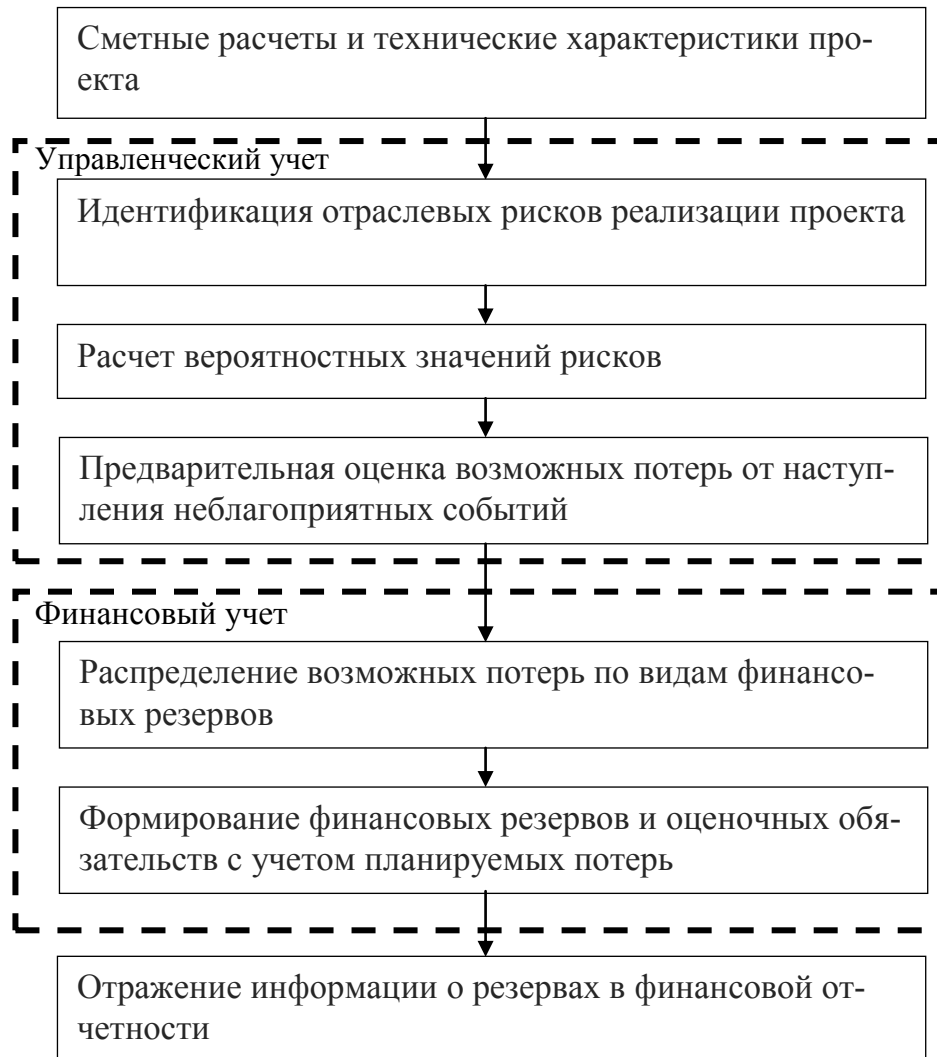
На основании проведенного исследования различных подходов к трактовке термина «резервы» под резервами следует понимать величину ресурсов, необходимую для покрытия дополнительных затрат в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций, вероятность возникновения которых признается существенной и может оказать значительное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта и принятие управленческого решения об эффективности определенных видов деятельности организации.

Поскольку инновационная деятельность в строительстве трубопроводного транспорта ассоциирована с высокой степенью неопределенности, возникает необходимость в создании специальной группы резервов, покрывающих величину риска наступления неблагоприятного события, которое повлечет за собой дополнительные затраты.

Проблемы идентификации и учета рисков начали исследовать зарубежные авторы еще в XX веке. Одним из первых был Ф.Х. Найт, и он разделял понятия «неопределенность» и «риск». Первое он раскрывал как неопределенность, которую измерить невозможно, а второе – как неопределенность, которую можно измерить каким-либо способом [6]. На данный момент ряд зарубежных авторов сходятся во мнении, что для обеспечения информационных потребностей инвесторов в состав бухгалтерской финансовой отчетности необходимо включать информацию о будущих показателях финансово-хозяйственной деятельности организаций. Поскольку данная информация имеет некоторую степень неопределенности, возникает проблема инициализации и оценки рисков, которые тем или иным образом могут повлиять на будущие показатели [7].

Для нашей страны проблема управления рисками и отражения информации о них в бухгалтерском учете также является актуальной. Законодательно установлено, что «с целью формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении в годовой бухгалтерской отчетности организации раскрываются показатели и пояснения о потенциально существенных рисках хозяйственной деятельности, которым подвержена организация» [1]. Таким образом, у организаций возникает необходимость отражения информации о рисках в бухгалтерской финансовой отчетности. Однако риски – это показатель будущих периодов, и для эффективного управления рисками, которым подвержена финансово-хозяйственная деятельность организации, информацию о них необходимо отражать в управленческом учете. В общем виде процесс формирования резервов можно представить следующим образом (рис.).

На данный момент ряд российских авторов занимаются детальным исследованием вопроса управления предпринимательскими рисками и выделяют различные их факторы в зависимости от отрасли, к которой они относятся. Наиболее обобщенная классификация рисков представлена в табл. 1 [5].



Процесс формирования резервов финансовых резервов

Однако инновации в строительстве трубопроводного транспорта имеют специфические особенности, которые ассоциированы с высоким уровнем рисков, которые следует учитывать при планировании инновационной деятельности. К таким существенным особенностям можно отнести:

- 1) вероятность ошибок геодезических расчетов при составлении проектной документации;
- 2) ограниченное количество потенциальных заказчиков для инновационной технологии и условий, при которых данная инновационная технология может быть применена;
- 3) вероятность недостаточной мощности имеющегося оборудования и кадрового потенциала, для выполнения работ инновационной технологией;
- 4) вероятность экологических нарушений во время строительства и аварий при будущем использовании трубопровода и т.п.

Таблица 1

Классификация рисков хозяйственной деятельности

Классификационный признак	Виды риска
Риск, связанный с хозяйственной деятельностью	– народнохозяйственный риск; – риск на уровне хозяйствующего субъекта; – риск, связанный с природой человека; – риск, связанный с природными факторами
Условия, вызывающие неопределенность ситуации	– риск, связанный с деятельностью хозяйствующего субъекта; – личностью лица, принимающего управленческие решения; – недостатком информации о состоянии окружающей среды
Субъект, осуществляющий хозяйственную деятельность	– риски юридических лиц; – риски физических лиц (включая индивидуальных предпринимателей)
Вид объекта	- риски, связанные с собственностью; – доходами; – персоналом; – ответственностью
Причина ущерба	– природные; – технические; – связанные с человеческим фактором; – связанные с экономической активностью субъекта; – политические; – социальные
Типичность последствий	– фундаментальные (регулярные); – спорадические (нерегулярные)
Степень предсказуемости	– предсказуемые; – непредсказуемые

Наступление любого из этих событий может привести к дополнительным затратам и уменьшению экономической выгоды от инновационной деятельности организации. Если риски – это объект управленческого учета и их следует учитывать при планировании инновационной деятельности, то последствия, которые могут возникнуть при наступлении неблагоприятных событий, связанных с выявленными рисками – это объект бухгалтерского финансового учета, и следует еще на стадии планирования обезопасить организацию от неблагоприятных экономических последствий, которые могут возникнуть при наступлении рискованного события. С этой целью в бухгалтерском финансовом учете следует формировать группу ре-

зернов, которые в будущем покроют дополнительные затраты. На основании выше изложенного предлагается формировать следующую группу рисков и резервов (табл. 2).

Таблица 2

Группа финансовых резервов, сформированных
при риск-ориентированном подходе

Управленческий учет	Оценка	Финансовый учет	Оценка
Риск ошибок геодезических измерений	Дополнительные затраты на ликвидацию ошибок	Резервы ошибок геодезических измерений	Производственные затраты*величину риска
Риск, связанный с реализацией инновационного проекта	Планируемый уровень прибыли	Резервы на реализацию инновационного проекта	Прибыль за предыдущий отчетный период*величину риска
Риск технического и кадрового потенциала	Планируемый уровень затрат на совершенствование технического и кадрового потенциала	Резервы на повышение технического и кадрового потенциала	Затраты на оплату труда производственному персоналу и амортизационные отчисления по используемому оборудованию*величину риска
Научно-технический риск	Планируемый уровень затрат на апробацию технологии	Научно-технические резервы	Расходы на НИОКР*величину риска
Экологический риск	Планируемый уровень затрат на ликвидацию экологических последствий	Экологические резервы	Экологические расходы (вывоз отходов, расход химических и токсических составов и т.п.) * величину риска

Поскольку риск – измеримая вероятность наступления неблагоприятного события, то приведенные риски предлагается оценивать как вероятность, определенную методом экспертных оценок. А именно методом ассоциаций, при котором рассматриваемая технология будет ассоциирована с несколькими схожими традиционными технологиями, при этом будет проанализировано количество случаев, при которых каждый вид неблагоприятного события имел место быть. На основании этого анализа будет оценена вероятность наступления каждого рассматриваемого неблагоприятного события.

Формирование резервов предлагается производить с учетом выявленной вероятности по каждому виду риска. При этом величина создаваемого резерва рассчитывается как планируемый уровень показателя, связанного с конкретным риском, по рассматриваемому проекту умноженная на величину риска (вероятность наступления того или иного неблагоприятного события).

Таким образом, резервирование способствует соблюдению принципов осмотрительности, непрерывности деятельности организации, осуществляющей строительство трубопроводного транспорта, выполнению требования полноты и достоверности бухгалтерской информации об эффективности реализации инновационного проекта. Формирование финансовых резервов и оценочных обязательств должно выполняться планомерно от идентификации рисков хозяйственной (инновационной) деятельности (в управленческом учете) до расчета значений создаваемых резервов (в финансовом учете) с поправкой на планируемые потери, ассоциированные с реализацией инновационной технологии.

Библиографический список

1. ПЗ–9/2012 О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности.
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник. / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – 5-е изд, перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
3. Гринев, Г.П. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Г.П. Гринев. – М.: МИЭМП, 2010. – 66 с.
4. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / О.В. Грищенко. – Таганрог: ТРТУ, 2000. – 112 с.
5. Каранина, Е.В. К вопросу о систематизации предпринимательских рисков / Е.В. Каранина // Экономический журнал. – 2011. – 22 (2). – С. 21–28.
6. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
7. Дипиаза-мл., Сэмюэл А. Будущее корпоративной отчетности: как вернуть доверие общества / Сэмюэл А. Дипиаза-мл., Роберт Дж. Эклз; пер. В. ИONOва, Ю. Езерского. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 211 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.149.5 + 657.243.2

УЧЕТ БЕЗНАЛИЧНОЙ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ ПО БАНКОВСКИМ КАРТАМ

Ю.В. Маркина, Л.Л. Зайончик

В данной статье рассматриваются особенности учета безналичной оплаты товаров и услуг по банковским картам, а также преимущества применения данной формы оплаты при помощи банковских карт для организаций-продавцов. Дана характеристика данного сервиса в России, в частности в Челябинской области.

Ключевые слова: бесконтактная оплата, безналичный расчет, эквайринг, банковская карта, POS-терминал, услуга банка, оплата товаров.

Современные технологии развиваются так стремительно, что порой люди не успевают в них разбираться.

Безналичный расчет – платеж, реализуемый без использования наличных денежных средств путем перемещения денежных средств, находящихся на счетах в кредитной организации между счетами, которые принадлежат участникам платежа [3].

Согласно ст. 861 ГК РФ граждане могут осуществлять расчеты, которые не связаны с осуществлением ими предпринимательской деятельности в наличной и безналичной форме без ограничения суммы, при этом безналичные расчеты производятся через банки либо другие кредитные организации, в которых открыты счета [1].

Порядок осуществления безналичных платежей, применение контрольно-кассовой техники и выдача кассовых чеков регламентируется ст. 5 Федерального закона № 54-ФЗ от 22.05.2003 г. [2].

Безналичная оплата включает в себе ряд преимуществ, а именно:

- быстрая и удобная оплата по операциям;
- полное исключение приема фальшивых банкнот;
- экономия на инкассации;
- повышение объема продаж, так как статистически доказано, что по карте люди тратят на покупки больше средств, чем при наличной оплате;
- исключение человеческого фактора при подсчете сдачи, в безналичной оплате ее просто нет.

Основная составляющая безналичной оплаты – это банковская карта, которая представляет собой платежный инструмент, выпущенный банком для осуществления безналичных расчетов и других операций с денежными средствами, которые находятся на счету владельца в банке-эмитенте.

На практике во время оплаты товаров или услуг карта потребителя активируется при помощи POS-терминала, который отправляет запрос в процессинговый центр, далее идет проверка баланса карты, достаточно ли на счету средств для осуществления данной операции, рассчитываются тарифы банка. При получении положительного ответа печатается чек в двух экземплярах. Данная операция длится от нескольких секунд до нескольких минут (рис. 1).

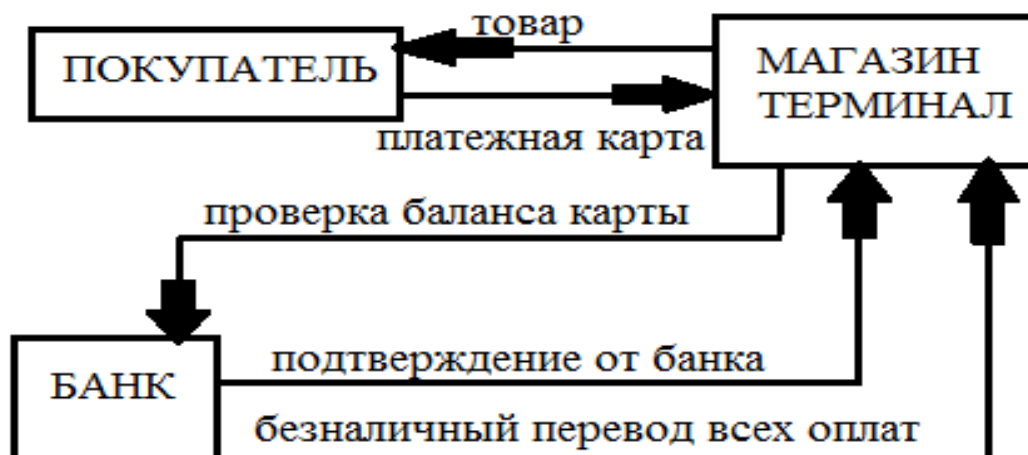


Рис. 1. Схема оплаты товаров платежной картой

Приведем статистику развития безналичной системы оплаты на Южном Урале (рис. 2). В 2017 году южноуральцы совершили 342,8 млн операций по банковским картам на сумму 57 млрд руб. Объемы переводов по оплате товаров и услуг картами выросли более чем на треть.

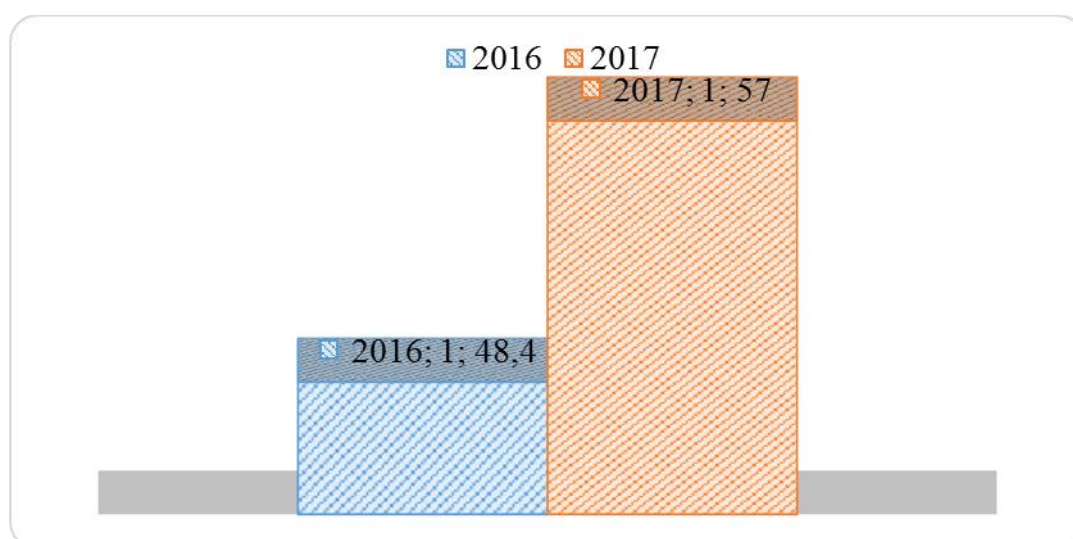


Рис. 2. Безналичная система оплаты на Южном Урале, млрд руб.

В 2017 году банки Челябинской области выпустили около 6,3 млн карт, из них более 617 тыс. – национальной платежной системы «Мир». За год общее количество выпущенных карт увеличилось на 4 %, сообщает пресс-служба Челябинского отделения Уральского ГУ Банка России. В целом за последние пять лет количество платежей и операций с банковскими картами в среднем постоянно увеличивалось на 24 % ежегодно, сумма транзакций – почти на 12 %.

В 2017 году по сравнению с 2016 г. количество терминалов увеличилось на 8,7 тысячи, что составило рост в 18 %. Можно сказать, что на тысячу южноуральцев приходится в среднем по 16 терминалов. Эти данные характеризуют увеличение возможности использования безналичной оплаты товаров и услуг при совершении различных покупок и оплат.

Оплата картами выгодна и самим торговым организациям – снижение затрат на кассовое обслуживание, да и престиж торговой организации такой способ оплаты повышает. Оплата товаров и услуг платежными картами безналичным расчетом осуществляется средствами эквайринга.

Эквайринг – это услуга банка, позволяющая осуществлять техническое, расчетное и информационное обслуживание организаций по платежным операциям на оборудовании, которое предоставляет банк для использования платежных карт [6].

На сегодняшний день торговый эквайринг – это не роскошь, а необходимость в борьбе за потребителя. Данная технология упрощает расчеты с клиентами и делает любой сервис более доступным и удобным. POS-терминал – это электронное программно-техническое устройство для приема к оплате пластиковых карт, оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение. Также под POS-терминалом часто подразумевают весь программно-аппаратный комплекс, который установлен на рабочем месте кассира. Существуют различные виды POS-терминалов. К примеру, банковские POS-терминалы предназначены для считывания информации с платежных карт, установления соединения с банком, авторизации операций, ввода и обработки PIN-кодов и других операций. Операции на таких устройствах совершаются очень быстро. Главное преимущество банковских POS-терминалов – высокая безопасность всех производимых пользователем операций. Устанавливается такой терминал на кассе торговой организации для приема платежей по банковским картам от клиентов. POS-терминал подключен по каналам связи (Ethernet/GPRS/Wi-Fi) к процессинговому центру и работает в режиме онлайн. Он считывает данные с чипа или магнитной полосы карты и отправляет запрос в процессинговый центр для получения ответа о подтверждении операции. Как правило, банковские терминалы выдаются банками бесплатно или предоставляются в аренду согласно заключенному договору эквайринга.

Использование терминального оборудования для приема банковских карт имеет для торговой компании ряд существенных преимуществ. Среди них:

- увеличение объема продаж на 20–25 % в связи с притоком новых клиентов;
- экономия на услугах инкассации;
- защита от мошенничества (прием фальшивых купюр);
- льготные и дисконтные программы от банка.

По способу оплаты выделяют следующие виды эквайринга:

- торговый эквайринг – самый привычный вид обслуживания. Предполагает использование специального терминала для оплаты банковской картой в магазинах, кафе, отелях, других точках реализации товаров и услуг. Чтобы списать требуемую сумму с карты, необходимо ввести пин-код;
- интернет-эквайринг – оплата в Сети пластиковой картой. В интернет-магазине пользователь делает заказ, выбирает соответствующий способ расчета, затем осуществляется автоматический переход на страницу процессингового центра, где требуется ввести платежные реквизиты карты (имя и фамилия владельца, номер, срок действия, код CVC).
- мобильный эквайринг только набирает популярность, позволяет производить расчет за товары и услуги, используя специальное приложение в планшетах и смартфонах [5].

Следует отметить повышение безопасности и удобства платежей и для торговых организаций, и для покупателя при приеме платежей по банковским картам:

- не надо больше опасаться фальшивых банкнот и мошенничества;
- меньше наличных средств в кассе;
- работать с картами намного проще и удобней;
- сокращение расходов на инкассацию;
- сокращение количества операций с наличными и пересчета мелочи в кассе;
- кассир не теряет время на выдачу сдачи и исключаются ошибки при расчете на кассе.

Для того чтобы торговая организация могла принимать оплату товара безналичным способом, необходимо заключить с банком договор эквайринга. Согласно такому договору банк за вознаграждение осуществляет операции по зачислению денежных средств с карт покупателей напрямую на расчетный счет. Вознаграждение банк обычно удерживает при перечислении выручки на расчетный счет. Удержанные кредитной организацией средства учитываются в качестве прочих расходов по дебету счета 91, а проводки делаются в момент поступления средств на расчетный счет.

Торговое предприятие обязуется выплачивать банку комиссионное вознаграждение в размере и по срокам, указанных в договоре. Типовым дого-

вором эквайринга, как правило, предусматривается самостоятельное удержание банком суммы комиссионного вознаграждения. По факту продажи товара банком перечисляется сумма выручки за минусом комиссии.

Торговое предприятие обязано при осуществлении эквайринга обеспечить:

- создание технической возможности и иных условий для установки и подключения оборудования для эквайринга;
- прием платежей по банковским картам с соблюдением прописанных в договоре условий;
- своевременную выплату комиссионного вознаграждения обслуживаемому банку.

Обычно банк в рамках указанного договора передает во временное пользование организации POS-терминал, с помощью которого и осуществляются операции эквайринга. Здесь у бухгалтера часто возникает вопрос – как учитывать такой терминал? Так как банк передает терминал во временное пользование на срок действия договора и собственность на него к компании не переходит, его следует учитывать на забалансовом счете. А стоимость на забалансе необходимо указать рыночную. Для этого можно запросить у банка справку о стоимости такого оборудования либо воспользоваться другими источниками информации о стоимости аналогичного оборудования. Однако при низких оборотах с использованием банковских карт банк может взимать арендную плату за использованием терминалом. Тогда бухгалтеру необходимо такую арендную плату учитывать в составе расходов на продажу: Дебет 90 Кредит 44 – учтена арендная плата за оборудование, предоставленное банком.

После заключения договора и установки оборудования необходимо правильно учесть операции по зачислению денежных средств. При оплате товара наличными денежными средствами в кассу предприятия в бухгалтерском учете делается проводка: Дебет 50 Кредит 90 субсчет «Выручка от наличных продаж» – отражена сумма, полученная от покупателей в кассу организации.

При оплате банковской картой корреспонденция счетов зависит от длительности промежутка времени между оплатой товара и поступлением средств на расчетный счет. Денежные средства могут зачисляться на счет в день покупки при условии, что кассовый аппарат связан с процессинговым центром (табл. 1). Возможна и другая ситуация, которая чаще всего и встречается в практике, – деньги на расчетный счет организации поступают не в день покупки, а через несколько дней (табл. 2).

Для такой ситуации предусмотрено использование счета 57 «Денежные переводы в пути». На этом счете отражаются суммы, уплаченные покупателем, но еще не поступившие на расчетный счет.

Таблица 1

**Корреспонденция счетов
при оплате банковской картой в день получения оплаты**

Корреспонденция счетов	Содержание операции
Дебет 50 Кредит 90 субсчет «Выручка от наличных продаж»	Поступила оплата за реализованный товар в кассу организации
Дебет 62 Кредит 90 субсчет «Выручка от безналичных продаж»	Отражена реализация товара покупателю
Дебет 90-3 Кредит 68	Начислен НДС
Дебет 51 Кредит 62	Зачислена на расчетный счет оплата товаров банковскими картами с учетом комиссии банка
Дебет 91 Кредит 62	Комиссия банка учтена в прочих расходах

Таблица 2

**Корреспонденция счетов при оплате банковской картой,
когда деньги на расчетный счет организации поступают не в день покупки**

Корреспонденция счетов	Содержание операции
Дебет 62 Кредит 90 субсчет «Выручка от безналичных продаж»	Отражена реализация товара покупателю
Дебет 90-3 Кредит 68	Начислен НДС
Дебет 57 Кредит 62	Переданы в банк документы по оплате пластиковыми картами.
Дебет 51 Кредит 57	Зачислена на расчетный счет оплата товаров банковскими картами с учетом комиссии банка
Дебет 91 Кредит 57	Комиссия банка учтена в прочих расходах

Число торговых сетей, освоивших эквайринг, растет, однако еще остаются предприятия, которые не хотят устанавливать торговое оснащение для эквайринга. Причины могут быть разные: нежелание нести дополнительные расходы (аренда терминала, комиссия банку), разбираться с оборудованием, обучать сотрудников. Однако, по мнению экспертов, финансовые выгоды от использования эквайринга на порядок превышают затраты денежных средств и времени.

Основной поставщик терминалов в России – Сбербанк, обслуживающий более 1,1 млн терминалов.

В 2018 году Сбербанк в Челябинской области планирует полностью оснастить все имеющиеся терминалы в точках торговли системами приема бесконтактных платежей Android Pay, Apple Pay и Samsung Pay. Это составит около 61 % всех терминалов в области.

Как заявил Денис Чугунов, управляющий Челябинским отделением Сбербанка: «Сейчас 90 % терминалов Сбербанка настроены на прием бесконтактных платежей. В 2018 году возможно использование таких сервисов на всех наших терминалах». Стоит отметить, что таких терминалов 32,4 тысячи [4]. ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК» имеет также обширную терминальную сеть в области, и все используемые терминалы принимают бесконтактную оплату, включая сервисы *Android Pay*, *Samsung Pay*, *Apple Pay*.

Иногда покупателя по определенным параметрам не устроила приобретенная продукция, которая оплачена банковской картой, он вправе вернуть товар и получить свои денежные средства. При этом важно понимать, что товар оплачен безналичным путем, соответственно и обратное перечисление денежных средств должно осуществляться на ту же карточку. Возврат денег за товары, оплаченные банковской картой, выполняется на основании предъявления самой платежной карточки и кассового чека. Если возвращается товар непосредственно в тот же день, когда он покупался, в терминале просто отменяется транзакция по оплате. В этом случае деньги будут перечислены обратно на карточку покупателя. В любой другой из 14 последующих дней процедура возврата будет регламентироваться договором, который заключен между организацией и банком. Процедура возврата денег за товар, оплаченный банковской картой, выглядит следующим образом:

- 1) написание претензии от покупателя;
- 2) копия претензии поступает в банк с желанием покупателя вернуть деньги;
- 3) банком проверяется и регистрируется данное заявление;
- 4) банк, сотрудничающий с организацией, переводит деньги в банк покупателя;
- 5) банк покупателя осуществляет перечисление денег на счет покупателя.

В некоторых ситуациях клиент может попросить вернуть наличными уплаченные карточкой денежные средства. Такое случается в случае потери карточки. Если же транзакция банком была проведена до поступления денег на счет магазина, данное решение является возможным. Главное, чтобы данное перечисление было согласовано обеими сторонами. На практике клиент заполняет заявление с просьбой выполнить расчет наличными в связи с отсутствием карточки.

Конкурентные преимущества торгового эквайринга для торговых организаций следующие.

Если компания предоставляет возможность безналичного расчета, в глазах покупателей это всегда дополнительный плюс. Во многих сферах использование современных решений и новых разработок в обслуживании клиентов имеет принципиальное значение для организаций.

В компаниях, имеющих постоянный большой поток покупателей, внедрение терминалов для оплаты по эквайрингу позволяет значительно увеличить скорость обслуживания, сократить время простоя в очередях. Внедрение такой системы способствует освоению новых категорий клиентов, предпочитающих исключительно оплату банковскими картами. По статистике, эта группа покупателей имеет более высокие доходы, чем те, кто рассчитывается наличными.

Увеличение среднего чека – маркетинговые и психологические исследования утверждают, что потребитель, расплачиваясь пластиковой картой, склонен потратить больше, чем при покупке за наличные. Использование терминала для эквайринга позволяет избежать многих неприятных ситуаций, связанных с оборотом наличных денег (подделки, грабежи, мошенничество). Несмотря на очевидные выгоды и преимущества, оплата через эквайринг недостаточно широко распространена в нашей стране, в особенности в провинциальных городах. Выпуск пластиковых карт заметно вырос за последние годы, тем не менее Россия еще отстает в этом отношении от государств Запада и США. Так, если показатель имеющихся банковских карт на душу населения в США и других развитых странах приближается к четырем, то у нас коэффициент покрытия меньше двух.

Заключение. Таким образом, эквайринг как финансовая услуга имеет большой потенциал для роста и в последующие годы, несомненно, будет являться одним из приоритетных направлений в банковской сфере.

Безусловно, все большее внедрение безналичного расчета связано с общим уровнем развития банковской культуры и финансовой грамотности населения. В этой сфере в последнее время прослеживается положительная тенденция. Объем реализованных товаров и услуг с оплатой через эквайринг неуклонно растет с каждым годом. Использование банковских карт в повседневной жизни в значительной степени упрощает расчеты с коммерческими предприятиями и финансовыми учреждениями.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс]. – ИПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» от 22.05.2003 N 54-ФЗ (ред. 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/.
3. Бухгалтерский учет расчетов пластиковыми картами [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.buhday.ru/articles/bukhgalteriya/bukhgalterskiy-uchet-raschetov-plastikovymi-kartami>.

4. Тарифы для ИП в эквайринге от Сбербанка [Электронный ресурс]. – URL: <https://sbankami.ru/uslugi/dlya-biznesa/sberbank-ekvajring-tarify-dlya-ip.html>.
5. Что такое эквайринг и зачем он нужен? [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. – 23.11.2016. – URL: <https://www.kp.ru/guide/iekvairing.html>.
6. Эквайринг: учет расчетов [Электронный ресурс]. – «Консультант Плюс». – URL <http://www.garant.ru/article/1111020/>.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:339.543

**АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ
ПЕРВОКУРСНИКОВ НА ПРАКТИЧЕСКОМ ЗАНЯТИИ
ПО ТЕМЕ «ТАМОЖНЯ В КИНООБРАЗАХ XX В.»
(ДИСЦИПЛИНА «ИСТОРИЯ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА
И ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ»)**

П.А. Орлов

Раскрыты содержание и особенности проведения завершающего курс «Истории таможенного дела и таможенной политики России» практического занятия со студентами первого года обучения по специальности 38.05.02 «Таможенное дело».

Ключевые слова: федеральный государственный образовательный стандарт, программа специалитета по специальности 38.05.02 «Таможенное дело»/

*Это сложная профессия. Щепетильная.
Из художественного фильма «Таможня»
(А.А. Муратов, 1982 г.)*

Шансы трудоустройства «по специальности» всегда считались решающим признаком так называемого «правильного» выбора профессии, способного обеспечить не только текущую, но и перспективную житейскую состоятельность молодого человека.

Соглашаясь с предсказуемым родительским влиянием и даже «где-то чувствуя» собственные наклонности и предпочтения, некоторая часть школьной молодежи на известном этапе своего жизненного сценария действительно пытается «отслеживать» доступные для ее понимания тенденции рынка труда, «выяснять» возможные стратегии поиска работы и последующей практической (и главное – результативной) реализации полученных за время «как бы» самостоятельно выбранного направления образования знаний, умений, навыков и компетенций.

В этот момент немалую значимость для абитуриента приобретают господствующие в обществе стереотипы, заблуждения, а также и символы, в основном принимаемые «на веру» [1].

Здесь в его внимание попадают и заявления отдельных работодателей о «невысоком качестве подготовки выпускников» и упорном сохранении «неактуальной для рынка» номенклатуры вузовских специальностей, специализаций, направлений и профилей [2]; и ответные констатации от представителей образовательных организаций – о «никаких» темпах технико-технологического перевооружения отечественных промышленных предприятий, «пещерных» диспропорциях в формировании и распределении фондов оплаты труда, отсутствии мер содействия в трудоустройстве и слабости корпоративных систем социальных гарантий.

И если на официальный запрос к «массам простых россиян» о необходимости разделять «скрепные» электоральные предпочтения и «любить стабильность» часть вчерашних школьников откликается очень даже «категорически» – видя именно в государстве «подходящего» для себя нанимателя и увязывая собственные карьерные мечты с местной или региональной бюрократией [3]. то, например, непосредственно юношеская часть абитуриентской корпорации (по данным на январь прошлого года – порядка 170 тыс. человек [4]) отказывается даже помыслить о «счастье» попасть по призыву в Вооруженные Силы Российской Федерации, и потому решает «свой» вопрос об образовании, что называется, «на скорую руку».

Поэтому тема согласования ФГОСовской трактовки некоего «трудового поприща» и, по сути, лишь «информационно-шумовой» осведомленности о нем аудитории очередных первокурсников полагает необходимым «наполнение», по крайней мере – части читаемых им предметов таким содержанием, которое могло бы «удостоверить» правильность (либо ошибочность – для пущего исправления) только что сделанного ими выбора.

Свою роль в этом играют – наряду с (иногда) имеющимся в учебных планах курсом «Введение в специальность/направление» – еще и дисциплины, «отрабатывающие» у обучающихся одну из так называемых «общекультурных» компетенций – «способность анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности», например, «История архитектуры, градостроительства и дизайна», «История государства и права России», «История государства и права зарубежных стран», «История государственного и муниципального управления», «История мировой художественной культуры», «История управленческой мысли», «История экономических учений» и пр.

В этом смысле не является исключением и «История таможенного дела и таможенной политики России», представленная в учебном плане специальности 38.05.02 «Таможенное дело» как раз в первом семестре.

Объектом изучения в ней взяты происхождение и развитие правил и порядка взаимоотношений между государствами под влиянием объективных экономических законов обмена и торговли. Предметную область составляют специфика, особенности, содержание и ретроспектива политики российского государства в сферах и областях его внешнеэкономических интересов средствами таможенного регулирования. Следуя поставленным хронологическим рамкам (X–XXI вв.), эта дисциплина также призвана ориентировать на понимание «места» таможенных органов в структуре государственного управления и их «особой роли» в обеспечении надлежащих правил, запретов и ограничений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу [5].

Увязанный с количеством часов и тематикой еженедельных лекций, раздел практических занятий в целом насчитывает 16 аудиторных часов. По плану практик тема «Таможня в кинообразах XX в.» заявлена последней, а вместе с двумя парами лекции «очерчивает» период от майского 1918 года декрета СНК РСФСР до событий постперестроечного времени.

Признаться, мысль «укомплектовать» задание к практическому занятию создававшимися отнюдь «не для учебы» фильмами была спонтанной; но повторенный уже дважды опыт этого кейса [6] выглядит вполне репрезентативным также и из-за внушительного количества поучаствовавших в работе с ним студентов – в 2016/2017 учебном году их было около 180, в 2017/2018 – порядка 150 человек.

С одной стороны, список рекомендованных для просмотра кинопроизведений сразу же вызывал сдержанное любопытство аудиторий, которые в большинстве своем уже «привыкли готовиться» к практикам иначе, и по другим источникам – будь то «комплект» русско-византийских договоров X века, петровский Морской торговый устав и Регламент 1724 г. или монография Н.И. Костомарова «Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетиях». Вместе с тем, такое задание «подвигло» слушателей активнее использовать свои личные наблюдения («разве кто-то ни разу еще не бывал за границей?») и даже «выговориться» про уже «составившиеся» у них представления «об их собственной» таможенной службе.

Что же стало в итоге?

Выяснилось, в частности, что кроме «Бриллиантовой руки» [7] (откуда, помимо самой комбинации «про контрабанду» всем вспомнился еще и «брутальный таможенник», отметивший крестиком ручную кладь С.С. Горбункова), только «Белое солнце пустыни» [8] назвали «чем-то очень знакомым». Остальные «заданные» кино оказались либо «порядком подзабытыми», или же «никогда раньше не виденными».

Наиболее «живым» получился разговор о созданном замечательным П.Б. Луспекаевым образе Павла Артемьевича Верещагина, хотя нашлись желающие похвалить и другие «детали» картины – «захватывающий сю-

жет», «органику», «подлинность» каждого кадра в ней и «проникновенную», «мастерскую игру» актеров. Отдельным (и важным!) результатом в этой части занятия выглядели инициативно найденные и с азартом воспроизведенные реальные свидетельства о человеке, ставшем верещагинским прототипом [9]. «Долг службы», «верность присяге», «достоинство» – «выведенные» на экран П.Б. Луспекаевым, именно «эти вещи» были отмечены как «очень правильный» повод для меморизации знаменитого киногероя в самых разных профессиональных сообществах, причем не только в нашей стране.

Несколько в ином ключе шло обсуждение перипетий сюжета черно-белого «Начальника Чукотки» [10]. Здесь основное внимание было уделено «разбору» слушателями своих догадок о таможенном деле «типа как о премудрости», в которой математическая грамотность и интеллектуальные способности – признаки служебного соответствия (обязывающего и «здоровьем президента» интересоваться, и знать разницу между «10-процентной, с оборота, как при мистере Храмове» пошлиной и «40-процентной, с продажной стоимости»). Превосходный дуэт М.И. Кононова и А.Н. Грибова, по многим отзывам, понравился не только «чисто по-зрительски» – как было сказано, «они сыграли то, что таможня, да и другая любая организация, – это отношения».

Не смотря на всю «советскость», художественные фильмы «Таможня» [11] и «Груз без маркировки» [12] должное впечатление на аудиторию все-таки произвели, и даже были названы «незаезженными».

Так, с «Таможней» оказались связаны повторения «открытий» М.С. Боярского. Он, звезда с детства всем знакомых «Новогодних приключений Маши и Вити», «Мамы», «д'Артаньяна и трех мушкетеров», здесь, в роли Юрия Хорунжева, характеризовался как «отличный парень» и получил самые искренние симпатии, соизмеримые, пожалуй, лишь с мнениями о другом главном герое, сыгранном В.И. Гафтом. В одной из учебных групп прозвучало даже: «наверное, любая, всякая профессия ждет, а может и заслуживает какого-то особого отношения, но... если о ней – хотя бы и в кино! – говорят такими словами и так, как это сделал Гафт, – значит, она действительно чего-нибудь да стоит!».

Свою часть комментариев собрали «очень кропотливо» показанные в фильме «служебные моменты» работы досмотровой рентгеновской техники и других технических средств таможенного контроля, а также и результаты нескольких личных попыток самостоятельно разобраться в форменных петлицах сотрудников таможенных органов СССР.

В рассказе о «Грузе без маркировки» главной неожиданностью стала – ни много ни мало! – героизация службы в таможне, требующей «мгновенной реакции», «действий», одинаково эффективных и «в продолжение рабочей смены», и «в момент проведения силового задержания». А.С. Горбунов, в фильмографии которого роль контролера таможенной службы

III ранга Евгения Стенько была дебютной, поначалу имел сугубо «нейтральные» отзывы – в основном касавшиеся «очень похоже» исполненной «суеты» («молодые», что, все такие дерганые?»). Однако тон мнений разительно менялся, как только кто-нибудь зачитывал, что в год выхода на экраны «Груз» поделил лидерство в советском прокате с «Конвоем» («Convoy», 1978 г., США), где снимались К. Кристофферсон (Kristofferson) и Э. Макгроу (MacGraw).

В завершении занятий чаще всего оставалось время для объяснений об отечественной мультипликации. Некоторые из участников не без удовольствия вспоминали «иностранца с табуреткой», задекларировавшего «покупку слона» [13], другие – таможенного министра Мартынка, службой которого «царство разбогатело, всем хорошо, кроме иностранцев...» [14], третьи – волчью нержавеющую челюсть и курицу «в русском праздничном пироге» для парижской бабушки Красной Шапочки [15].

Представляется, что именно такой вариант «проработки» тематики исторической (все-таки!) дисциплины со студентами, на истории вовсе не специализирующимися, немало способствует их «принятию» собственного потенциала в избранной профессиональной сфере.

Библиографический список

1. Атлас новых профессий / П. Лукша, К. Лукша, Д. Песков, Д. Коричин; при поддержке Агентства стратегических инициатив при Президенте Российской Федерации, Московской школы управления СКОЛКОВО, RF-Group. – М.: Первая редакция, 2014. – 168 с.
2. Добрынина, Е. Сухой бы «корочкой» питался. Почему слабые вузы по-прежнему процветают и какие профессии выбирает современная молодежь / Е. Добрынина // Российская газета. – 2016. – № 6949 (81).
3. Вопрос губернаторам: почему молодые люди в России больше хотят стать чиновниками, чем предпринимателями? // Прямые инвестиции. – 2011. – № 2(106). – С. 16–17.
4. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в статью 31 Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе» (по вопросу оповещения граждан о явке на мероприятия, связанные с призывом на военную службу)»: Законопроект № 361804-7 [Электронный ресурс]. – С. 1. – URL: <http://sozd.parlament.gov.ru/bill/361804-7>.
5. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования (ФГОС ВО) по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитета): Утвержден Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.08.2015 г. № 850 [Электронный ресурс]. – URL: <http://fgosvo.ru/fgosvo/94/91/6/130>.
6. Волков, Е.В. Игровое кино как исторический источник для изучения культурной памяти / Е.В. Волков, Е.В. Пономарева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Социально-гуманитарные науки». – 2012. – Вып. 18. – № 10 (269). – С. 22–26.

7. Бриллиантовая рука [Видеозапись] / реж. Леонид Гайдай; Мосфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1968 г.
8. Белое солнце пустыни [Видеозапись] / реж. Владимир Мотыль; Мосфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1970 г.
9. Емельянов, С. У таможенника Верещагина из знаменитого фильма был яркий прототип [Электронный ресурс] / / С. Емельянов // Родина. – 2016. – № 816(8). – URL: <https://rg.ru/2016/08/17/rodina-vereshagin.html>.
10. Начальник Чукотки [Видеозапись] / реж. Виталий Мельников; Ленфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1966 г.
11. Таможня [Видеозапись] / реж. Александр Муратов; Ленфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1982 г.
12. Груз без маркировки [Видеозапись] / реж. Владимир Попков; Киностудия им. А. Довженко. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1984 г.
13. Следствие ведут Колобки [Видеозапись] / реж. Игорь Ковалев, Александр Татарский; Творческое объединение «Экран». – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1986–1987 гг.
14. Мартынка [Видеозапись] / реж. Эдуард Назаров; Союзмультфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1987 г.
15. Серый Волк энд Красная Шапочка [Видеозапись] / реж. Гарри Бардин; Союзмультфильм. – 1 вк. – Фильм вышел на экраны в 1990 г.

[К содержанию](#)

УДК 004.89 +330.47

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ В ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Е.В. Антоненко, И.А. Тетин

Рассмотрены основные методы интеллектуального анализа данных: деревья решений, нейронные сети, машины опорных векторов. Указаны особенности Big data и затронуты проблемы структурирования данных большой размерности. Приведены цели, задачи и области использования методов интеллектуального анализа данных в экономике.

Ключевые слова: *Data mining*, *Big data*, анализ данных.

Интеллектуальный анализ данных является одной из наиболее важных современных парадигм бизнес-аналитики и поддержки принятия решений. Современные технологии генерируют эксабайты информации о ситуации на рынке, потребителях и фирмах. Социальные сети, интернет-магазины, ресурсы для обмена отзывами о товаре, датчики движения, навигаторы и

др. предоставляют данные, грамотный анализ которых помогает выявить определенные тенденции и отслеживать их изменения. Эти массивы данных непрерывно растут, достигая гигантских размеров, вследствие чего получили название «Big Data». Основными источниками *Big Data* являются: процессы поиска информации (с помощью поисковых систем, Google Trends), финансовые и не финансовые сделки (электронный банкинг, e-commerce, платежные терминалы), процесс распространения информации (официальные сайты компаний, мобильные приложения), социальное взаимодействие (платформы для обмена отзывами о продукте, блоги), а также непреднамеренная генерация информации (IP, *web cookies*, GPS, GSM и др.) [1]. Данные источники выдают массивы актуальной информации в оцифрованном виде, однако представлена она, как правило, в виде неструктурированных и разнородных данных. Для того чтобы превратить эти данные в знания, необходимо тщательно спланировать и организовать весь процесс анализа.

На сегодняшний день технологии интеллектуального анализа данных (data mining) активно используются во всех областях, в том числе и в экономике. Под интеллектуальным анализом данных понимается процесс выявления достоверных, потенциально новых и в конечном счете понятных закономерностей в данных [2]. Этот термин является аналогией с золотодобычей: интеллектуальный анализ данных находит и извлекает знания из корпоративных хранилищ данных или с веб-сайтов. Подход интеллектуального анализа данных дополняет другие методы анализа данных, такие как статистика, интегративная аналитическая обработка (OLAP) и др. [3]. В экономике анализ данных находит свое применение в сфере розничных продаж, в маркетинге, банковской сфере, бухгалтерском учете, управлении взаимоотношениями с клиентами и для обнаружения финансового мошенничества [1]. В сфере розничных продаж интеллектуальный анализ позволяет произвести прогнозирование продаж, повысить эффективность рекламы и мерчендайзинга, проведения аффинитивного анализа – исследования взаимной связи между событиями, которые происходят совместно. Банковская отрасль использует Data Mining для ценообразования, разработки индивидуального подхода к клиенту и для борьбы с финансовым мошенничеством [3]. Применение данной технологии в бухгалтерском учете является одной из самых приоритетных задач. Так, Американский институт дипломированных (сертифицированных) бухгалтеров (США) определил интеллектуальный анализ данных в качестве одной из лучших технологий будущего, а Институт внутренних аудиторов (США) включил интеллектуальный анализ данных в качестве одного из четырех исследовательских приоритетов [4]. Кроме того, CGMA сообщил, что более 50 % лидеров отрасли включили *Big Data* и *Data Mining* в первую десятку приоритетных задач [5]. Интеллектуальный анализ данных способствует повышению эффективности аудита [6], облегчению процесса электронного

[7] и непрерывного [8; 9] аудита. Интеллектуальный анализ данных позволяет организациям легче выявлять статистические связи между показателями эффективности [10], оценивать вероятность наступления события, тем самым дополняя качественные суждения руководителей [11] и обеспечивать механизм контроля как за точностью данных, так и за законностью запросов данных [12].

В широком смысле интеллектуальный анализ данных имеет три основные цели: описание, прогнозирование и рекомендации [12]. Описание направлено на поиск закономерностей, описывающих данные, прогнозирование направлено на формирование прогноза интересующей переменной на основе прошлых наблюдений или на основе найденных зависимостей с другими переменными [13], целью рекомендаций является предоставление наилучшего решения для данной проблемы [14].

Эти цели могут быть достигнуты с помощью многих задач интеллектуального анализа данных, включая классификацию, кластеризацию, прогнозирование, обнаружение выбросов, оптимизацию и визуализацию [12].

Первостепенной задачей является структурирование данных, так как около 95 % *Big Data* не структурированы [15]. Под структурированием понимается преобразование информации в организованный набор данных с четко определенными переменными и отношениями между ними [1]. В большинстве источников данных информация представлена в виде текста, который требует переработки. Для этого применяются различные методы обработки естественного языка (NLP): анализ тональности текста (*Opinion Mining*), латентно-семантический анализ (LSA), латентное размещение Дирихле (LDA), метод TF-IDF и др. Важной задачей анализа информации является также сопоставление данных – идентификация, сопоставление и слияние записей из нескольких баз данных, соответствующих одним и тем же организациям/лицам [1].

Основным процессом анализа *Big Data* является моделирование. Оно включает уменьшение размерности набора данных, непосредственно моделирование и получение результатов.

Основной целью любого анализа данных, ориентированного на прогнозирование, является получение надежной модели с наилучшей возможной точностью прогноза по новым данным. Оценка эффективности и надежности прогнозных моделей имеет важное значение для определения их обоснованности и применимости. Под качеством модели понимается, насколько хорошо модель соответствует данным и насколько она точна, а под надежностью – насколько хорошо модель работает с альтернативными данными, то есть с данными, которые отличаются от данных, используемых для построения модели [1].

Прежде всего для обеспечения надежности полученных прогнозов необходимо разделять исходные данные на два подмножества: обучающий набор и тестовый набор. Обучающий набор, исходя из названия, использу-

ется для обучения модели. В него включают от 75 до 90 % исходной выборки, остальную часть относят к тестовому набору данных. Тестовый набор используется для оценки прогнозных характеристик модели. При достаточно большой выборке данные можно разделить на три подмножества, выделив проверочный набор, куда стоит отнести 15 % наблюдений, в тестовый – тоже 15 %, а оставшиеся 70 % – в обучающий.

В зависимости от поставленной цели и имеющихся данных применяются две группы методов: обучение с учителем (*Supervised learning*) и обучение без учителя [16]. В случае обучения с учителем каждое наблюдение имеет входные данные (независимые переменные) и выходные данные (ответы, зависимые переменные). Главная цель заключается в использовании входных данных для вывода значений зависимых переменных, этой группой методов решаются задачи классификации и построения регрессии. В случае обучения без учителя каждое наблюдение имеет несколько входных данных, но не имеет выходных. Таким образом, определяется структура данных и взаимосвязи между независимыми переменными. Этой группой методов решаются задачи кластеризации и задача ассоциации.

Наиболее распространенные методы машинного обучения, применяемые в экономике, – это построение линейной и логистической регрессий. Построение логистической регрессии – простой в применении метод, который используется в случае, когда зависимая переменная является качественной [17], а также для сравнения эффективности новых техник. В экономике переменная отклика часто является бинарной, поэтому данный метод применяется достаточно часто. К примеру, логистическая регрессия позволяет определить вероятность мошенничества [18, 19]. Альтернативными методами являются деревья решений, метод машин опорных векторов, искусственные нейронные сети и методы глубокого обучения. Деревья решений, как и машина опорных векторов, – это прогнозные методы, которые могут использоваться и в построении регрессии, и для решения задач классификации.

Модели с одним деревом могут быть нестабильными и слишком чувствительными к определенным данным. Модель случайного леса [20] представляет собой набор деревьев классификации (или регрессии). Случайные леса работают эффективно, когда отдельные члены отличаются друг от друга и используются два источника случайности: каждое дерево строится на отдельной выборке и в каждом узле при построении отдельных деревьев учитывается только случайно выбранное подмножество атрибутов данных. Случайные леса вычислительно эффективны, так как каждое дерево строится независимо от других. При большом числе деревьев они становятся робастными к проблеме переобучения и зашумленным данным. Частота ошибок для случайного леса зависит от корреляции между деревьями и силой каждого дерева, причем более низкая корреляция и более высокая сила дают

более низкую ошибку [18]. Случайные леса могут использоваться, например, в задачах прогнозирования оттока клиентов [21].

Машины опорных векторов – это линейные классификаторы, работающие в многомерном пространстве, которое является нелинейным отображением входного пространства рассматриваемой задачи без какой-либо дополнительной вычислительной сложности.

Искусственные нейронные сети дают возможность обнаружить нелинейные связи и представить прогноз значений переменной отклика путем нахождения весовых коэффициентов для нейронов [16]. Методы глубокого обучения имеют многослойную архитектуру, где путем многократных преобразований внутри слоев получают абстрактные функции. Методы глубокого обучения могут иметь дело с огромным количеством неструктурированных данных, поэтому они позиционируются как перспективный инструмент в анализе *Big Data* [22, 23]. При этом алгоритмы обучения с помощью искусственных нейронных сетей и глубокого обучения также могут быть как с учителем, так и самообучаемыми.

Еще одной группой методов в обучении с учителем являются методы регуляризации, целью которых является получение разреженных значений. К ним можно отнести метод Лассо (LASSO), являющийся одним из первых регуляризирующих методов [24], регуляризация для машин опорных векторов [25], эластичная сеть – комбинация LASSO и ридж-регрессии [26] и схема регуляризации нейронных сетей, направленная на улучшение границ классификации [27].

Существуют методы, целью которых является улучшение результатов вышеперечисленных методов. Некоторые из этих алгоритмов работают путем добавления случайности к данным, что является полезной процедурой для борьбы с переобучением модели. К таким техникам относятся бутстрэп (*Bootstrap*), бэггинг (*bagging*), бустинг (*Boosting*) и кросс-валидация [28]. В кросс-валидации данные разбиваются на k частей одинакового размера, модель строится k раз на данных $k-1$ частей, оставшаяся часть используется для оценки прогнозных характеристик модели. Затем оценки ошибок прогноза объединяются [1, 16].

Для проверки предсказательной точности классификаторов применяются техники лифт анализа, ROC-кривых, матрицы ошибок [29, 30]. Когда Выходная переменная не категориальная, а количественная, достаточно использовать меру среднеквадратичной ошибки (RMSE)

Заключение. Многие компании пытаются обработать огромные объемы данных, получаемые при выполнении ежедневных операций. Применение технологий *data mining* способно обнаружить в неструктурированных объемах информации хорошо интерпретируемые взаимосвязи, позволяет компаниям добывать информацию, дающую конкурентные преимущества, наращивать продажи и классифицировать клиентов, сокращать число управленческих ошибок.

Библиографический список

1. Blazquez, D. Big Data sources and methods for social and economic analyses / D. Blazquez, J. Domenech // *Technological Forecasting & Social Change*. – 2018. – V. 130. – Pp. 99–113.
2. Pujari, A.K. *Data Mining Techniques* / A.K. Pujari. – Universities Press, 2001. – 288 p.
3. Rygielski, C. Data mining techniques for customer relationship management / C. Rygielski, J-C. Wang, D.C. Yen // *Technology in Society*. – 2002. – № 24. – Pp. 483–502.
4. Koh, H.C. Going concern prediction using data mining techniques / H.C. Koh, C.K. Low // *Manag. Audit. J.* – 2004. – № 19 (3). – Pp. 462–476.
5. Chartered Global Management Accountant (CGMA), Report From Insight to Impact: Unlocking Opportunities in Big Data. – 2013. – URL: http://www.cgma.org/Resources/Reports/DownloadableDocuments/From_insight_to_impact-unlocking_the_opportunities_in_big_data.pdf.
6. Chan, D.Y. Innovation and practice of continuous auditing / D.Y. Chan, M.A. Vasarhelyi // *Int. J. Account. Inf. Syst.* – 2011. – № 12 (2). – Pp. 152–160.
7. Liang, D. Electronically auditing EDP systems: with the support of emerging information technologies / D. Liang, F. Lin, S. Wu // *Int. J. Account. Inf. Syst.* – 2001. – № 2 (2). – Pp. 130–147.
8. Brown, C.E. A review and analysis of the existing research streams in continuous auditing / C.E. Brown, J.A. Wong, A.A. Baldwin // *Journal of Emerging Technologies in Accounting*. – 2007. – № 4 (1). – Pp. 1–28.
9. Vasarhelyi, M.A. The acceptance and adoption of continuous auditing by internal auditors: a microanalysis / M.A. Vasarhelyi, M. Alles, S. Kuenkaikaew, J. Little // *Int. J. Account.* – 2012. – № 13 (3). – Pp. 267–281.
10. Ittner, C.D. Assessing empirical research in managerial accounting: a value-based management perspective / C.D. Ittner, D.F. Larcker // *J. Account. Econ.* – 2001. – № 32 (1). – Pp. 349–410.
11. Rezaee, Z. Continuous auditing: building automated auditing capability / Z. Rezaee, A. Sharbatoghlie, R. Elam, P.L. McMickle // *Audit. J. Pract. Theory*. – 2002. – № 21 (1). – Pp. 147–163.
12. Amani, F.A. Data mining applications in accounting: A review of the literature and organizing framework / F.A. Amani, A.M. Fadlalla // *International Journal of Accounting Information Systems*. – 2017. – № 24. – Pp. 32–58.
13. Fayyad, U. From data mining to knowledge discovery in databases / U. Fayyad, G. Piatetsky-Shapiro, P. Smyth // *AI Mag.* – 1996. – № 17 (3). – Pp. 37.
14. Evans, J.R. *Business Analytics: Methods, Models, and Decisions* / J.R. Evans. – Prentice-Hall, Boston, MA, 2013. – 656 p.
15. Gandomi, A. Beyond the hype: big data concepts, methods, and analytics / A. Gandomi, M. Haider // *Int. J. Inf. Manag.* – 2015. – № 35 (2). – Pp. 137–144.
16. Hastie, T. *The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference and Prediction*. / T. Hastie, R. Tibshirani, J. Friedman. – Springer Series in Statistics, 3rd. Springer, 2013. – 745 p.

17. Magder, L.S. Logistic regression when the outcome is measured with uncertainty / L.S. Magder, J.P. Hughes // *American Journal of Epidemiology*. – 1997. – № 146. – Pp. 195–203.
18. Bhattacharyya, S. Data mining for credit card fraud: A comparative study / S. Bhattacharyya, S. Jha, K. Tharakunnel, C. Westland // *Decision Support Systems*. – 2011. – № 50. – Pp. 602–613.
19. Jin, Y. Binary choice models for rare events data: a crop insurance fraud application / Y. Jin, R.M. Rejesus, B.B. Little // *Applied Economics*. – 2005. – № 37 (7). – Pp. 841–848.
20. Breiman, L. Random forest / L. Breiman // *Machine Learning*. – 2001. – № 45. – Pp. 5–32.
21. Xie, Y. Customer churn prediction using improved balanced random forests / Y. Xie, X. Li, E.W. Ngai, W. Ying // *Expert Systems with Applications*. – 2009. – № 36 (3). – Pp. 5445–5449.
22. LeCun, Y. Deep learning / Y. LeCun, Y. Bengio, G. Hinton // *Nature*. – 2015. – № 521 (7553). – Pp. 436–444.
23. Najafabadi, M.M. Deep learning applications and challenges in big data analytics / M.M. Najafabadi, F. Villanustre, T.M. Khoshgoftaar, N. Seliya, R. Wald, E. Muharemagic // *J. Big Data*. – 2015. – № 2 (1). – Pp. 1–21.
24. Tibshirani, R. Regression shrinkage and selection via the Lasso / R. Tibshirani // *J. R. Stat. Soc. Ser. B Methodol.* – 1996. – № 58. – Pp. 267–288.
25. Hastie, T. The entire regularization path for the support vector machine / T. Hastie, S. Rosset, R. Tibshirani, J. Zhu // *J. Mach. Learn. Res.* – 2004. – № 5. – Pp. 1391–1415.
26. Zou, H. Regularization and variable selection via the elastic net / H. Zou, T. Hastie // *J.R. Stat. Soc. Ser. B.* – 2005. – № 67. – Pp. 301–320.
27. Ludwig, O. Eigenvalue decay: a new method for neural network regularization / O. Ludwig, U. Nunes, R. Araujo // *Neurocomputing*. – 2014. – № 124. – Pp. 33–42.
28. Varian, H.R. Big Data: new tricks for econometrics / H.R. Varian // *J. Econ. Perspect.* – 2014. – № 28. – Pp. 3–28.
29. Fawcett, T. An introduction to ROC analysis / T. Fawcett // *Pattern Recogn. Lett.* – 2006. – № 27 (8). – Pp. 861–874.
30. Witten, I.H. Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques, 4th. / I.H. Witten, E. Frank, M.A. Hall, C.J. Pal. – Morgan Kaufmann – Elsevier, 2016. – 664 p.

[К содержанию](#)

УДК 339.3(470.62)

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Л.Г.-Г. Ильинская

В статье проанализированы основные тенденции в экспорте и импорте Краснодарского края в 2006–2016 гг. Выявлены факторы, повлиявшие на сложившуюся географическую и товарную структуру экспорта/импорта, рассчитан индекс концентрации экспорта/импорта, экспортная, импортная, внешнеторговая квоты региона. Выявлены перспективные направления развития экспорта.

Ключевые слова: ВЭД Краснодарского края, экспорт Краснодарского края, импорт Краснодарского края, экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота, внешняя торговля Краснодарского края.

Динамика внешнеторгового оборота Краснодарского края зависит от особенностей экспортируемой и импортируемой продукции. Экспорт Краснодарского края представлен преимущественно продукцией топливно-энергетического комплекса, продукцией сельского хозяйства, металлами и изделиями из них. Объемы экспорта края крайне подвержены колебаниям цен на данную продукцию на международных рынках и зависят от соотношения курсов национальных валют. Все это обусловило колебание объемов экспорта Краснодарского края на протяжении 2006–2016 гг. и резкое снижение в 2015–2016 гг. (рис. 1). В 2011 г. значительное увеличение стоимостных объемов экспорта было обусловлено ослаблением мирового кризиса и ростом мировых цен на энергоносители. Объемы импорта края колеблются на протяжении рассматриваемого периода (рис. 1). Значительное снижение в 2015–2016 гг. было обусловлено введением эмбарго на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие из западных стран. Таким образом, отрицательная динамика внешнеторгового оборота Краснодарского края, которая наблюдалась с 2015 г., была обусловлена в большей степени стоимостным снижением объемов экспорта. Импорт падал с 2014 г. более медленными темпами.

Товарная структура экспорта Краснодарского края обусловлена географическим положением и природно-климатическими условиями. В регионе имеется большое количество нефтяных месторождений на материке и шельфе Азовского и Черного морей, ведется постоянная разведка новых месторождений. Имеющаяся инфраструктура, очень короткие расстояния транспортировки нефти и нефтепродуктов снижают себестоимость добычи и делают возможным наращивание объемов экспорта 27-й товарной группы (62,85 % от общего экспорта региона в 2015 г.) (табл. 1).

Второе место по объемам экспорта занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (24,15 % в 2015 г.) (табл. 1). Высокий объем экспорта данной продукции можно объяснить большим количеством территорий, пригодных для выращивания злаковых культур. В крае находятся самые плодородные черноземные почвы России. Кроме того, благоприятный климат Краснодарского края подходит для возделывания большинства культур, так как выпадающие осадки равномерно распределяются по месяцам года.

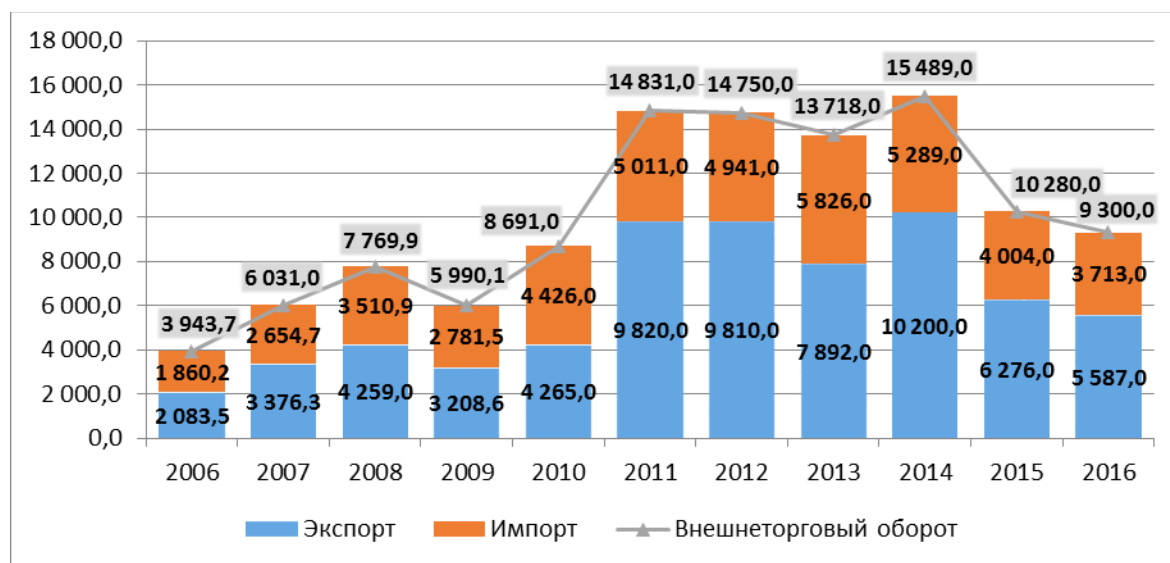


Рис. 1. Основные показатели внешней торговли Краснодарского края в 2006–2016 гг., млн долл. США [1]

Третье место в структуре экспорта занимают металлы и изделия из них (2015 г. – 7,36 %) (табл. 1). металлообработка является одной из самых развитых отраслей Краснодарского края. Четвертое место занимает продукция химической промышленности (2015 г. – 3,10 %) (табл. 1). Основными видами сырья для развития химической промышленности в Краснодарском крае являются нефть, газ, йодобромистые воды, соли, отходы сельскохозяйственного производства. Наличие местного сырья обусловило работу производств основной химии, предприятий, выпускающих минеральные удобрения, серную кислоту, пластмассовые изделия, стекловолокнистые материалы, лакокрасочную продукцию, резинотехнические и резиновые изделия. Часть этой продукции поставляется на экспорт.

Благодаря развитому АПК, топливной и лесной промышленности в регионе сформировался машиностроительный кластер, представленный предприятиями железнодорожного, сельскохозяйственного, химического и нефтяного машиностроения, деревообрабатывающими станками, электротехнической и оборонной отраслей промышленности, приборостроения,

ремонта машин и оборудования. В структуре экспорта товарные группы 84–90 в 2015 гг. занимают 1,45 % от общего объема экспорта (табл. 1).

Таблица 1

Товарная структура экспорта Краснодарского края с 2006 по 2015 гг., %

Товарные группы	Годы									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 1–24)	29,19	41,41	27,03	41,97	21,80	12,06	17,03	22,15	22,74	24,15
Продукция топливно-энергетического комплекса (группа 27)	44,63	36,92	54,44	42,78	64,27	82,80	77,68	70,65	67,99	62,85
Продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	2,86	3,49	5,15	1,73	3,03	1,74	1,71	2,26	2,01	3,10
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	3,91	2,61	1,30	0,97	0,81	0,31	0,31	0,47	0,42	0,75
Металлы и изделия из них (группы 72–83)	12,10	9,03	7,46	8,12	6,73	1,86	1,23	2,78	4,89	7,36
Машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	4,15	5,43	4,29	3,28	2,42	0,89	1,64	0,93	1,35	1,45
Другие товары (группы 25–26, 41–43, 50–71, 91–97)	3,17	1,11	0,33	1,16	0,93	0,34	0,40	0,76	0,60	0,34

Рассчитано с использованием данных из источника [1].

С 2012 года отмечается стабильное снижение доли продукции топливно-энергетического комплекса в структуре экспорта Краснодарского края. Основной причиной снижения показателей является резкое падение мировых цен на нефть на протяжении рассматриваемого периода. При росте

цен на нефть можно прогнозировать увеличение доли 27-й товарной группы в структуре экспорта края в последующие периоды. С 2014 года сокращается доля экспорта товарных групп 25, 26, 41–43, 50–71, 91–97. Медленный рост на протяжении 2012–2015 гг. показывает экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Нарастание объемов экспорта в этой сфере будет зависеть от освоения новых рынков и уровня мировых цен на зерно. Более динамичный рост отмечается по группам 72–83 (металлы и изделия из них). Наиболее перспективными новыми позициями экспорта, по нашему мнению, являются продукция химической промышленности, доля которой росла на протяжении 2011–2015 гг., а также машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90), древесина и целлюлозно-бумажные изделия. У края имеются собственные производства и ресурсная база для развития соответствующих отраслей промышленности, продукция которых может поставляться впоследствии на экспорт.

Основная статья импорта Краснодарского края – продовольственные товары и с/х сырье (товарные группы 1–24). Большую их часть представляют товары, которые не могут производиться, в том числе в промышленных масштабах, на территории региона в силу природно-климатических условий: масло пальмовое, цитрусовые, кофе, бананы. Кроме того, основные сезонные поставки картофеля в Россию производятся через порт Новороссийск, а основным получателем импортного кофе в регионе является одна из крупнейших в России фабрик по производству кофе – ООО «Нестле Кубань», поэтому данные товарные позиции значительно увеличивают общий объем импорта Краснодарского края.

Вторая статья импорта – машины, оборудование и транспортные средства для ТЭК региона, сельского хозяйства, пищевой промышленности.

Почти по всем рассматриваемым позициям (табл. 2) происходит сокращение импорта. По продукции химической промышленности, металлам и изделиям из них эта тенденция отмечается с 2013 г. Значительно сократился импорт машин, оборудования и транспортных средств в 2015 г. по сравнению с 2014. В 2014–2015 гг. сокращается доля товаров 25, 26, 41–43, 50–71, 91–97 групп в структуре импорта. Снижение объемов импорта по перечисленным товарным группам происходило более быстрыми темпами, чем по продовольственным товарам. Этим объясняется наивысшая доля групп 1–24 в общей структуре импорта в 2015 г. Стабильный рост доли импорта на протяжении 2012–2015 гг. отмечается по группам 44–49 (древесина и целлюлозно-бумажные изделия).

Рассчитаем показатели концентрации импорта и экспорта на основе индекса Херфиндаля–Хиршмана. Расчеты показывают степень диверсификации структуры экспорта и импорта Краснодарского края (табл. 3).

Таблица 2
Товарная структура импорта Краснодарского края с 2006 по 2015 гг., %

Товарные группы	Годы									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 1–24)	48,38	46,24	37,53	48,88	46,69	52,51	48,45	52,88	52,30	63,47
Продукция топливно-энергетического комплекса (группа 27)	0,07	0,08	5,72	6,82	6,96	2,40	0,66	0,35	0,33	0,22
Продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	9,75	8,92	8,14	7,09	5,92	6,21	7,29	7,13	7,02	6,57
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	3,03	2,57	2,38	2,45	2,05	1,92	2,41	2,77	2,87	3,06
Металлы и изделия из них (группы 72–83)	7,89	9,18	6,95	7,97	6,66	7,31	10,30	8,83	8,05	6,67
Машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	18,92	20,64	25,88	18,89	23,23	21,11	20,60	17,43	20,68	12,35
Другие товары (группы 25–26, 41–43, 50–71, 91–97)	11,96	12,37	13,40	7,91	8,49	8,54	10,29	10,61	8,76	7,66

Рассчитано с использованием данных из источника [1].

Индекс концентрации импорта на протяжении рассматриваемого периода вырос до 4 336,70 в 2015 г. Самого низкого значения этот индекс достигал в 2008 г., когда наибольшее количество импорта приходилось на продовольственные товары и с/х сырье и машины, оборудование и транспортные средства (табл. 3). Оставшийся объем импорта распределился примерно одинаково между остальными товарными группами. Устойчивый рост концентрации импорта в 2013–2015 гг. свидетельствует о некоторой продовольственной зависимостью в части поставок товарных позиций 1511, 0505, 0803, 0901 и др. (табл. 4). Данные позиции покупаются у единственного поставщика, что несет риски для региона в случае осложнения внешнеполитической ситуации.

Таблица 3

Показатели концентрации экспорта и импорта
Краснодарского края за 2006–2015 гг.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Индекс концентрации экспорта	3 041,04	3 209,12	3 796,71	3 673,58	4 667,72
Индекс концентрации импорта	3 008,13	2 887,61	2 410,78	2 974,96	2 923,72
Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Индекс концентрации экспорта	7 008,77	6 331,59	5 496,54	5 170,06	4 599,91
Индекс концентрации импорта	3 377,31	3 043,12	3 349,27	3 362,12	4 336,70

Таблица 4

Товарная структура экспорта и импорта Краснодарского края за 2017 г.

Товарная позиция (ТН ВЭД ЕАЭС) и ее наименование	Доля в общей стоимости экспорта края, %	Товарная позиция (ТН ВЭД ЕАЭС) и ее наименование	Доля в общей стоимости импорта края, %
2710 Нефть и нефтепродукты	55,60 %	1511 Масло пальмовое и его фракции	8,05 %
1001 Пшеница и меслин	15,54 %	0805 Цитрусовые плоды, свежие или сушеные	7,27 %
1005 Кукуруза	5,33 %	0803 Бананы	5,44 %
7207 Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	3,23 %	7305 Трубы и трубки прочие	3,35 %
1512 Масло подсолнечное	2,25 %	0901 Кофе	2,98 %
7213 Прутки горячекатаные	2,03 %	0808 Яблоки, груши и айва, свежие	2,52 %
3105 Удобрения минеральные или химические; удобрения прочие	1,65 %	0806 Виноград, свежий или сушеный	2,49 %
2707 Масла и другие продукты высокотемпературной перегонки каменноугольной смолы	1,59 %	8419 Машины, оборудование промышленное или лабораторное с электрическим или неэлектрическим нагревом	2,26 %
1003 Ячмень	0,95 %	0809 Абрикосы, вишня и черешня, персики, сливы и терн	2,03 %
0713 Овощи бобовые сушеные	0,92 %	0701 Картофель свежий или охлажденный	1,61 %

Рассчитано с использованием данных из источника [2].

Индекс концентрации экспорта достиг пикового значения – 7 008,77 в 2011 г. В этот год более 80 % общего объема экспорта приходилось на продукцию топливно-энергетического комплекса (табл. 1). С 2012 г. концентрация экспорта падает в связи с диверсификацией экспорта региона: в два раза повысилась доля экспорта продовольственных товаров и с/х сырья, продукции химической промышленности, почти в 4 раза увеличилась доля экспорта металлов и изделий из них (табл. 1). Тем не менее экспорт края все еще остается высококонцентрированным. Дальнейшее наращивание экспорта продукции химической промышленности, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, а также машин и оборудования позволит снизить торговые риски местного бизнеса, связанные с колебанием мировых цен на нефть и зерно.

В географической структуре экспорта и импорта Краснодарского края преобладают страны Дальнего зарубежья. Это связано прежде всего с удобным географическим положением и наличием соответствующей инфраструктуры (морские порты, трубопроводы), а также развитой промышленности и сельского хозяйства. Основные торговые партнеры края – Турция, Китай, Италия, Египет и другие (табл. 5).

Таблица 5

Основные торговые партнеры по экспорту и импорту
Краснодарского края в 2017 г.

Партнеры по экспорту	Объем экспорта, долл. США	Доля в экспорте региона	Партнеры по импорту	Объем импорта, долл. США	Доля в импорте региона
Турция	1 073 823 567,20	15,25 %	Китай	586 020 193,36	12,75 %
Италия	1 010 762 971,68	14,35 %	Турция	524 752 431,51	11,41 %
Египет	429 059 382,59	6,09 %	Индонезия	483 946 727,95	10,53 %
Израиль	296 336 458,89	4,21 %	Германия	362 431 156,19	7,88 %
Мальта	253 225 627,28	3,60 %	Беларусь	269 348 561,94	5,86 %
Респ. Корея	229 891 102,14	3,26 %	Эквадор	247 246 680,86	5,38 %
Франция	225 563 959,55	3,20 %	Италия	188 244 633,15	4,09 %
Китай	224 880 930,13	3,19 %	Украина	178 305 950,82	3,88 %
Нидерланды	215 189 430,07	3,06 %	Египет	176 531 574,57	3,84 %
Ливан	195 711 349,66	2,78 %	Казахстан	105 091 206,02	2,29 %

Рассчитано с использованием данных из источника [2].

Анализируя величины экспортной квоты Краснодарского края с 2006-2016 гг. (рис. 2), можно говорить об открытости экономики региона. Постепенное снижение экспортной квоты в 2012–2016 гг. говорит о некото-

ром снижении интенсификации международных связей региона, что обусловлено кризисными явлениями и обострившимися международными отношениями со странами Запада. Импортная квота растет с 2013–2016 гг. Это говорит о постепенном росте роли импортных товаров в местном производственном процессе (преимущественно в подотраслях пищевой промышленности). Внешнеторговая квота Краснодарского края колеблется на протяжении 2006–2016 гг. (более 25 % от ВРП с 2010 г.), но в целом имеет положительную динамику. Это свидетельствует о наличии положительного влияния ВЭД на экономический рост Краснодарского края.

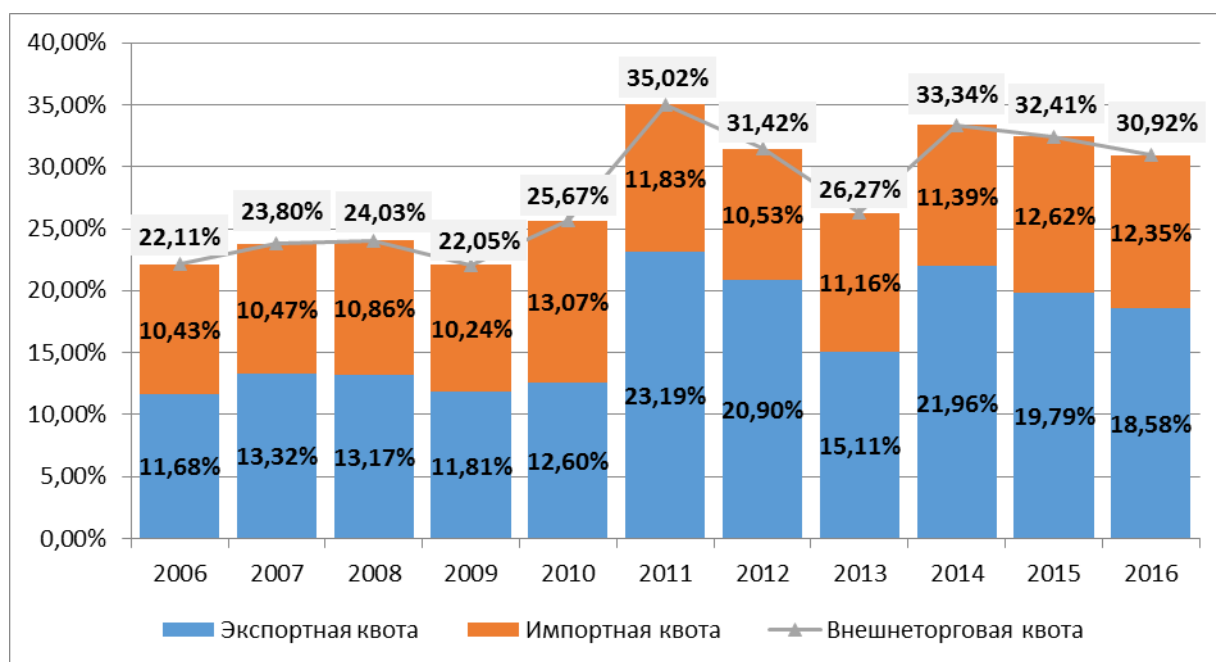


Рис. 2. Динамика экспортной, импортной, внешнеторговой квот
Краснодарского края в 2006–2016 гг.
Рассчитано с использованием данных из источника [1]

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели за 2006–2017 гг. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.
2. База данных таможенной статистики внешней торговли [Электронный ресурс]. – URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:3:184665246653762::NO>.

[К содержанию](#)

УДК 339.543.64

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ В ЕАЭС

И.П. Килина

Статья посвящена анализу системы тарифных преференций в ЕАЭС. Обозначена роль тарифных преференций в таможенно-тарифном регулировании. Выявлены изменения в системе тарифных преференций, связанные с вступлением в силу Таможенного кодекса ЕАЭС. Рассмотрена единая система тарифных преференций в ЕАЭС и национальная система тарифных преференций РФ. Обозначены условия предоставления тарифных преференций. Выделены проблемы функционирования системы тарифных преференций в ЕАЭС, обозначены направления их решения.

Ключевые слова: тарифные преференции, система тарифных преференций в ЕАЭС, ЕАЭС.

Внешняя торговля является важным фактором развития экономики государства, оказывает ключевое влияние на экономический рост. Одним из инструментов управления внешнеторговыми потоками являются тарифные преференции. Финансовый смысл преференций заключается в содействии расширению внутреннего рынка развитого государства за счет более слабого в экономическом плане торгового партнера – с одной стороны, и оказания помощи слабому государству – с другой. Изначально термин «таможенные преференции» относился к типу тарифных отношений между метрополией и колонией, при котором каждая сторона сохраняла свою «тарифную индивидуальность», но в то же время оговаривала для другой льготы, не предоставляемые другим странам, в форме полного или частичного освобождения от импортных и экспортных пошлин.

Важно отметить, что существует различие понятий «таможенная льгота» и «таможенная преференция». Предоставление льгот и преференций осуществляется в разной форме, а также отличаются основания их предоставления. Преференции зависят от страны происхождения товара, а льготы – от таких критериев, как таможенные процедуры, цели ввоза, предназначение. Основой преференций являются маневры таможенными пошлинами с целью реализовать государственные интересы как можно эффективнее. Таким образом, тарифные преференции – это особые преимущества в сфере таможенно-тарифного регулирования, предоставляемые одним государством другому или группе стран (таможенному или экономическому союзу) в отношении всех товаров или их отдельных категорий, в форме освобождения от уплаты пошлины, снижения ставок таможенных пошлин при условии соблюдения ряда установленных условий.

На сегодняшний день в рамках ЕАЭС правовое закрепление термина «тарифная преференция» содержится в Договоре о Евразийском экономическом союзе от 25.05.2014 года [2]. В соответствии с данной трактовкой под тарифной преференцией понимается обнуление или снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из стран, образующих вместе с ЕАЭС зону свободной торговли, либо снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран-пользователей единой системы тарифных преференций или наименее развитых стран-пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС.

С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС [1], который вывел тарифные преференции из числа с льгот по уплате таможенных платежей (статья 49). В ТК ТС согласно статье 74 [3] тарифные преференции наряду с тарифными льготами и льготами по уплате налогов (ввозного НДС, акцизов) и таможенных сборов относились к льготам по уплате таможенных платежей. Схематично изменение законодательства в отношении тарифных преференций представлено на рис. 1.

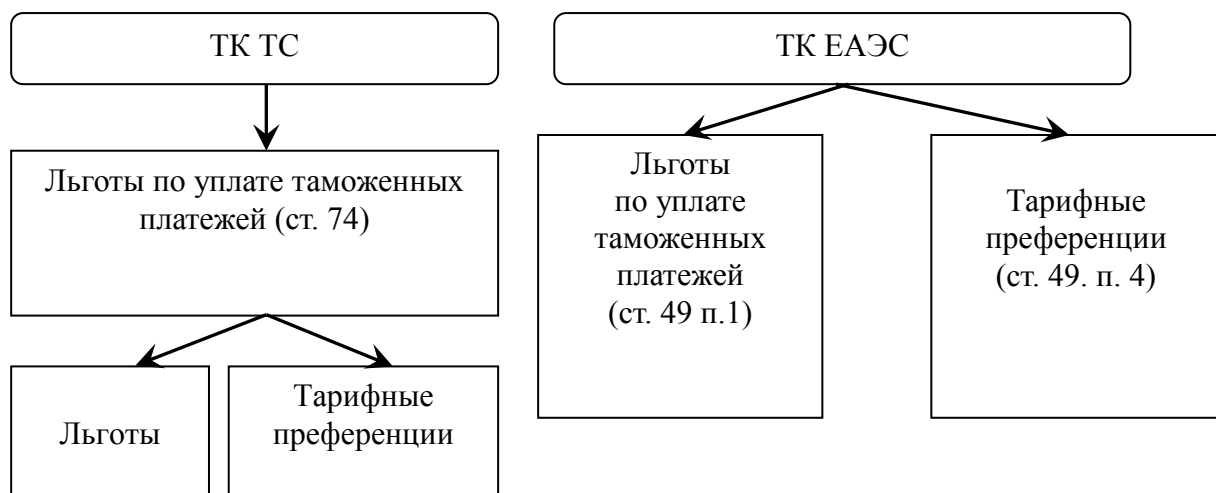


Рис. 1. Изменение законодательства в отношении тарифных преференций

Обратим внимание, что в ЕАЭС частично вопросы предоставления тарифных преференций решаются на уровне национального законодательства.

В табл. 1 представлены законодательные акты, регулирующие систему тарифных преференций

Таблица 1

Законодательные акты, регулирующие систему тарифных преференций

№ п/п	Название документа
1	Таможенный кодекс Евразийского экономического союза от 01.01.2018
2	Закон РФ от 21.05.1993 № 5003–1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе»
3	Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 6.04.2016 г. № 47 «Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза.
4	Распоряжение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 8.10.2016 г. № 190 «О перечнях развивающихся и наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза».
5	Решение Совета ЕЭК от 13.01.2017 года № 8 «О перечне товаров, происходящих из развивающихся стран или из наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на таможенную территорию Евразийского экономического союза предоставляются тарифные преференции» (с изменениями на 20.12.2017 года).
6	Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014
7	Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311–ФЗ.

На сегодняшний день для стран, входящих в ЕАЭС, можно выделить Единую систему тарифных преференций ЕАЭС [4, 5] и национальную систему тарифных преференций [1, 2]. В рамках единой системы преференций ЕАЭС применяется единый перечень стран, которым предоставляются преференции, единый перечень преференциальных товаров и единые правила определения страны происхождения товаров. ЕАЭС предусматривает в отношении товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран, установление ставки таможенной пошлины в размере 75 % от базовой ставки (для товаров из развивающихся стран) либо в снижении ввозной таможенной пошлины до 0 (для товаров из наименее развитых стран). Кроме того, ЕАЭС имеет режим свободной торговли с Вьетнамом, что подразумевает освобождение от ввозной таможенной пошлины товаров, ввозимых из Республики Вьетнам. Единая система тарифных преференций ЕАЭС представлена на рис. 2.

Режим свободной торговли может также предоставляться и в рамках двусторонних договоров, например, между РФ и Сербией или РФ и Грузией. Национальная система тарифных преференций РФ на рис. 3.

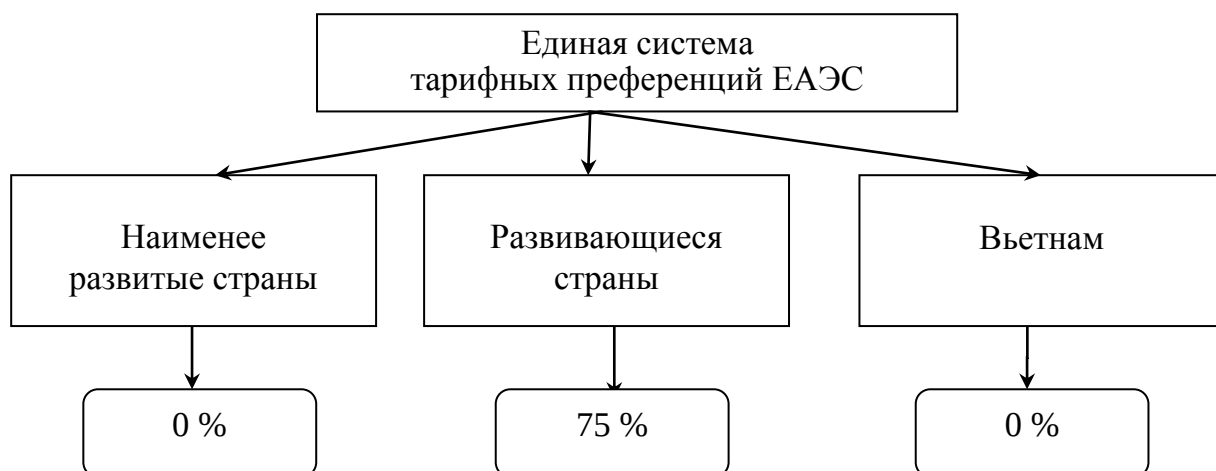


Рис. 2. Дифференциация ставок ввозных таможенных пошлин в ЕАЭС в зависимости от страны происхождения товара

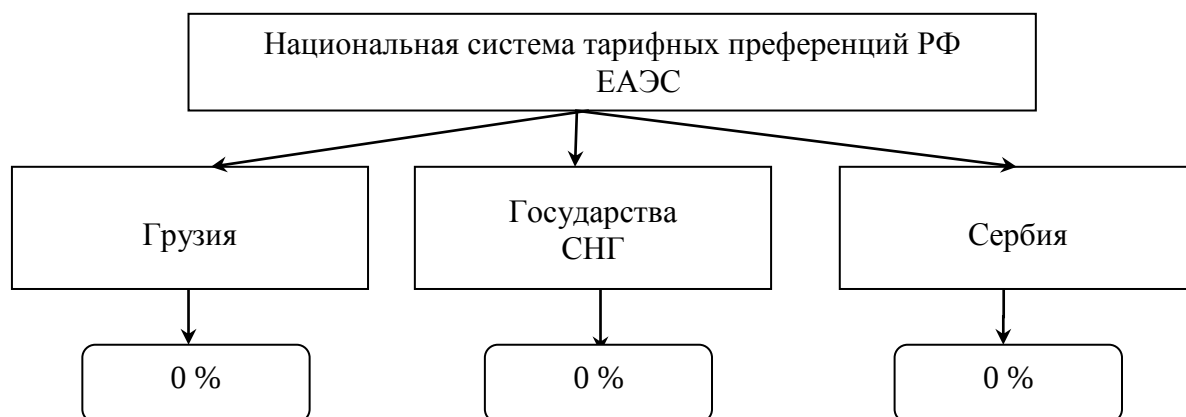


Рис. 3. Дифференциация ставок ввозных таможенных пошлин в РФ в зависимости от страны происхождения товара (в рамках договоров о зонах свободной торговли)

Для получения тарифных преференций в ЕАЭС должны одновременно выполняться следующие условия (табл. 2):

- страна происхождения должна входить в систему преференций [6];
- наличие сертификата о происхождении товара по определенной форме (в зависимости от страны происхождения);
- товар включен в перечень товаров, в отношении которых тарифные преференции могут быть предоставлены, или товар не включен в перечень товаров – тарифных изъятий (для стран ЗСТ) [7];
- соблюдение правила прямой поставки и непосредственной закупки.

Таблица 2

Условия предоставления тарифных преференций в ЕАЭС и РФ

№	Страна	Документ, подтверждающий страну происхождения	Номенклатура товаров	Ставка таможенной пошлины (% от базовой)
1	Развивающиеся	Сертификат происхождения формы «А»	Перечень товаров, утвержден Решением Совета ЕЭК от 13.01.2017 № 8	75
2	Наименее развитые			0
3	СНГ	Сертификат происхождения формы «СТ-1»	Все товары, кроме тарифных изъятий (ПП РФ)	0
4	Грузия			
5	Вьетнам	Сертификат происхождения формы «EAV»	Все товары, кроме тарифных изъятий (ЕЭК)	0
6	Сербия	Сертификат происхождения формы «СТ-2»	Все товары, кроме тарифных изъятий (ПП РФ)	0

Инструмент тарифных преференций в системе таможенно-тарифного регулирования отличается гибкостью его применения. Так, по распоряжению Евразийской Экономической Комиссии от 8 ноября 2016 года № 190 произошло существенное сокращение стран-пользователей единой системой тарифных преференций. Список развивающихся стран сокращен со 103 до 31 страны, т.е. более чем в 3 раза по сравнению с предыдущим перечнем. Наибольшей корректировке был подвержен перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС. В целях наглядности ниже представлена сравнительная табл. 3 развивающихся и наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС.

Таблица 3

Динамика изменения структуры
развивающихся и наименее развитых стран-бенефициаров

Страны	1995 г.		2005 г.		2010 г.		2016 г.		2017 г.	
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%
Развивающиеся	105	69,1	102	66,7	103	67,8	103	68,4	31	38,7
Наименее развитые	47	30,9	51	33,3	49	32,2	48	31,6	49	61,2
Всего	152	100	153	100	152	100	152	100	80	99,9

Анализ научной, правовой литературы в области тарифных преференций, а также мнений экспертов [10–19] позволил выделить следующие проблемы функционирования единой системы тарифных преференций и наметить направления их решения (табл. 4).

Таблица 4

Проблемы и рекомендации по совершенствованию
системы тарифных преференций в ЕАЭС

№	Проблема	Рекомендации
1	Необходимость предоставления сертификата, подтверждающего страну происхождения, в бумажном виде	Для удобства и более активного взаимного сотрудничества таможенных органов и участников ВЭД следует исключить предоставление сертификата происхождения товара в бумажном виде
2	Сложность отслеживания соблюдения правил определения страны происхождения товаров и подлинности сертификатов.	Унификация перечня требований, подтверждающих подлинность сертификатов. Создание единой электронной системы сертификации, которая позволяла бы отслеживать подлинность сертификатов
3	Некорректный перечень стран-пользователей тарифных преференций	Внесение поправок в перечень развивающихся и наименее развитых стран-пользователей ЕАЭС путем создания новой системы тарифных преференций, основанием для дифференциации которой будет являться уровень ВНД на душу населения. Это позволит увеличить поступления в федеральные бюджеты всех членов ЕАЭС и повысит эффективность действия единой системы тарифных преференций в целом
4	Некорректный перечень товаров, в отношении которых предоставляются преференции	Создание нового трехуровневого перечня товаров, в отношении которых предоставляются тарифные преференции. Основанием разделения товаров на несколько групп должен служить ВНД на душу населения стран-пользователей ЕСТП. Необходимо сформировать перечни преференциальных товаров с точки зрения максимальной защиты национального производства, а также выдвинуть дополнительные условия для предоставления преференциального режима
5	Высокие таможенные пошлины на товары, производство которых развито в России	Необходимо увеличить ставки таможенный пошлин на товары, производство которых развито в России, а также производство которых необходимо развивать с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза от 01.01.2018.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015).
4. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 6.04.2016 г. № 47 «Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза».
5. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 06.04.2016 № 47 «Положение об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций ЕАЭС».
6. Распоряжение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 8.10.2016 г. № 190 «О перечнях развивающихся и наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза».
7. Решение Совета ЕЭК от 13.01.2017 года №8 «О перечне товаров, происходящих из развивающихся стран или из наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на таможенную территорию Евразийского экономического союза предоставляются тарифные преференции» (с изменениями на 20.12.2017 года).
8. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311-ФЗ.
9. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе».
10. Алексеева, Т.О. Система тарифных преференций в условиях Евразийского экономического союза: особенности применения и проблемы функционирования / Т.О. Алексеева // Финансы и кредит. – 2017. – № 16.
11. Дробот, Е.В. Единая система тарифных преференций Евразийского экономического союза: особенности функционирования и направления развития / Е.В. Дробот // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – № 24.
12. Евразийская экономическая комиссия. Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты. – Первое полугодие 2016 года.
13. Ежегодный сборник Федеральной таможенной службы «Таможенная служба Российской Федерации» // Справочные материалы к заседанию коллегии ФТС России.
14. Зуева, Э.А. Проблемные вопросы предоставления тарифных преференций в рамках таможенного союза / Э.А. Зуева // Таможенные чтения, 2011. Инновационная Россия: вызовы образованию и науке: Сборник материалов молодежной научно-практической конференции с международным участием. Т. III. Инновационная Россия – страна возможностей: взгляд молодых лидеров / под общ. ред. профессора А.Н. Мячина. – СПб., 2011.
15. Наумова, Т.С. Тарифные преференции: институциональный аспект применения / Т.С. Наумова, К.В. Холостякова // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – № 8.
16. Филиппова, А.Ю. Анализ предоставляемых льгот по уплате таможенных пошлин в Российской Федерации / А.Ю. Филиппова // Концепт. – 2015. – № 5.

17. Федотова, К.А. Система тарифных преференций в Евразийском экономическом союзе / К.А. Федотова // Логистические системы в глобальной экономике. – 2016. – № 6.

18. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

19. Стенограмма выступления на конференции Ассоциации европейского бизнеса [Электронный ресурс]. – М., 2012. – URL: https://www.alt.ru/expert_opinion/25361/.

[К содержанию](#)

УДК 339.56:621.31

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ

Е.Н. Салимоненко

Глобализация экономических процессов в отраслях индустрии – причина возникновения трансграничных интеграционных объединений. В наибольшей степени наглядно эти процессы проявляются в электроэнергетическом комплексе, который играет важную роль в социальном и экономическом развитии любой страны. При исследовании механизмов трансграничной торговли электроэнергией был осуществлен анализ недостатков формирования общего электроэнергетического рынка, проведен сравнительный анализ зарубежного опыта интеграции региональных рынков электрической энергии и выявлены основные проблемы, которые сдерживают развитие экспорта российской электроэнергии за рубеж.

Ключевые слова: электроэнергия, топливно-энергетический комплекс, механизмы трансграничной торговли электроэнергией.

Электричество как социальный и экономический ресурс важна для любой национальной экономики и экономической безопасности страны. Но рынок электричества имеет ряд особенностей. Во-первых, для генерации электричества могут использоваться различные источники и технологии. Во-вторых, отсутствуют товары-заменители и хранить электричество в промышленных масштабах не предоставляется возможным. В-третьих, на рынке происходит непрерывный процесс производства и потребления электрической энергии, имеющей переменный характер.

Вопрос становления общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза (далее ОЭР ЕАЭС), создания конкурентной среды и недискриминированного доступа к энергетическим ресурсам является актуальным. Формируя ОЭР ЕАЭС, нельзя не учесть проблематичность торговли электроэнергией, которая в данное время является сегментом только отечественного рынка электроэнергии, что усложняет интеграцию и затрудняет международное коммерческое взаимодействие в области поставок электроэнергии.

Оценка состояния, проблемы и перспективы развития энергетического комплекса, перспективы международной интеграции электроэнергетического рынка отражены в работах Н.И. Иллерицкого [1, 2], Г.Б. Полаевой [2], В.В. Бушуева [3], Е.А. Телегиной [4], Г.О. Халовой [4], Н.Ю. Кавешникова [5], А.А. Курбаналиева [6] и др. Разработки концептуальных основ устойчивого развития электроэнергетического комплекса принадлежат отечественным и зарубежным авторам: С.Ю. Глазьевой, В.В. Бушуеву, В.Д. Коптюгу, В.И. Данилову-Данильяну, М. Личу, М. Моришима, Л. Стирлингу, Т. Сэндлеру и др. Но в данных работах недостаточно широко и глубоко проработано направление функционирования механизма трансграничной торговли электроэнергией, что доказывает ее актуальность.

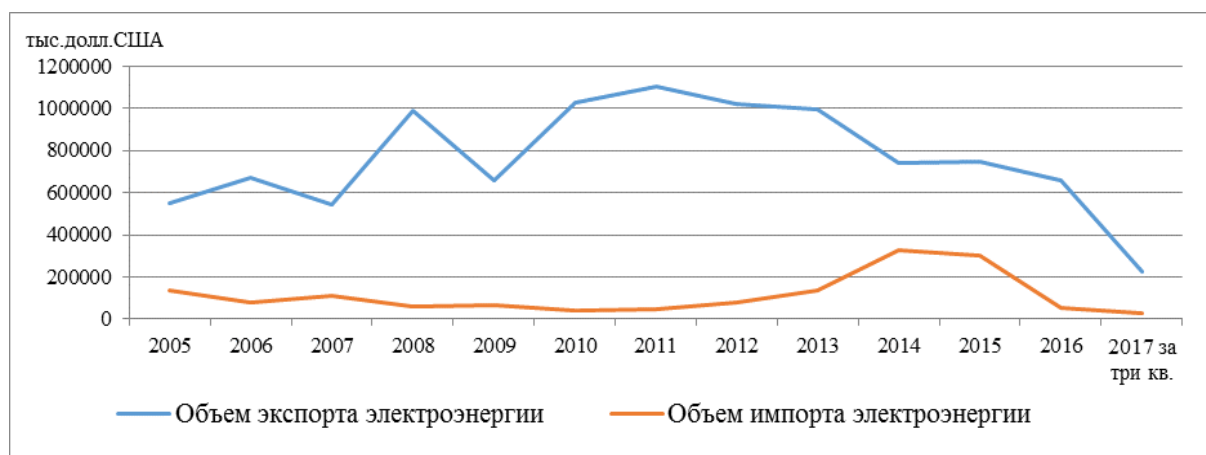
Процессы интеграции нескольких энергосистем в единую происходят повсеместно, создаются нормы по их взаимной деятельности. Интеграция рынков электроэнергии предполагает образование единой рыночной площадки двух и более государств для свершения трансграничных операций. Основным продуктом на таких интегрированных рынках будет электроэнергия. В результате совершения сделок могут заключаться различного рода контракты (форвардные, фьючерсные контракты и краткосрочные (spot)). На рис. 1 представлена схема используемых контрактов в Скандинавии, США, Германии и Англии.

Из-за возникновения проблем, связанных с необходимостью поддерживать необходимое количество и состав генерирующих мощностей на либерализованных рынках электроэнергии, стал повышаться интерес к механизмам организации «адекватности» энергетических систем, в рамках которых функционируют эти рынки [4]. Поэтому возрос интерес к трудностям, целесообразности, механизмам и перспективам трансграничной торговли электроэнергией.

Проведя анализ объемов экспорта и импорта электроэнергии за период 2005–2017 гг., представленный на рис. 2, можно сделать вывод о том, что Россия генерирует электроэнергии больше, чем потребляет. Поэтому у нее есть возможность осуществлять экспорт электроэнергии.



Рис. 1. Контракты на покупку электроэнергии в Скандинавии, США, Германии и Англии



Примечание: рассчитано на основании таможенной статистики внешней торговли ФТС России (www.customs.ru).

Рис. 2. Динамика экспортно-импортных поставок электроэнергии в России

На рис. 3, 4, 5, 6 отображены механизмы функционирования рынков электроэнергии стран-членов ЕАЭС (Российской Федерации, Республики

Беларусь, Республики Казахстан, Республики Армения). Положения Договора о ЕАЭС, специфичность и механизмы проведения торговли, перспективы и возможные изменения на рынке электроэнергии каждой страны предоставляют возможность предположить, что осуществление чистой конкуренции между предприятиями, генерирующими электроэнергию в ЕАЭС, невозможно.

А.А. Курбаналиев выдвинул гипотезу образования квазирыночных отношений на ОЭР ЕАЭС, при которой некоторые области и показатели деятельности должны будут координироваться с целью гарантии добросовестной конкуренции, а во всех других областях будут действовать законы рынка [6].

Выдвинутая гипотеза соотносится с положениями Договора о ЕАЭС, предполагающими развитие электроэнергетических рынков стран-членов ЕАЭС самостоятельно с формированием конкурентной справедливой среды и для каждого субъекта нового рынка [7]. При исследовании был выявлен потенциал для улучшения рыночных правил обеспечения международной торговли электроэнергией.

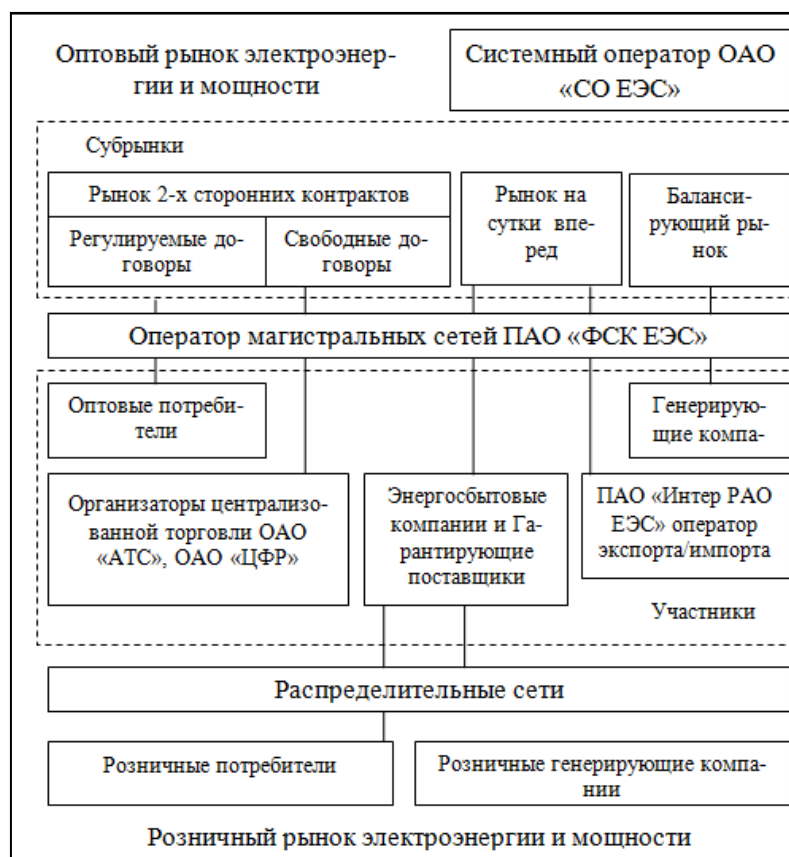


Рис. 3. Механизмы рынка мощности и электроэнергии Российской Федерации

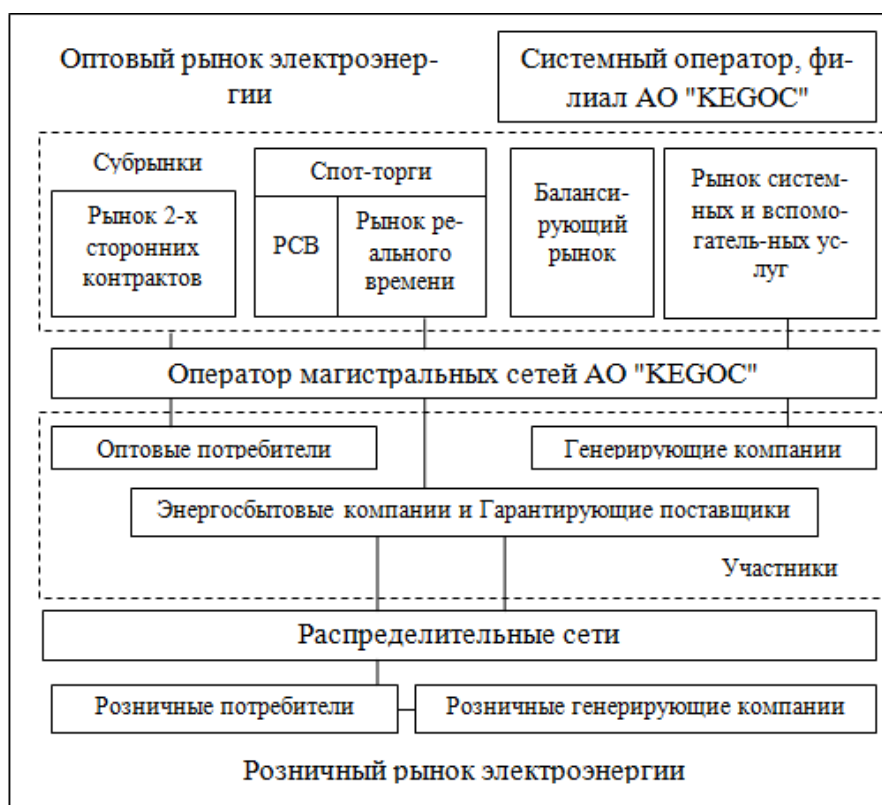


Рис. 4. Механизмы рынка мощности и электроэнергии Казахстана

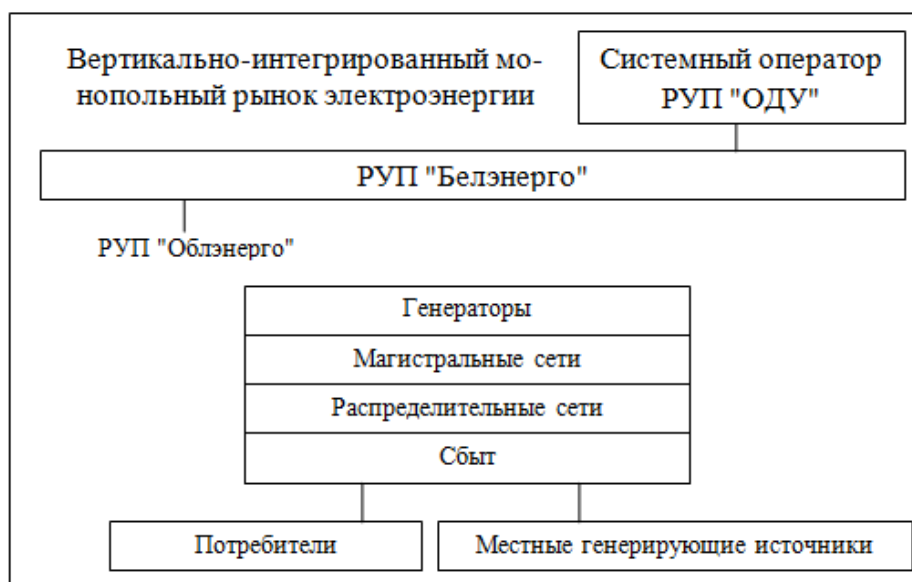


Рис. 5. Механизмы рынка мощности и электроэнергии Республики Беларусь

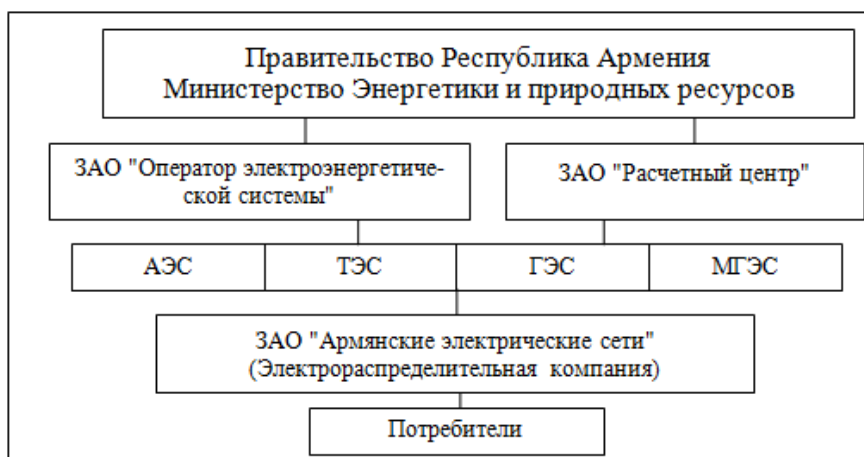


Рис. 6. Механизмы рынка мощности и электроэнергии Республики Армения

Можно сформулировать выводы о необходимости:

- 1) дальнейшего развития корреляции между энергетическим рынком Европейского союза и российским рынком;
- 2) определения права взаимного доступа к сетям и связанными с ними рынками на основе совместных технических регламентов [8];
- 3) эффективного обмена информацией на рынке об имеющихся мощностях и отклонениях для повышения стабильности электросети и поставки на рынок четко определенной мощности;
- 4) гарантии соблюдения правил для расчета отклонений и процедуры урегулирования этих отклонений в зонах приграничной торговли;
- 5) предоставления информации о рынке участникам своевременно.

При анализе механизмов интеграции электроэнергетических рынков в Европе, в США (PJM и MISO), в Центральной Америке (проект SIERAC) можно выявить условия, процедуры, правила, органы управления для результативной торговли электроэнергией и перенять их.

Заключение. Суммируя все вышесказанное, можно отметить, что у Российской Федерации большие возможности в увеличении экспорта электроэнергии. Необходимо разработать и обосновать состав механизмов действия ОЭР ЕАЭС. Международная торговля электроэнергией на этом рынке должна осуществляться между резидентами рынков, имеющими право на внешнюю торговлю электроэнергией. Для управления и регулирования национальных рынков электроэнергии ЕАЭС необходимо создать оператора регионального рынка и регулирующую комиссию, в которых государства-участники будут выступать на паритетной основе. При этом, как говорилось выше, когда сформируется региональный рынок, национальные рынки электрической энергии смогут действовать и развиваться самостоятельно, не утрачивая свои особенности в дизайне, правилах и механизмах рынка. Энергетическая интеграция государств предоставит возможность

увеличить за счет выравнивания графиков нагрузки надежность работы энергосетей и будет гарантировать международное резервирование на случай природных, техногенных катастроф или неожиданных дисбалансов.

Библиографический список

1. Иллерицкий, Н.И. Проблемы и перспективы евразийской интеграции / Н.И. Иллерицкий, А.В. Донцова // Мировые рынки нефти и природного газа: проблемы конкуренции и кооперации. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – С. 24–30.
2. Полаева, Г.Б. Инновационно-технологическое сотрудничество государств ЕАЭС в энергетической сфере / Г.Б. Полаева, Д.О. Тыртышова, Н.И. Иллерицкий // Сборник научных трудов «Science and practice: new discoveries». – 2015. – С. 405–415.
3. Бушуев, В.В. Энергетика нового поколения / В.В. Бушуев, М.В. Афанасьева // Энергетическая политика. – 2013. – № 6. – С. 16–21.
4. Телегина, Е.А. Энергетическая интеграция в ЕАЭС: особенности и перспективы / Е.А. Телегина, Г.О. Халова, Л.А. Студеникина // Энергетика Евразии: новые тенденции и перспективы. – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 186 с.
5. Кавешников, Н.Ю. Стратегия ЕС в области климата и энергетики / Н.Ю. Кавешников // Современная Европа. – 2015. – № 1. – С. 93–103.
6. Курбаналиев, А.А. Разработка моделей трансграничной торговли электрической мощностью между рынками электроэнергии с различной архитектурой / А.А. Курбаналиев // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1. – С. 647–654.
7. Сеферов, А.К. Особенности и перспективы взаимодействия государств Евразийского экономического союза со странами Каспийского региона в области энергетики / А.К. Сеферов, Н.И. Иллерицкий, Д.О. Тыртышова // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 3. – 51 с.
8. Об одобрении генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ от 22.02.2008 № 215-р.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 658.8.012.12

АСПЕКТЫ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Н.Ю. Варкова

Рассмотрено понятие «маркетинговые исследования» и его основные особенности на современном этапе развития экономики: отмечаются влияние развития маркетинга на уровень конкурентоспособности предприятий на международной арене и основные проблемы и аспекты маркетинговых исследований в России.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, маркетинговые исследования, инновации, рынок товаров.

Современный бизнес сложно представить без такого явления, как маркетинг, одной из важных экономических категорий, которая обладающая весьма емким содержанием. Опираясь на системный подход к трактовке этого понятия, можно рассмотреть маркетинг в качестве экономического процесса, в качестве хозяйственной функции и как философию современного бизнеса [1].

Считается, что впервые официальное маркетинговое исследование было проведено на территории США в 1879 г., однако в структуре крупных американских организаций первые отделы, занимающиеся исследованиями сферы маркетинга, появились только в XX в. Создание американских агентств «ACNielsen Company» (1923 г.) и «Gallup, Inc.» (1935 г.), являющихся сегодня мировыми лидерами в области рыночных и социальных исследований, также сыграло важную роль в развитии маркетинговых исследований. Деятельность маркетологов-исследователей получила признание в США еще позднее, лишь в 1940–1950-х гг.

После Второй мировой войны маркетинговые исследования получили развитие в Англии, Германии, Голландии, Швейцарии, Норвегии, Финляндии. В 1960–1970-х гг. Европа превзошла Америку по количеству организаций, проводящих маркетинговые исследования. В 1967 г. только в Англии изучением рынков занималось более 500 фирм (в остальных странах Европы насчитывалось 200 подобных агентств), в то время как в США функционировало около 350 фирм такого рода.

Ф. Котлер, Е.П. Голубков и Г.А. Черчилль в своих работах приводят результаты трех исследований, проводившихся в 1984, 1991 и 1994 гг. среди 798, 599 и 435 американских компаний соответственно. Каждый из этих отчетов по отдельности дает общее представление об американском рынке маркетинговых исследований в 1980–1990-х гг.

Несмотря на сложную ситуацию в мировой экономике, глобальный рынок маркетинговых исследований растет. Так, в 2016 году его оборот достиг \$40,287 млрд, годовой рост составил 2,8 % или 0,7 % с учетом инфляции. Аналитики выделяют следующие параметры и тенденции развития мирового рынка маркетинговых исследований в 2017 году: в 49 странах обороты исследовательского рынка выросли, а в 40 – снизились (все с учетом инфляции); основным драйвером развития мирового рынка маркетинговых исследований является североамериканский регион, на который приходится 39 % продаж в мире и чистый прирост которого составил 2,8 %; Азиатско-тихоокеанский регион занимает второе место по величине, продемонстрировав положительный рост в 2015 году; Латинская Америка, до этого демонстрировавшая лучшие показатели, в 2016 году снизила свои обороты на 0,1 % в результате инфляции и падения крупнейших рынков региона – в Бразилии и Мексике; Европа все еще преодолевает последствия экономического кризиса и третий год подряд демонстрирует падение рынка. При этом наблюдается рост рынка в отдельных, в т.ч. и крупных странах региона; Ближний Восток и Африка демонстрируют стабильный рост в абсолютном выражении. Однако с учетом инфляции рынок показывает падение в этом регионе.

Основной проблемой европейского региона является тенденция к снижению оборотов. Третий год подряд наблюдается спад: на 0,4% в валовом выражении и на 1,4 % с учетом инфляции.

Из 15 стран ЕС только Франция, Нидерланды, Дания и Люксембург продемонстрировали чистый прирост от 0,1 % до 2,0 %. Двигаясь против течения, в последние годы Германия также демонстрирует стабильный рост. Однако сейчас рынок переживает небольшой спад (0,5 %) из-за усилившейся внешней конкуренции. Великобритания, являясь самым крупным рынком Европы, демонстрирует положительный рост (в местной валюте), но с учетом инфляции результат выражается в падении на 1,4 %. Южно-европейские рынки, пострадавшие от кризиса больше всего, не смогли вернуться на прежний уровень и опять продемонстрировали снижение оборотов с 1,3 % в Греции до 22,4 % в Португалии. Общий показатель роста для всех 15 стран ЕС был зафиксирован на отметке 1,9 %.

Новые страны-члены ЕС вернулись к положительным показателям, демонстрируя годовой положительный прирост на 2,0 %, и 0,4 % с учетом инфляции. Польша является самым крупным рынком среди стран, недавно вступивших в ЕС (почти вдвое больше рынка Чехии). В целом 7 из 12 новых стран-участниц ЕС продемонстрировали рост оборотов. Для сравнения: Кипр продемонстрировал самые низкие результаты, падение рынка составило 36,9 %.

Россия, Болгария и Турция также демонстрируют непрерывный рост. Россия увеличила свои показатели благодаря возросшим инвестициям в

исследовательский рынок и расширению ритейлерской сети, в то время как Болгария продолжает оставаться лидером на рынке аутсорсинга.

Японии и Китаю принадлежит общая доля в 59 % от всего оборота региона, однако в обеих странах наблюдается снижение темпов роста. Япония близка к стагнации и демонстрирует рост всего на 0,5 % (в местной валюте) после того, как в 2012 году в стране началось активное восстановление экономики. В пересчете на американские доллары Японии пришлось отказаться от 1 % доли мирового рынка из-за слабой йены и позволить Китаю, который демонстрирует результат всего на 9 % ниже по сравнению с Японией, набирать обороты. Темпы роста в Китае снизились. Тем не менее развитие региона происходит благодаря стабильному росту китайского рынка. Компании средних размеров усиливают свои позиции, а молодым компаниям приходится бороться за выживание в связи с жесткой ценовой конкуренцией.

Если взглянуть на страновой рейтинг самых быстро развивающихся рынков, то лидирующие позиции в нем занимают Аргентина, Перу, Парагвай и Доминиканская республика, чьи показатели превысили уровень ВВП. Так, Аргентине удалось увеличить продажи за счет заказов на панельные исследования, а Перу, например, повысили свои показатели благодаря возросшему количеству онлайн-исследований. Однако переход к онлайн-исследованиям подразумевает оптимизацию расходов и снижение цен, поэтому влияние этого сегмента на показатели рынка еще не оценено в полной мере.

Странам Ближнего Востока, очевидно, удалось выйти из кризиса, так как данный регион демонстрирует рост на 4,2 % по сравнению с показателями прошлого года. Хотя этот, казалось бы, очевидный скачок превращается в падение на 1,2 % после поправки на инфляцию.

Объем мирового рынка маркетинговых исследований постоянно увеличивается. Согласно данным Европейского общества по изучению рынка и общественного мнения (ESOMAR), в 2016 г. рынок увеличился на 26 % по сравнению с 2015 г., достигнув 43 млрд долл. В то же время российский рынок маркетинговых исследований рос еще большими темпами. Однако последние 2 года в отрасли маркетинговых исследований наблюдается стагнация.

В России рынок маркетинговых исследований начал формироваться в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Получили распространение зарубежные фундаментальные труды по маркетингу, появились значимые работы, написанные российскими учеными-маркетологами. Многие из них не утратили своей актуальности по сей день. Однако выход на российский рынок американских и других зарубежных маркетинговых агентств в конце 1980-х – начале 1990-х гг. оказался неудачным. Иностранные агентства не могли получить в приемлемом объеме необходимую для их

деятельности информацию о еще только формировавшемся в то время российском рынке. Отечественные предприятия не хотели «раскрывать коммерческую тайну», афишируя объемы своих продаж, а респонденты (покупатели), непривычные к таким опросам, отказывались говорить правду о своих доходах [2].

В результате на российском рынке появились отечественные маркетинговые компании, более адаптированные к местной специфике. Для проведения маркетинговых исследований особенно полезным оказался опыт применения процедурно-методического аппарата эмпирической социологии. Вполне логично, что первыми российскими специалистами, занявшимися исследованиями в сфере маркетинга, стали социологи (а также психологи), которые осваивали маркетинг уже в процессе практической деятельности. В массовом порядке российские дипломированные маркетологи пришли в сферу исследований российского рынка значительно позднее.

Рынок маркетинговых исследований РФ изначально был ориентирован на западные компании. Возникшие в его условиях российские агентства стали использовать западные методики, сформировали собственные потребительские панели, что со временем позволило многим из них войти в международные исследовательские сети и получить доступ к солидным заказчикам.

В 1996 г. емкость российского рынка составила примерно 20 млн долл. в год, при этом более 85 % заказных исследований приходились на долю транснациональных корпораций. После кризиса 1998 г. ситуация на российском рынке претерпела определенную трансформацию. С одной стороны, увеличился спрос отечественных производителей и предприятий торговли на услуги маркетинговых исследовательских агентств. С другой стороны, получили четкие очертания требования российских заказчиков к исполнителям маркетинговых исследований: существенное снижение цен на исследования и информацию при более выраженном профилировании исследований. Сложившаяся ситуация вынудила маркетологов научиться решать те же проблемы, которые приходилось решать их западным коллегам в первой половине XX в.: доказывать заказчику исследований свою необходимость, обосновывать важность результатов своей работы в отношении каждого конкретного клиента. Эта ситуация обусловила также появление маркетинговых агентств, специализирующихся на исследованиях в какой-либо отрасли.

К настоящему времени на российском рынке маркетинговых исследований работают отечественные и зарубежные компании, имеющие в нашей стране свои представительства и филиалы, специализированные маркетинговые исследовательские агентства, а также организации, основная деятельность которых не связана с исследованиями рынка.

Величина объема рынка маркетинговых исследований сама по себе нужна немногим. Доля рынка подавляющего большинства исследовательских компаний в «федеральном масштабе» ничтожно мала, поэтому для них, т.е. для большинства имеет значение не столько показатель объема рынка, сколько динамика его изменения.

Вот уже около десяти лет каждый год в последних числах декабря ассоциация ОИРОМ на своем закрытом заседании оценивает объем российского рынка маркетинговых исследований. По рассказам, процедура оценки выглядит просто: участники, а это топ-менеджеры крупнейших исследовательских компаний, работающих в нашей стране, анонимно указывают свои объемы, а затем вводят поправочный коэффициент, учитывающий объемы отсутствующих. ОИРОМ оценивает объем рынка в долларах США, «рублевая оценка» в публичную зону попадает не всегда. Почему это происходит именно так – понятно, ведь владельцы большинства крупных исследовательских компаний, работающих в России, это глобальные компании. Время от времени оценки рынка, сделанные ОИРОМ, подвергаются критике. Делаются альтернативные расчеты, смысл которых заключается в том, чтобы учесть сектора или отдельные компании, которые, по мнению критиков, остались не замеченными экспертами ОИРОМ. Появляются новые методы и новые компании, которые исследуют совершенно новые объекты. Показательный, но отнюдь не единственный пример – мониторинг и анализ высказываний пользователей в социальных сетях.

Однако при всей своей приблизительности оценок ОИРОМ альтернативы им пока нет. Можно один раз подсчитать объем рынка, но когда надо проанализировать его динамику, необходимо использовать данные одного и того же измерителя. К тому же погрешности от «размытости границ» в этом случае нивелируются.

Причин падения рынка маркетинговых исследований в России несколько. Во-первых, в кризисных условиях компании главным образом сокращают расходы на маркетинг. Более того, изменяется и сама структура маркетинговых затрат: на часть статей в некоторых компаниях прекратили выделять бюджет, в т.ч. и на маркетинговые исследования [5]. Во-вторых, в связи с общим снижением предпринимательской и инвестиционной активности предприятия приостанавливают проекты по выходу на новые рынки и, соответственно, не спешат заказывать отраслевые исследования. В-третьих, по геополитическим причинам российский рынок утратил стратегическое значение для некоторых крупных иностранных компаний – основных заказчиков маркетинговых исследований. Они либо уходят с российского рынка, либо значительно сокращают свою активность, что выражается в сокращении бюджетов на исследования.

Однако, по мнению экспертов, падение российского рынка могло бы быть более значительным, если бы не то обстоятельство, что на рынке товаров по-прежнему сохраняется высокая конкуренция. В результате компаниям-производителям и ритейлерам нужны аналитические исследования для оптимизации своей ассортиментной политики. Кроме того, иностранные заказчики продолжают платить за исследования в своей валюте, что является положительным моментом в условиях девальвации рубля.

В связи со стагнацией рынка произошло и изменение структуры спроса на маркетинговые исследования. Сокращается доля специализированных исследований под конкретные нужды заказчика, и как следствие, реже проводятся полевые работы. В связи с сокращением маркетинговых бюджетов компании все чаще прибегают к менее затратным онлайн-исследованиям, а также in-house-исследованиям, выполняемым заказчиком самостоятельно без услуг маркетингового агентства. Кроме того, в кризис фактор времени стал играть еще большую роль: заказчикам требуются результаты исследований не через 1–2 месяца, а уже через 1–2 недели, поэтому в рамках проектов стали чаще использовать экспресс-методы [3].

Все большим спросом на рынке со стороны заказчиков пользуются синдикативные (типовые) исследования, проводимые по инициативе маркетинговых агентств и предлагаемые на продажу всем заинтересованным лицам. К ним относятся готовые обзоры и мониторинги различных рынков, панели, волновые опросы [6]. Среди преимуществ таких исследований для заказчиков можно отметить более низкую стоимость, доступность, короткие сроки предоставления отчетов и возможность получить актуальную информацию о глобальных рыночных тенденциях и динамических изменениях на рынке. К наиболее востребованным видам исследований также можно отнести прогнозы – экономические и социологические.

В постоянно изменяющихся кризисных условиях следует ожидать, что на рынке останутся два типа компаний. К первому типу относятся крупнейшие игроки рынка – филиалы западных транснациональных компаний, обладающие значительными материальными и технологическими ресурсами, ко второму – отечественные представители крупного и среднего бизнеса, которые проявят наибольшую гибкость и приспособятся к новым условиям не только за счет оптимизации структуры собственных затрат, но и повышения методической и отраслевой экспертизы [7].

Эксперты полагают, что до конца 2018 года значительного улучшения ситуации на рынке маркетинговых исследований ждать не стоит, поскольку пока не наблюдается признаков выхода из рецессии. В то же время потенциал для развития рынка очень большой. Так, в связи с девальвацией рубля по индексу цен на исследования Россия остается одним из самых дешевых рынков, а по размеру расходов на маркетинговые

исследования на душу населения сильно отстает от мирового лидера – Великобритании (2,7 долл. и 81 долл. соответственно) [8].

Российский рынок маркетинговых исследований развивается прежде всего в городах «миллионниках». На уровне субъектов РФ (кроме Москвы и Санкт-Петербурга) он менее развит.

Библиографический список

1. Варкова, Н.Ю. Современные тенденции развития маркетинга торгового предприятия / Н.Ю. Варкова // Наука ЮУрГУ. Материалы 69 научной конференции. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – С. 254–260.
2. Журавлев, В.В. Инновационные аспекты устойчивого развития организации / В.В. Журавлев, К.С. Исаева // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 39–40.
3. Худякова, Т.А. Анализ динамики развития рынка продовольственных товаров: российский и мировой аспект / Т.А. Худякова, Т.И. Шарипова // Сервис: экономика, техника, образование. – Челябинск, 2016. – С. 102–107.
4. Пищулина, Е.С. Особенности реализации регионального турпродукта / Е.С. Пищулина // Личность и общество: проблемы взаимодействия. Материалы VII Международной научно-практической конференции. – Челябинск: Монограф., 2015. – С. 181–182.
5. Угарова, Г.Л. Влияние системы налогообложения на государственное регулирование цен / Г.Л. Угарова, Д.С. Хакимова // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 183–185.
6. Мартышенко, С.Н. Современные методы обработки маркетинговой информации: Монография / С.Н. Мартышенко, Н.С. Мартышенко. – Издательство ВГУЭС, 2014. – 148 с.
7. Федяй, Е.С. Методы оценки предпринимательского риска в условиях неопределенности. Классический подход / Е.С. Федяй, Е.М. Циплакова, А.М. Лопарева // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12-1 (89-1). – С. 453–458.
8. Худякова, Т.А. Диверсификация производства как способ стабилизации рыночной ситуации / Т.А. Худякова // Проблемы совершенствования и развития экономических отношений в переходной экономике: Сборник научных трудов. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2000. – С. 329–340.
9. Ахтямов, М.К. Оценка рыночного капитала как элемента внутренней стоимости компании / М.К. Ахтямов, Е.А. Гончар, Н.В. Тихонова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4-2 (69-2). – С. 51–54.
10. Шумилова, Ю.Д. Анализ особенностей различных средств рекламы / Ю.Д. Шумилова, О.В. Ростова // Неделя науки СПбПУ: материалы научной конференции с международным участием. – 2016. – С. 292–295.

[К содержанию](#)

УДК 303.01 + 330.101

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

К.С. Гернега

Статья посвящена выявлению особенностей концептуализации понятия «социальный капитал» в современных общественных науках. Показано, что основные методологические и идеологические положения теории социального капитала имеют противоречивый характер, что связано с попыткой объединить в рамках дискурса о социальном капитале методы экономических и социальных наук, а также использовать этот дискурс в качестве универсальной объяснительной схемы.

Ключевые слова: социальный капитал, концептуализация, идеология, методология, критика.

Внимание к проблемам взаимодействия в обществе является лейтмотивом всей социологической мысли. Значение прочных социальных связей для понимания развития современных обществ подчеркивалось многими мыслителями от А. де Токвилля и Э. Дюркгейма до П. Бурдьё и Р. Патнэма. Интерес к проблемам социального взаимодействия особенно обострился в последнее время в связи с изменениями, заключающимися в одновременном усложнении структуры современных обществ и их фрагментации и происходящими на всех уровнях современного глобального социума. Несмотря на востребованность и популярность, теория социального капитала с момента своего формирования характеризовалась наличием внутренних противоречий, оказавших влияние на ее развитие и современное состояние. В первую очередь эти противоречия касались методологических моментов, связанных с неопределенностью в концептуализации понятия «социальный капитал», а также с изначальной методологической неоднородностью, вытекающей из попытки объединить несопоставимые методологические парадигмы. Кроме этого, противоречивость теории на методологическом уровне усугублялась ее политической ангажированностью: начиная с середины 90-х гг. XX в. тема социального капитала становится одной из самых популярных в общественных и политических дискуссиях, при этом значение данного понятия часто не рефлексивируется, а сам дискурс о социальном капитале используется для отвлечения внимания общественности от частных проблем, требующих конкретных решений. Теоретические основания всех современных исследований социального капитала составляют два основных подхода к пониманию этого феномена, которые условно можно назвать «ресурсный» и «сетевой». Линия Бурдьё и Коулмана концептуализирует социальный капитал на индивидуальном уровне,

как ресурсы, доступные человеку, но доступ к которым можно получить лишь благодаря вхождению в социальные сети. Более современные последователи этой линии отмечают, что социальный капитал – это «ресурсы, встроенные в социальную структуру, которые оказываются доступны и / или могут быть мобилизованы во время целенаправленных действий» [1].

Важно подчеркнуть, что двойственная природа социального капитала, подразумевающая обязательное наличие группы (социальных сетей) для того, чтобы индивидуальный ресурс «заработал», является в данном случае атрибутивным свойством, отличающим его от других видов капитала и оправдывающим введение этого понятия. Менее очевидны эти заимствования у П. Бурдье, но и здесь понятие социального капитала является инструментальным и формируется как дополнительное по отношению к экономическому капиталу. Сам термин «социальный капитал» уже предлагает видение социальных отношений по аналогии с экономическими. В этом контексте включение в методологию исследования социального капитала элементов теории рационального выбора, сетевых теорий обмена, неоинституционализма было обусловлено стремлением встроить социальные отношения в утилитарные функции индивидуумов и дало возможность анализировать социальные связи, не выходя за рамки методологического индивидуализма [2].

Социальный капитал изначально описывался как нечто неуловимое, размытое, неоформленное (Бурдье), сложное для изучения, но облегчающее взаимодействие факторов в системе (Коулман), облегчающее сотрудничество между людьми и способствующее коллективному действию (Патнэм), – т. е. как совокупность всех неформальных связей, которые могут быть мобилизованы для решения той или иной задачи [3].

Именно подход Р. Патнэма сделал возможным использование теории социального капитала для объяснения процессов, которые разворачивались в сфере экономики, но не укладывались в рамки рациональных схем поведения и имели неформальный характер, т. е. для описания не только социальных отношений как таковых, но и неформальных отношений в экономике.

В данном случае теория Патнэма является не просто примером того, как экономическая терминология проникает в социальный дискурс. Редукция общественных отношений к чему-то, подобному финансовому капиталу, означает неявное предположение о том, что сплоченность и социальное участие – это лишь формы экономической активности и, следовательно, должны подчиняться законам рынка. Но именно рынки, которые в своей наиболее развитой форме поощряют людей думать о своем собственном благосостоянии, а не о благосостоянии других, ведут к ослаблению и разрушению вторичных групп [5]. Как отмечают многие исследователи, попытка Патнэма объединить две различные методологии приводит к существованию внутреннего противоречия в рамках его теории социального капитала, которое в работах самого Патнэма остается непреодоленным [4].

Представляется, что усложнение структуры понятия социального капитала является неизбежным следствием усложнения общества [5–6], т.е. предмета, для анализа которого применяется это понятие. Возрастающая неоднородность, сегментированность обществ наряду с усиливающимися процессами глобализации и виртуализации трансформирует и проблемное поле социальных исследований, предъявляя новые требования к используемому инструментарию. Именно поэтому существующие в настоящее время определения социального капитала являются многомерными, включающими в себя несколько уровней и единиц анализа [8]. Перипетии, которые происходят с концепцией социального капитала, не уникальны. Подобные проблемы (изменения смысла, содержания и значимости) переживает любой концепт, чье появление и развитие было детерминировано политическими причинами. На данный момент вряд ли можно говорить о том, что теория социального капитала полностью потеряла свое научное значение, поскольку дискурс о группах остается очень популярным, а количество исследований, посвященных социальному капиталу, остается огромным.

Библиографический список

1. Бурдье, П. За ангажированное знание / П. Бурдье // Неприкосновенный запас. – 2012. – № 5. – С. 61–63.
2. Бюссе, С. Социальный капитал и неформальная экономика в России / С. Бюссе // Мир России. – 2012. – № 2. – С. 1009–1014.
3. Дискин, И.Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И.Е. Дискин // Общественные науки и современность. – 2017. – № 4. – С. 38–43.
4. Патнэм, Р. Социальный капитал в экономике страны / Р. Патнэм // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – 2016. – № 11. – С. 113–129.
5. Журавлев, В.В. Современные методы подготовки персонала / В.В. Журавлев, А.М. Лопарева // Личность и общество: проблемы взаимодействия: материалы VII Международной научно-практической конференции. – Челябинск: Издательский дом «Монограф», 2014. – С. 222–224.
6. Айхель, К.В. Фриланс как новая форма занятости населения на российском рынке труда / К.В. Айхель, Т.А. Худякова, А.А. Юдина // Исследования человеческого капитала как стратегического ресурса социально-экономического развития: теория, методы, практика: сборник материалов Всероссийской молодежной научной конференции. – Екатеринбург, 2014. – С. 316–321.
7. Квасникова, Ю.Е. Управление персоналом посредством коучинга как эффективный инструмент инвестирования / Ю.Е. Квасникова, К.В. Айхель, Т.А. Худякова // Исследования человеческого капитала как стратегического ресурса социально-экономического развития: теория, методы, практика: сборник материалов Всероссийской молодежной научной конференции. – Екатеринбург, 2014. – С. 180–185.

8. Губанова, Е.В. Социальные сети как инструмент продвижения образовательных услуг / Е.В. Губанова // В сборнике: Реклама и современный мир. Материалы IV Международной научной конференции, 2016. – С. 113–117.

[К содержанию](#)

УДК 338.121:332.8

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СФЕРЕ ЖКХ

В.В. Журавлев

Рассмотрены различные представления о направлениях формирования и укрепления конкурентных позиций в сфере ЖКХ. Выделены возможные пути управления процессом оптимального развития субъектов ЖКХ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные позиции, стратегия, развитие.

В современных условиях кризисного состояния экономики остро стоит проблема сохранения конкурентоспособности российских предприятий, эффективности управления, что вполне закономерно ставит вопрос выбора оптимальных направлений развития, позволяющих не только удержаться, но и укрепить конкурентные позиции организаций в рамках реализации соответствующего стратегического сценария.

Конкурентная стратегия – это управленческая позиция, которую выбирает компания для повышения конкурентоспособности и своего стратегического развития. Конкурентная стратегия организации предусматривает обычно как оборонительные, так и наступательные действия, которые зависят от изменения рыночной ситуации [1]. Конкурентная стратегия, кроме этого, предполагает как краткосрочные тактические действия, необходимые для немедленной реакции на изменение ситуации, так и долгосрочные действия, от которых будут зависеть конкурентные возможности организации и ее будущая позиция на рынке товаров и услуг [3].

Рассмотрим условия, позволяющие предприятию быть конкурентоспособным.

Форма конкурентного единоборства зависит от условий, которые сложились на рынке, места и времени, при этом суть ее остается неизменной: захват большей доли и вытеснение конкурента с рынка.

Целью конкурентного единоборства является достижение конкурентных преимуществ, то есть занятие более прочной конкурентной позиции на рынке.

Конкурентной позицией является сопоставление характеристик главных параметров рыночного положения предприятия и его продукции с указанными параметрами конкурентов.

Основными подходами повышения конкурентоспособности организации являются:

- факт существования собственных мотивов к производственной или торговой деятельности, получение положительного результата деятельности;
- факт наличия ресурсов, которые необходимы для осуществления деятельности;
- способность и возможность противостояния конкурентам [2].

Как показывает практика, финансового благополучия добиваются организации, которые имеют более высокий конкурентный потенциал.

Конкурентный потенциал – это способность организации (реальная и потенциальная) осуществлять разработку, изготовление, сбыт и обслуживание конкурентоспособных изделий в различных рыночных сегментах. То есть ту продукцию, которая превосходит по качественным и ценовым характеристикам аналогичную продукцию конкурентов и пользуется наибольшим спросом у покупателя.

Рассмотрим принципы высокой конкурентоспособности организаций:

- 1) покупатели удовлетворены и готовы повторно покупать товары данной организации;
- 2) нет претензий к предприятию со стороны общества, акционеров, партнеров;
- 3) сотрудники предприятия испытывают гордость за свое участие в работе на данном предприятии.

Чтобы быть конкурентоспособной организацией, нужно:

- продвигать конкурентоспособную продукцию в целевые сегменты рынка, при этом конкурентоспособность товара подразумевает свойство продукции, оцененное покупателем, которое превосходит в данное время аналогичные товары по качеству и цене в определенном рыночном сегменте, но при этом не создает ущерб производителю;
- поднимать потенциал конкурентоспособности фирмы до высоты мирового производства в конкретных отраслях [6].

Анализ путей повышения конкурентоспособности организаций позволил И.Н. Гравшиной утверждать следующее: чтобы организации достичь высокой степени конкурентоспособности, нужно создавать гибкую систему воздействия на изменения факторов внешней и внутренней среды.

Меры, принимаемые государственными органами по повышению конкурентоспособности предприятий, носят самый разнообразный характер

и основаны на Конституции РФ, при этом правовые и нормативные акты, которые имеют отношение к государственному регулированию различных отраслей хозяйства, обязаны соответствовать определенным принципам и конституционным началам.

Модель, технологические элементы механизма государственного управления конкурентоспособностью организации базируются на главных компонентах всей системы государственного управления (инфраструктура, объекты, субъекты деятельности) и анализе функций и связей между ними и подходит как для производственных, так и для торговых предприятий. Вмешательство государства в процессы развития организаций целесообразно осуществлять в следующих направлениях: действуя на отношения на рынке через законодательство, налоговую, инвестиционную и тарифную политику и путем регулирования взаимоотношений между работниками и работодателями [4].

Эффективное управление взаимодействием государства и бизнеса в современных экономических реалиях напрямую коррелирует с успешностью функционирования коммерческого сектора и совершенствованием государственного регулирования процессов развития социально-экономических систем [6–8].

Рассмотрим пути повышения конкурентоспособности организаций, действующих на рынке предоставления услуг аварийно-диспетчерской службы в системе ЖКХ.

В последние годы проблеме формирования конкурентного бизнеса по предоставлению населению жилищно-коммунальных услуг уделяется повышенное внимание. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – это сложный объект, в управлении которого используются в настоящее время в основном две модели: управление при помощи УК (управляющей компании) и управление товариществом созданных собственниками жилья.

При этом для аварийного диспетчерского обслуживания в системе ЖКХ создаются аварийно-ремонтные службы, они устраняют аварии, возникающие на общих коммуникациях и технических устройствах, которые относят к общему имуществу (сети теплоснабжения, внутридомовое оборудование, водоотведение, водоснабжение, электроснабжение) многоквартирных домов.

В целом развитие конкуренции в сфере ЖКХ является главным условием повышения качества жилищных услуг и обоснованности их цен, однако процесс развития конкуренции в данной сфере идет очень медленно, и сложившаяся ситуация отрицательно влияет на развитие рыночных отношений в жилищной сфере. Данное обстоятельство негативно сказывается на социально-экономическом развитии страны и вызывает необходимость повышения конкурентоспособности организаций, действующих на рынке предоставления услуг аварийно-диспетчерской службы в системе ЖКХ и в целом жилищных услуг [4].

У управляющих компаний до сих пор нет осознания того, что оценка качества жилищных услуг – это важный аспект повышения качества предоставляемых ими услуг и повышения их конкурентоспособности. Характерными чертами для многих управляющих компаний являются отсутствие желания тесного взаимодействия с потребителями, низкая информационная прозрачность, нарушение нормативов, правил и стандартов предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Для повышения конкурентоспособности организаций, действующих на рынке предоставления услуг аварийно-диспетчерской службы в системе ЖКХ, необходимо:

- 1) изучение и внедрение передовых методов управления недвижимостью;
- 2) создание системы взаимосвязанных целей менеджмента компании и персонала;
- 3) разработка инновационных технологий и технических решений, направленных на снижение энергозатрат и повышение эффективности использования топливных и энергетических ресурсов в зданиях и сооружениях;
- 4) максимально возможное участие частного бизнеса в модернизации ЖКХ [3].

Способ привлечения в жилищно-коммунальное хозяйство частных коммерческих структур может быть использован через частное государственное партнерство на основе создания СРО (саморегулирующихся организаций) в области коммунального комплекса. Это межотраслевое профессиональное объединение операторов, которые работают в сфере теплоснабжения, электроснабжения, водоотведения и водоснабжения, занимающихся утилизацией бытовых отходов. Главными целями создания саморегулирующихся организаций в сфере ЖКХ будет являться повышение качества предоставляемых коммунальных услуг, привлечение частных инвестиций в коммунальный комплекс, повышение его надежности и конкурентоспособности [1].

На уровне муниципального образования в сфере ЖКХ существуют определенные возможности для формирования конкурентоспособности и повышения ее уровня на отдельных технологических сегментах оказания жилищных услуг, таких как услуги аварийно-диспетчерской службы (ремонт оборудования и объектов инфраструктуры ЖКХ), услуги по закупке материалов и топлива и др. Оказывать данные услуги возможно путем конкурсного привлечения подрядных организаций.

Таким образом, конкурентоспособность организаций, действующих в системе ЖКХ нашей страны, во многом определяется способностью оказывать традиционные услуги, а также потенциалом повышения их качества, снижением затрат и издержек, увеличением скорости и точности выполнения работ, при этом современные методы, способствующие

формированию конкурентной среды и управлению в коммунальной сфере, внедряются замедленными темпами.

Для повышения конкурентоспособности организаций, действующих на рынке предоставления услуг аварийно-диспетчерской службы в системе ЖКХ, необходимо изучение и внедрение передовых методов управления, разработка и внедрение инновационных технологий и технических решений, привлечение частного бизнеса к процессу модернизации ЖКХ.

Библиографический список

1. Варкова, Н.Ю. Создание инновационной организационной культуры как фактор повышения конкурентоспособности фирмы / Н.Ю. Варкова, М.В. Юмашева // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 24–26.
2. Губанова, Е.В. Анализ рисков инвестиционных проектов. Учебно-методический комплекс / Е.В. Губанова. – Калуга, 2011. – 76 с.
3. Журавлев, В.В. Комплексный подход к управлению развитием предприятия / В.В. Журавлев, К.С. Исаева // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 39–41.
4. Ильин, И.В. Моделирование и алгоритмизация нейтральных к рыночному риску стратегий / И.В. Ильин, О.В. Ростова, В.И. Копосов // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (87).
5. Пищулина, Е.С. Управление рисками при принятии управленческих решений / Е.С. Пищулина, Е.В. Иванцова // Сервис: экономика, техника, образование. Студенческий ежегодник. – Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ – 2016. – С. 38–42.
6. Худякова, Т.А. Совершенствование управления диверсификацией производства промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.А. Худякова. – Челябинск, 2000. – 21 с.
7. Губанова, Е.В. Обоснование управленческого решения организации о принятии дополнительного заказа по цене ниже критического уровня / Е.В. Губанова // Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 172–175.
8. Довбий, И.П. Тенденции, проблемы и перспективы сбалансированного и конкурентного развития предпринимательства (национальные и региональные аспекты): монография / И.П. Довбий, Т.А. Худякова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 160 с.
9. Баев, И.А. Управление экономической устойчивостью предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности / И.А. Баев, А.В. Шмидт // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 3. – С. 50–63.
10. Актуальные направления инновационных преобразований в производственной сфере / И.С. Молчанова, З.Ю. Лукичева, Ю.Р. Осипов и др. // Автоматизация и энергосбережение машиностроительного и металлургического производств, технология и надежность машин, приборов и оборудования Материалы восьмой Международной научно-технической конференции. – 2013. – С. 138–142.

11. Буньковский, Д.В. Стратегическое управление предприятием жилищно-коммунального хозяйства / Д.В. Буньковский // Вестник Калужского университета. – 2018. – № 1 (38). – С. 50–53.

[К содержанию](#)

УДК 338.48-44(470.55)

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Г.Л. Узарова, Н.В. Тихонова

В статье рассматриваются вопросы роли и места индустрии туризма на современном этапе в мировой экономике и в экономике России, изучены проблемы выездного туризма России. Особое внимание уделено проблемам внутреннего туризма страны в региональном аспекте. При исследовании выявлена возрастающая роль выездных потоков из азиатских стран: Китая, Южной Кореи, Индии и др. Раскрыты отличные потенциальные возможности внутреннего туризма Челябинской области и факторы способствующие и препятствующие его развитию.

Ключевые слова: туризм, конкурентоспособность, туристические ресурсы, инфраструктура, финансирование, туристические кластеры.

В течение последних лет многие ученые-экономисты говорят о диверсификации развития экономики России, о создании инновационных кластеров в области промышленности, строительства, транспорта и т.д. Динамика спроса на услуги рекреации и туризма отражает состояние общества и экономики. Высокие темпы развития туризма влияют на различные секторы экономики каждой страны и имеют огромное социальное значение.

Целью исследования является поиск новых решений в области развития внутреннего туризма в Челябинской области. В работе использованы статистические и аналитические методы исследования. Результатом исследования является вывод о необходимости совершенствования государственного регулирования на региональном уровне по вопросам развития внутреннего и выездного туризма.

Отрасль создает новые рабочие места, способствует росту качества жизни населения. Туризм относится к несырьевой сфере, и у него есть все шансы стать фактором экономического развития. Выездной туризм в настоящее время переживает непростые времена. Это связано с увеличением

сроков выдачи виз, ужесточением правил чартерных перевозок, уходом с рынка авиакомпаний «Трансаэро», «ВИМ-АВИА» и т.д. Сфера внутреннего туризма при успешном развитии может стать одним из факторов достижения стратегических целей развития экономики страны, обеспечения занятости населения, повышения благосостояния граждан, повышения уровня удовлетворения социальных и духовных потребностей. В сфере туризма взаимосвязаны интересы культуры и транспорта, экологии и занятости населения, безопасности и международных отношений, гостиничного бизнеса, санаторно-культурных комплексов. Индустрия туризма имеет большое значение для государства в целом, его субъектов, муниципальных образований и отдельных граждан. В развитии внутреннего и выездного туризма существует масса проблем:

- отсутствие реальных инвестиций;
- низкий уровень сервиса;
- дефицит квалифицированных кадров;
- отсутствие качественной инфраструктуры;
- неблагоприятная геополитическая обстановка.

В ходе исследования были проанализированы перспективы развития внутреннего и выездного туризма в Челябинской области [1]. Вопросы развития внутреннего развития туризма исследованы на основании работ Дж. Уокера, Д.Р. Макеевой, А.О. Овчарова и др.

По данным Всемирной туристической организации ООН для мировой туристической индустрии 2017 год стал самым успешным за последние семь лет. Общемировое число туристов достигло 1 322 млрд человек. По сравнению с 2016 годом количество туристов возросло на 7 %. Наибольший рост наблюдается в странах Европы и Африки. Всего в Европу в 2017 году прибыл 671 млн человек, Африку посетили 62 млн туристов [3]. Увеличился турпоток в Азиатско-Тихоокеанский регион, его посетили 324 млн туристов, прирост составил 6 % к 2016 году. На Ближний Восток турпоток составил 58 млн человек, прирост 5 %; в Северную и Южную Америку прибыло 207 млн человек. Рост турпотока связан с общемировым экономическим подъемом и восстановлением спроса на туристические услуги. В апреле 2017 года Всемирный экономический форум представил ежегодный доклад «Конкурентоспособность туризма и путешествий». В докладе приведена совокупность факторов, обеспечивающих устойчивое развитие туризма. На основании оценки отдельных компонентов рассчитывается индекс конкурентоспособности. К основным компонентам этого показателя относятся:

- 1) бизнес-среда;
- 2) охрана и безопасность;
- 3) здоровье и гигиена;
- 4) человеческие ресурсы и рынок труда;

- 5) развитие информационных и коммуникационных технологий;
- 6) международная открытость;
- 7) конкурентоспособность цен;
- 8) развитие авиатранспортной инфраструктуры;
- 9) развитие туристической инфраструктуры и обслуживания;
- 10) природные ресурсы;
- 11) культурные ресурсы и деловые поездки;
- 12) приоритет путешествия и туризма;
- 13) развитие наземной и портовой инфраструктуры;
- 14) экономическая устойчивость.

В итоговом рейтинге по индексу конкурентоспособности туризма и путешествий за 2017 год выявлены лидеры: Испания, Франция, Германия. Россия в общем рейтинге находится на 43-м месте. Для нашей страны 2017 год был противоречивым. Вырос турпоток за рубеж почти на 30 %, но на внутренних потоках роста не получилось. Причина стагнации туризма в наибольшей степени из-за «открытия» Турции, которая приняла в 2017 году около пяти миллионов россиян. На развитие внутреннего и въездного туризма положительно влияет системная работа по реализации федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)», реализация региональных программ развития туризма.

Анализ компонентов конкурентоспособности внутреннего и въездного туризма России выявил, что сильными сторонами являются богатые природные ресурсы, культурное население, здравоохранение, инфраструктура воздушного транспорта. Негативное влияние оказывают следующие компоненты: состояние безопасности в стране, качество инфраструктуры наземного транспорта и средств размещения туристов, слаборазвитая предпринимательская активность, охрана окружающей сферы.

Причины негативного влияния на туристический имидж России заключаются в следующем: неблагоприятная политическая обстановка, недобросовестная конкурентная борьба за туристические потоки, субъективная оценка ряда показателей международными экспертами и т.д. Обостренная политическая обстановка и субъективизм экспертов формируют негативный имидж России как страны, неблагоприятной для туризма на международном уровне [2].

Отечественные средства массовой информации недостаточно показывают российские достопримечательности с целью мотивации их посещений. Для улучшения позиций России на мировом туристическом рынке по заказу Ростуризма проводятся научные исследования по развитию туристических маршрутов в полярных регионах и разработке рекомендаций для органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по созданию социальных сервисов в сфере туризма. В настоящее время прово-

дится подготовка к приему болельщиков из разных стран на чемпионат мира по футболу в 2018 году, инфраструктуры туристических дестинаций доводятся до мирового уровня. Массовые событийные мероприятия мирового масштаба будут способствовать продвижению России в рейтинге стран по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма, что должно увеличить темпы роста въездного и внутреннего туризма. Несмотря на негативный имидж России, въездной поток туристов за первое полугодие 2017 года вырос на 18 %. Въезд туристов из Китая вырос на 32 %, их число достигло 363,7 тысячам человек. Из Германии прибыло 156 тысяч человек, прирост составил 10 %. Из США – 95,3 тысячи человек (+30 %). Внутренний туризм в 2017 году также растет. По источникам 2016 года, внутри страны совершено 50–55 миллионов туристических поездок.

Челябинская область относится к Уральскому рекреационному району и имеет уникальные рекреационные ресурсы, многообразие объектов историко-культурного наследия.

Область расположена на Южном Урале. Некоторые города области находятся в Европе, а другие – уже в Азии. Территория области находится в трех природных зонах: горно-лесная, лесостепная и степная. На территории области насчитывается около 3170 озер, общая площадь которых составляет 2125 квадратных километров. Крупнейшими озерами являются Увильды, Тургойак, Чебаркуль, Иртяш, Большие Касли. Многие озера богаты бальнеологическими ресурсами – органическими и минеральными грязями, щелочными водами. По разнообразию лечебных грязей область занимает одно из первых мест в России.

В области располагается более двухсот особо охраняемых территорий, в том числе всемирно известных – Ильменский заповедник, музей-заповедник «Аркаим» – ровесник пирамид Египта, памятники природы и истории; многие из которых находятся под охраной государства и входят в список всемирного наследия ЮНЕСКО. На территории области в 1991 году создан национальный парк Таганай – это горная территория со своеобразной флорой и фауной с 26 памятниками природы.

Большое количество озер позволяет развивать оздоровительный и спортивный туризм. В области развит событийный туризм – это ежегодный Ильменский фестиваль и Бажовский фестиваль народного творчества. Активно развивается культурно-познавательный и деловой туризм. Особое место в Челябинской области занимает индустрия зимнего туризма, которая представляет собой 17 горнолыжных центров, из которых наибольшее развитие получили: «Солнечная долина», «Абзаково», «Завьялиха», «Аджигардак», «Металлург-Магнитогорск». Горнолыжный комплекс «Солнечная долина» совместно со спортивно-туристским комплексом «Золотой пляж» входит в состав национального парка спорта и туризма «Тургойак» [3, 4].

В перспективе планируется создание инфраструктуры международного уровня для проведения соревнований, активного отдыха и туризма с посещением до 350 тыс. человек в год.

Подготовкой кадров в сфере туризма занимается 6 вузов, 2 колледжа и 2 филиала ЮУрГУ. В ЮУрГУ проходят обучение 600 человек, в УралГУФК – 350 человек. Челябинская область является инициатором проведения Российской студенческой олимпиады «Туристская Мекка» на базе ЮУрГУ с участием многих регионов России.

Оборот рынка туристических услуг на Южном Урале достиг 5 млрд руб., по этому показателю Челябинская область занимает седьмое место в стране. В 2016 году Челябинскую область посетили 2,1 миллиона туристов.

Наибольшее развитие получают спортивный, рекреационный и познавательный туризм. Власти Челябинской области продвигают туристический кластер «Синегорье», в который вошли объекты туризма на территории 12 городских округов и муниципальных районов, сформировано 10 базовых проектов, которые должны привлечь туристов. Кластер должен дать прирост турпотока в регион на 300 000 человек в год и создать 1,5 тысячи рабочих мест.

Объем инвестиций в кластер «Синегорье» оценивается в размере 2,8 млрд рублей в том числе 72 % – это частные инвестиции. За счет бюджета строятся дороги и коммуникации, но также необходимы вложения коммерсантов.

Заявленные инвестиции в объекты горнолыжного комплекса «Солнечная долина» и отеля «Золотой пляж» должны составить около 1 млрд руб. Для привлечения туристов запроектировано строительство шале для туристов выходного дня и хостел с низкими ценами для студентов, будет создан искусственный водоем и спа-центр.

Проблемой строительства новых объектов туриндустрии являются ограничения, связанные со статусом земель местного фонда. В Челябинской области 95 туристических объектов находятся на территории местных угодий. Это означает повышенную сумму арендной платы и полный запрет на новую стройку. Главные трудности возникают с областным управлением лесами, которое неохотно отдает подведомственные территории, несмотря на это, развитие туризма является одним из приоритетных направлений развития экономики региона [2, 7].

Заключение. Министерство культуры Челябинской области и региональный центр развития туризма в декабре 2017 года провели итоговую конференцию по развитию внутреннего туризма Челябинской области.

Предварительные итоги 2017 года показали, что растет количество мест в коллективных средствах размещения – 36 892 мест в 2016 году и 37 215 мест за 9 месяцев 2017 года. Построена «туристическая» автодорога, связавшая поселки Сыростан, Хребет и шоссе между Златоустом и Миассом. Участ-

ники из Челябинской области завоевали призовые места в конкурсе видео-презентаций «Диво России», конкурсе «Туристический сувенир» [5, 6].

Большой интерес вызвал проект мультимодальных перевозок «Снегирь», который позволяет жителям Челябинска всего за 1 час 40 минут добраться до горнолыжного комплекса «Солнечная долина». Это первый в России совместный проект мультимодальных перевозок Свердловской пригородной компании, ЮУЖД и горнолыжного курорта «Солнечная долина». Туристы отправляются поездом из Челябинска в Миасс, где их ожидают автобусы, отправляющиеся в «Солнечную долину». Этот маршрут является новым словом в развитии туристических кластеров на Южном Урале. Маршрут обслуживается электропоездом повышенной комфортности, расписание которого согласованно с расписанием автобусов.

Библиографический список

1. Ахтямов, М.К. Современные проблемы развития предпринимательства в России / М.К. Ахтямов, Е.А. Гончар // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 3. – С. 168–171.
2. Журавлев, В.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятий сферы индустрии гостеприимства (на примере клуб-отеля «Золотой Пляж») / В.В. Журавлев, А.М. Лопырева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 131–137.
3. Худякова, Т.А. Тенденции развития туризма в Челябинской области / Т.А. Худякова, Е.В. Дюрягина // Сервис: экономика, техника, образование. – Челябинск, 2016. – С. 97–102.
4. Худякова, Т.А. Использование современных методов продвижения для привлечения иностранных туристов на Южный Урал / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт, В.Ю. Тряскина // Актуальные проблемы экономического развития: сб. статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 314–316.
5. Губанова, Е.В. Развитие туризма в Калужской области / Е.В. Губанова // Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского. – Калуга, 2016. – С. 350–357.
6. Савченко, М.В. Региональные аспекты инвестиционной привлекательности Чувашской Республики / М.В. Савченко, А.В. Марков // Журнал экономических исследований. – 2017. – Т. 3. – № 1. – С. 9–13.
7. Соколова, И.С. Кластеры как перспективная форма повышения инновационного потенциала региона / И.С. Соколова // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований 2011». – Т. 10. – Экономика. – Одесса: Черноморье, 2011. – С. 31–35.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:004

АКТУАЛЬНОСТЬ МЕДИАОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КУРСА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ ДЛЯ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

В.Н. Фатеев

В статье рассматриваются вопросы медиаобразовательной подготовки студентов по специальности «менеджмент». Предлагается тематический курс «Основы медиакомпетентности менеджеров», целью которого является формирование у студентов-менеджеров полноценного восприятия и развития способностей к осмысленному критическому анализу медиатекстов; повышение уровня медиаграмотности и медиаобразованности, а также способности противостоять манипуляционным технологиям массмедиа.

Ключевые слова: медиаобразование, медиаграмотность, информационно-коммуникативная компетентность, профессиональное и массовое медиаобразование.

Сегодня медиаобразовательная проблематика имеет особую актуальность, которая четко обозначилась в отечественной науке в постперестроенную эпоху. В наш век, справедливо именуемый «медиатизированным», обращаться со средствами массовой информации должен уметь каждый человек, независимо от возраста и рода деятельности, так как данное умение относится к базовым навыкам личности, определяющим ее личный и профессиональный успех.

Медиаобразование имеет две целевые формы: профессиональное и массовое [4]. Первое предназначено для подготовки профессионалов разных видов СМИ (прессы, радио, телевидения, интернет-СМИ и т.д.), массовое медиаобразование обращено к широкой аудитории и готовит прежде всего компетентных потребителей медиа [2]. Применительно к менеджерам актуальными могут быть обе формы: в рамках массового медиаобразования на этапе высшего образования обучаются студенты немедийных специальностей, в том числе менеджеры в разных сферах (производственной, непроизводственной, гуманитарной и т.д.), профессиональное медиаобразование обращено к будущим управленцам медийной сферы (медиаменеджеры, продюсеры и т.д.).

Медиаобразовательная подготовка современных менеджеров обусловлена: 1) основными параметрами современного этапа развития общества как постиндустриального, информационного, порождающего потребность в непрерывной медиаобразовательной подготовке и переподготовке всего населения, в том числе людей, работающих на менеджерских должностях; 2) природой профессиональной деятельности менеджеров, в которой системообразующее значение имеют два фактора (информация и организация)

при определяющей роли информации; 3) современными информационными технологиями в управлении, формирующими «технологическую оснастку» современного менеджера [1].

Кроме того, нужно учитывать и приоритетность общекультурной информационно-коммуникативной компетентности личности по отношению к профессиональной.

К сожалению, отечественный опыт реализации медиаобразования в системе высшего образования не богат. Он ограничивается почти исключительно профессиональным модулем, с которого, собственно говоря, все медиаобразование и начиналось. Поэтому существует необходимость введения в основную образовательную программу менеджеров медиаобразовательного курса как общеразвивающего.

Такой курс, к примеру, был бы назван «Основы медиакомпетентности менеджеров». Преимущество этого курса в том, что он равно хорошо «вписывается» как в социально-гуманитарный блок (благодаря связи с такими дисциплинами, как культурология, политология, экономика, социология и т.д.), так и в естественнонаучный (поскольку опирается на знания, умения и навыки, формируемые в курсах информатики и современных компьютерных технологий). Сам же курс мог бы стать базовым для прописанного в стандартах курса «Информационные технологии в менеджменте» и должен предшествовать ему.

Целью этого курса является формирование у студентов-менеджеров полноценного восприятия и развития способностей к осмысленному критическому анализу медиатекстов; повышение уровня медиаграмотности и медиаобразованности, а также способности противостоять манипуляционным технологиям массмедиа. В соответствии с целью задачи курса сформулированы следующим образом:

- обеспечение адекватного восприятия медиатекстов как продуктов человеческой деятельности, понимания механизмов их возникновения и тиражирования, их критической оценки и квалифицированного суждения о них;
- обучение способам декодирования медиатекстов и постоянному наблюдению за характером функционирования в обществе средств массовой информации и коммуникации (как системы, так и ее отдельных предприятий), ориентации в них в целях их осознанного выбора и потребления;
- формирование критической автономии студентов по отношению к источникам массовой информации; защита их от некачественного контента в СМИ;
- освоение студентами процесса создания медиатекстов на основе участия в медиаобразовательных проектах разной степени масштабности;
- формирование адекватных ценностных и мировоззренческих ориентаций относительно демократических общественных институтов, конституционных прав человека, общечеловеческих ценностей (свободы слова и мысли, неприятия неравенства и угнетения, в том числе информационно-

го, и т.д.); противодействие негативистским тенденциям в молодежной среде, формирование навыков полезного досуга.

Курс предполагает инновационную методику проведения занятий, основанную на проблемных, эвристических, игровых, проектных и других активных формах обучения, развивающих индивидуальность студента, самостоятельность его мышления, стимулирующих его творческие способности через непосредственное вовлечение в медиадеятельность, восприятие, интерпретацию и анализ медиатекстов [5, 6].

В программе курса семь тем: «Социально-политические аспекты существования массмедиа», «Массмедиа и массово-коммуникационная деятельность», «Агенты медиа и аудитория», «Система СМИ и СМК: история и современность», «Наука о массмедиа», «Медиасистема Челябинской области» и «Массмедиа и менеджеры». Курс рассчитан на один семестр (68–72 аудиторных часа в зависимости от продолжительности семестра; по 2 аудиторных часа в неделю, поровну распределенных между лекционными и семинарско-практическими занятиями; в конце семестра предполагается зачет; общая трудоемкость дисциплины – 2 зачетные единицы) [7, 8].

По окончании изучения курса «Основы медиакомпетентности» студент должен:

- иметь представление о системе средств массовой информации и коммуникации и о месте в ней деловой прессы, а также о политических, экономических (особенно), творческих и прочих аспектах деятельности медиа;
- владеть навыками анализа отдельных средств массовой информации и коммуникации и публикаций в них;
- уметь создавать простейшие медиатексты и участвовать в диалоге со средствами массовой информации и коммуникации;
- быть способным использовать теоретические знания, полученные на лекциях и в результате самостоятельной работы, на практических занятиях и в процессе написания рефератов; совершенствовать навыки речевой деятельности;
- быть готовым к освоению курса «Информационные технологии в менеджменте» или к дальнейшему обучению по профилю «Информационный менеджмент».

Библиографический список

1. Журавлев, В.В. Технологии педагогической деятельности в бизнес-образовании: монография / В.В. Журавлев. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.
2. Корконосенко, С.Г. Преподаем журналистику. Профессиональное и массовое медиаобразование: учебное пособие / С.Г. Корконосенко. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2004. – 240 с.
3. Пищулина, Е.С. Проблемы эффективности управленческих решений / Е.С. Пищулина, Е.А. Бирюкова // Сервис: экономика, техника, образование. Студенческий ежегодник. – Челябинск, 2016. – С. 50–54.

4. Худякова, Т.А. Разработка оптимальной структуры учебного пособия с целью повышения качества образования бакалавров менеджмента / Т.А. Худякова, А.А. Кашапова // Общество и сервис: теоретические и практические инновации. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. – С. 42–45.

5. Худякова, Т.А. Повышение качества образования бакалавров менеджмента с использованием информационно-коммуникационных технологий / Т.А. Худякова, А.А. Кашапова // Проблемы социально-экономического развития регионов: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, Аэтерна. – С. 159–160.

6. Фатеева, И.А. Непрофессиональное медиаобразование и его кадровое обеспечение в России / И.А. Фатеева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2005. – Т. 11. – № 1. – С. 6–10.

7. Чернова, А.Ю., Эффективное сотрудничество вузов с предприятиями / А.Ю. Чернова, А.В. Марков // Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения. – 2017. – № 1 (41). – С. 116–119.

8. Соколова, И.С. Интерактивные методы обучения как средство совершенствования профессиональной подготовки студентов высших учебных заведений / И.С. Соколова // Теоретические и методологические проблемы современного образования: Материалы XVII Международной научно-практической конференции. – Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований», 2014. – С. 147–149.

[К содержанию](#)

УДК 336.221

ОПОРТУНИЗМ В ПОВЕДЕНИИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, МЕТОДЫ ПРОФИЛАКТИКИ

Е.С. Федяй

Рассмотрено понятие «оппортунизм» в приложении к проблеме налогообложения в Российской Федерации. Представлены причины оппортунистического поведения граждан и даны предложения по снижению налоговой задолженности.

Ключевые слова: налогообложение, оппортунизм, система налогообложения, налоговая задолженность, недоимка, институциональная экономика.

Налоги представляют собой форму экономической деятельности, цель которой – формирование доходов государства, необходимых для осуществления его функционирования, поддержания работы различных сфер и обеспечения надлежащих условий жизни для граждан.

Согласно Налоговому кодексу налоги являются разновидностью взысканий с налогоплательщиков определенной доли получаемого ими дохода с целью покрытия всех общественных потребностей. К налогам применимы такие характеристики, как безвозвратность, срочность, безвозмездность [3].

Утвердившаяся система налогообложения, действующая в том или ином государстве в определенном периоде, является отражением уровня политической и экономической развитости общества.

Полученные в процессе налогообложения финансовые средства являются важнейшим механизмом, который позволяет трансформировать индивидуальные ресурсы в общественные блага.

Процесс установления представителями государственной власти налоговых ставок, льгот, других элементов предполагает определение конкретного способа, с помощью которого будут взиматься налоги с представителей бизнеса и домашних хозяйств.

Пополнение государственного бюджета не является единственной целью процесса взыскания налоговых платежей. Приводя в действие систему налогообложения, периодически изменяя ее, представители власти тем самым оказывают содействие в поддержке сферы производства, продажи и потребления товаров. Также с помощью налоговых сборов можно производить стимуляцию или, наоборот, ограничение тех или иных видов деятельности, оказывать влияние на финансовую активность представителей бизнеса, выполнять контроль количества финансовых ресурсов, находящихся в обращении [1].

Проблема правильности организации налогового процесса в нашей стране является одной из ключевых в финансовом секторе.

Вопрос реформирования налоговой системы является наиболее обсуждаемым и критикуемым, для его решения проводится масса исследований и мероприятий по анализу.

Таким образом, можно сказать, что сфера налогообложения является одной из важнейших составляющих современных рыночных отношений, которая во многом оказывает влияние на изменения, происходящие в экономическом секторе страны.

Сформировавшаяся на сегодняшний день налоговая система базируется на принципе распределения финансовых ресурсов между представителями разных социальных групп. С помощью собранных в результате налогообложения денежных средств осуществляется государственная поддержка самых незащищенных групп населения.

Но многие граждане не осознают всю важность и социально-политическую ценность такой фундаментальной категории, как налоги. Таким образом, получается, что, не имея четкого представления, для чего необходимо уплачивать налоги, люди в результате лишаются значительной части заработанных средств. В это же время многими гражданами совре-

менная система налогообложения воспринимается как социально несправедливая, что не способствует высокой собираемости налогов, а скорее наоборот, мотивирует их на сокрытие части своих доходов.

Не слишком радует и ситуация, сложившаяся в малом бизнесе. Несмотря на то, что государство оказывает различные виды поддержки в этом направлении, процесс входа на рынок все же является довольно сложным [8]. А в дальнейшем еще и необходимо приложить усилия для удержания своих позиций. В результате многие фирмы принимают решение либо о банкротстве, либо о неуплате налогов. Для многих уклонение от налогообложения проходит безнаказанно, в частности при процедуре банкротства, что создает соблазн для других представителей бизнеса пойти по тому же пути [1].

Многие фирмы не отражают реальную заработную плату своих работников в смете затрат, тем самым минимизируя свои издержки, но тот факт, что предприятия не отчисляют платежи в пенсионный фонд, в дальнейшем повлечет за собой проблемы с пенсиями у этих сотрудников [2].

Налоговый кодекс можно считать лидером по частоте и количеству вносимых правок и дополнений, что также не лучшим образом сказывается на жизни плательщиков налогов.

Такое положение дел четко демонстрирует высокий уровень недоверия физических и юридических лиц к действующей системе сбора налогов. О проблемах свидетельствуют также данные Росстата, согласно которым на 1 января 2018 года сумма задолженности по налогам и сборам составила 1078,9 млрд рублей, что составляет 6,22 % от общей суммы налогов, сборов и других обязательных платежей, поступивших в бюджет (17343,2 млрд рублей). Из них 812,6 млрд рублей – недоимка, что составляет 75,32 % от общей суммы задолженности [5].

В поведении человека одной из доминирующих концепций является оппортунизм. Данное понятие появилось в последней трети двадцатого века. Впервые понятие «оппортунистическое поведение» было введено Оливером Уильямсоном.

Оппортунизм – поведение контрагентов, не ограниченное принципами морали, нацеленное на удовлетворение личных интересов.

Это означает, что движущими силами в поведении человека являются его субъективные интересы и эгоизм. На основании этого и появляется стремление к обманным действиям.

Оппортунизм предполагает преднамеренное предоставление неправдивых или искаженных данных, сокрытие правды, введение в заблуждение.

По классификации Уильямсона оппортунизм представляет собой доминирующую форму приверженности своим интересам с использованием как явных, так и скрытых обманных действий, таких как ложь, сокрытие правды, мошенничество и прочее [5].

Подобное поведение не проходит бесследно для экономических систем и влечет за собой информационную асимметрию, которая усложняет экономическое взаимодействие агентов.

Выделяют следующие признаки оппортунистического поведения:

- асимметрия информации;
- недобросовестное поведение, которое носит скрытный и преднамеренный характер;
- несовпадение интересов и ущерб контрагентов.

В основе оппортунизма как институциональной категории лежит информационная асимметрия и, конечно, различия в интересах контрагентов.

Различным видам асимметрии соответствуют три типа оппортунистического поведения:

- скрытые характеристики – асимметрия информации, при которой контрагент делает неблагоприятный отбор, так как качественные характеристики ему неизвестны;
- скрытые действия приводят к моральному риску стороны, обладающей информацией;
- скрытые намерения контрагента приводят к вымогательству [4].

Вышеперечисленное актуализирует проблему изучения особенностей с целью разработки механизма противодействия оппортунистическому поведению в сфере налогообложения.

В самом общем понимании под налоговым оппортунизмом принято понимать поведение, направленное на достижение собственных интересов путем уклонения, избегания и ухода от налогообложения (включая такие, как мошенничество, воровство, обман и другие) [6].

Налоговый оппортунизм как термин возник в конце двадцатого века, его основными признаками являются:

- преднамеренные незаконные действия налогоплательщиков, носящие как правило, скрытый характер, направленные на невыполнение или неполное выполнение налоговых обязательств;
- асимметричность рыночной информации;
- различие в интересах и целях участников налоговых правоотношений [6].

То или иное поведение человека может быть вызвано определенными стимулами положительного или же отрицательного характера [5].

Так, в сфере налогообложения положительным стимулом для налогоплательщиков служит повышение уровня заработной платы или укрепление конкурентного положения на рынке. А отрицательным стимулом является возможность наступления ответственности уголовного или административного характера.

И если положительный стимул оказывается доминирующим, то налогоплательщики склоняются к оппортунизму. Это проявляется в скрытии

своих реальных доходов, создании подставных юридических лиц, предоставлении данных о несуществующих хозяйственных операциях и т.д.

Для потенциальных инвесторов дополнительный риск представляет нестабильность налогового законодательства, что проявляется в постоянном внесении различных правок, которые к тому же могут иметь обратную силу. В данном случае государству необходимо предоставлять четкие гарантии стабильности законодательства в налоговой сфере и соблюдения всех его норм на протяжении длительного периода. Оптимальным условием для стабильной экономики является пересмотр и изменение налоговой системы как можно реже. При этом необходимо уведомлять налогоплательщиков о предполагаемых изменениях предварительно.

На сегодняшний день в законодательстве по налогообложению присутствует большая доля противоречивых положений, нет четкости в определениях, что в итоге приводит к неминуемым ошибкам при начислении налогов и усложняет процесс изучения системы налогоплательщиками. Нестабильность законодательства, его противоречивость, присутствие возможностей для двоякого толкования определенных положений, принятие законов задним числом – все это самым негативным образом сказывается на привлекательности страны для иностранных инвесторов и создает массу препятствий в деятельности отечественного бизнеса.

Отдельно стоит уделить внимание проблеме неэффективной деятельности отдельных структур налоговой системы. Это касается многочисленного аппарата налоговых органов, где зачастую работают неподготовленные сотрудники с недостаточным уровнем квалификации и опыта. В результате их некомпетентной работы многие недобросовестные физические и юридические лица достаточно легко избегают ответственности за нарушения налогового законодательства.

Уклонение от уплаты налогов, приобретающее массовый характер, является прямым следствием неэффективной государственной политики в данном секторе. В результате подобные действия поощряются не только самими налогоплательщиками, но и обществом в целом. Положительный эффект не достигается ни увеличением расходов на модернизацию налоговой системы, ни снижением налоговой нагрузки. Таким образом, для выхода из сложившейся ситуации государству необходимо разработать и предпринять решительные меры для поэтапного усовершенствования системы налоговых сборов.

Неуплату налогов можно разделить на неумышленную, умышленную и рассматривать ее как некий акт гражданского протеста против налоговых сборов как таковых [9].

Неумышленная неуплата, как правило, возникает вследствие различных технических и информационных проблем. Это может быть недостаточная осведомленность о налоговом законодательстве, а также его сложность и противоречивость некоторых положений.

Умышленное уклонение от налогообложения основано на желании повысить экономическую эффективность деятельности. Подобные действия должны жестко наказываться со стороны государства.

В отдельную категорию выделяется гражданский протест против уплаты налогов, однако как и умышленная неуплата, данное действие рассматривается с юридической точки зрения также как незаконное. Но существуют мнения, что данные явления все же необходимо разделять.

Так, умышленная неуплата налоговых сборов, которая имеет широкое распространение и охватывает самые разные социальные слои, должна рассматриваться именно как гражданский протест, осуждающий неэффективность государственной политики в этом секторе [9–10]. Таким образом, гражданский протест в сфере налогообложения представляется именно как реакция общества или отдельных его представителей на действия или бездействие со стороны государства.

Основной характеристикой гражданского протеста против налогообложения является его массовость. Но все общество не может быть правонарушителем, что привело бы к потере легальности субъектов системы налогообложения и государственной легитимности [12].

Очень важно исключить возможность скрытой поддержки представителями налоговых служб неплательщиков налоговых сборов как проявление внутреннего протеста против действующей системы. Это может иметь выражение в виде сговоров с налогоплательщиками, вымогательстве взяток и т.д.

Также присутствуют случаи необходимости выполнения должностными лицами плана по взысканию определенных штрафов.

В качестве одного из наиболее результативных методов урегулирования налоговых отношений стоит рассмотреть усиление отрицательных стимулов, что должно отражаться в ужесточении ответственности за неуплату налоговых сборов, а также осуждении со стороны общества [13].

Большую важность имеет осознание того, является ли такое поведение плательщиков налогов причиной либо же следствием проводимой государством политики в сфере налоговых сборов.

В решении проблемы оппортунизма в сфере налогообложения необходимо предпринять следующие шаги:

- усовершенствовать налоговое законодательство и урегулировать сферу налоговых отношений на уровне государства;
- увеличить влияние отрицательного стимула на плательщиков налогов.

С нашей точки зрения процесс формирования правильной налоговой культуры должен основываться на постоянном взаимодействии государственных органов и населения.

Библиографический список

1. Беккер, Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения налогов: дис. ... канд. экон. наук / Е.Г. Беккер. – М., 2006. – 276 с.
2. Варкова, Н.Ю. Роль профсоюзов в современной России / Н.Ю. Варкова, Ю.Е. Квасникова // Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 16–18.
3. Романовский, М.В. Налоги и налогообложение / М.В. Романовский, О.В. Врублевская; под. ред. М.В. Романовского. – СПб.: Питер, 2009. – 528 с.
4. Журавлев, В.В. Комплексный подход к управлению развитием предприятия / В.В. Журавлев, К.С. Исаева // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 39–41.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
6. Официальная статистика. Финансы [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#.
7. Слепнева, Ю.В. Налоговый оппортунизм и особенности его проявления в сфере малого бизнеса / Ю.В. Слепнева // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы. Материалы V Международной научно-практической конференции. – Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2017. – С. 216–219.
8. Угарова, Г.Л. Влияние системы налогообложения на государственное регулирование цен / Г.Л. Угарова, Д.С. Хакимова // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 183–185.
9. Угарова, Г.Л. Развитие малого бизнеса в Челябинской области / Г.Л. Угарова, Е.С. Пищулина // Сервис: экономика, техника, образование. Межвузовский сборник научных трудов. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2017. – С. 74–78.
10. Худякова, Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 143 с.
11. Федяй, Е.С. Оппортунистическое поведение налогоплательщиков / Е.С. Федяй, П.В. Павлова // Вопросы науки и образования. – 2018. – № 2(14). – С. 35–36.
12. Марков, А.В. Тенденции развития государственной поддержки малого бизнеса / А.В. Марков // Экономика и экология: тренды, проблемы, решения. Материалы Международной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 135–138.
13. Буньковский, Д.В. Налоговое стимулирование развития легального предпринимательства / Д.В. Буньковский // Вестник Уфимского юридического института МВД России. – 2018. – № 1. – С. 84–88.

[К содержанию](#)

УДК 330.341.1:001.895

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ

Е.М. Циплакова

В статье рассматриваются методические положения управления коммерциализацией высокотехнологичных продуктов с использованием специального механизма. Предложена методика управления коммерциализацией высокотехнологичных продуктов в жизненном цикле регулирования баланса интересов по условиям его максима.

Ключевые слова: управление, коммерциализация, высокотехнологичный инновационный продукт.

В основе методологии должна быть положена концепция исследования. Она представляется целостной системой научных методов управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов по факторам согласования интересов производителей и потребителей, обеспечивающих эффективное функционирование предприятия на основе регулирования значимости специальных и базовых функций управления дисбалансом для достижения и сохранения устойчивости процессов коммерциализации в долгосрочном периоде времени [1, 3]. Можно выделить четыре метода управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов (табл. 1).

Таким образом, можно утверждать необходимость совершенствования методологии на основе метода управления коммерциализацией ВИП в указанной концепции циклического процесса повышения качества разработки комплекса методов управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по показателям согласованности интересов его производителя и потребителей [2]. Действительно, ни один из рассмотренных методов не решает поставленных задач настоящего исследования в достаточной мере. Это вызвано отсутствием интегрального методического инструментария, содержащего комплекс количественных методов оценивания, критерии оценок качества и эффективности управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по факторам согласования интересов производителей и потребителей на основе специального механизма [4]. Разработаны требования к такому комплексу (табл. 2).

Таблица 1

Анализ методов на соответствие цели и задачам исследования

Авторы, генезис и названия методов	Оценка степени соответствия метода цели и задачам исследования
Д. Аакера, П. Дойля, Г. Кунца, М. Мескона и другие, 1980 г. Функциональный подход [5]	Низкая, так как не учитывает особенности ВИП и степень согласования интересов производителей и потребителей
С.Т. Берне, Дж. Лорш, Е. Лоуренс, Р. Моклер, П. Друкер, Д. Макрегор, М. Портер и другие, 1950 г. Ситуационный подход [8]	Низкая, так как не учитывает особенности ВИП и степень согласования интересов производителей и потребителей
К.П. Дойль, М. Портер, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдинов и другие, 1960 г. Комплексный подход [6, 7]	Средняя, так как не учитывает согласование интересов производителей и потребителей
Й. Шумпетер, Х. Кларк, М.И. Туган-Барановский, Р. Гильфердинг, А. Афталион, Г. Мур, Ж. Лескюр, Н.Д. Кондратьев и другие, 1970 г. Циклический подход [5]	Средняя, так как не учитывает циклические изменения процессов управления и реализации инноваций

Таблица 2

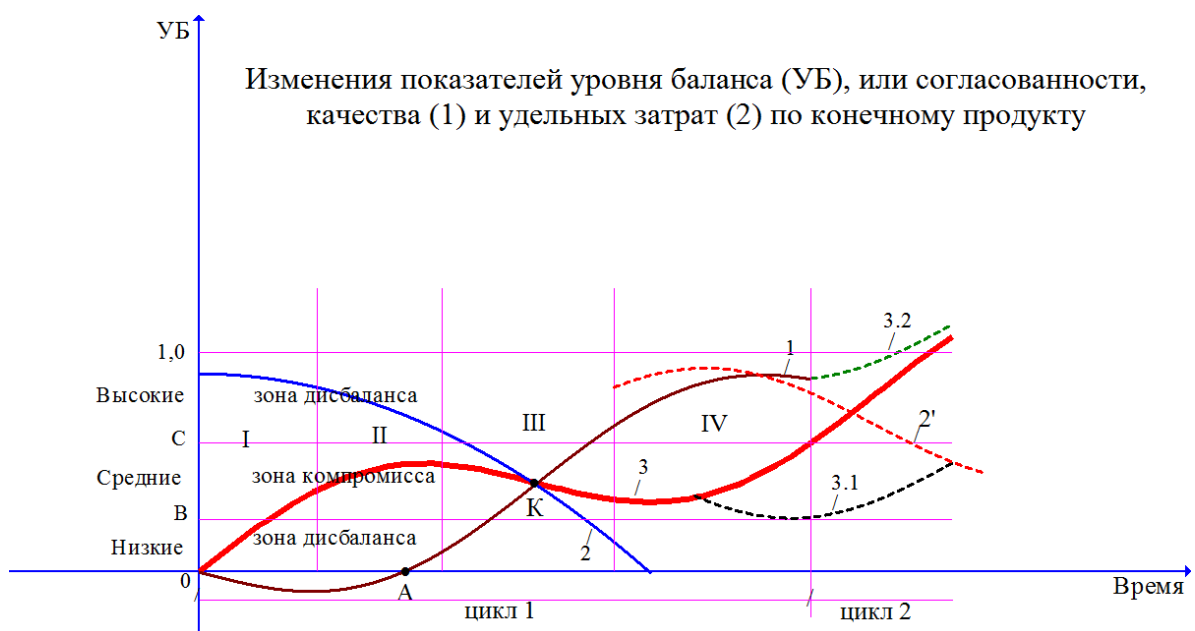
Требования к разработке комплекса
методов управления коммерциализацией ВИП

Основные недостатки имеющихся методов	Методологические требования	
	К комплексу методов	К свойствам системы управления
1. Недостаточно учитывается степень определенности результатов управления коммерциализацией ВИП по факторам дисбаланса интересов производителей и потребителей. 2. Количественно не учитывается степень воздействия на баланс интересов производителей и потребителей. 3. Характер возникновения дисбаланса в большинстве случаев спонтанный	Требуются методические положения управления по факторам интегрально-матричной циклической модели управления коммерциализацией ВИП по факторам баланса интересов: 1. Критерии и показатели оценки качества и эффективности управления коммерциализацией ВИП по факторам дисбаланса интересов производителей и потребителей в цикле	Требуется внести изменения и дополнения в систему управления предприятием: 1. Дополнить базовые функции управления предприятием с учетом регулирования дисбаланса интересов производителя и потребителя. 2. Разработать специальные функции управления дисбалансом интересов, которые более эффективно используются в механизме управления коммерциализацией ВИП

Окончание табл. 2

Основные недостатки имеющихся методов	Методологические требования	
	К комплексу методов	К свойствам системы управления
4. Нет комплексного подхода к исследованию причин дисбаланса интересов производителей и потребителей 5. Отсутствует интегральная оценка качества и эффективности управления коммерциализацией ВИП	2. Формирование механизма управления коммерциализацией ВИП по факторам дисбаланса интересов производителей и потребителей	по факторам дисбаланса интересов производителей и потребителей 3. Разработать показатели и критерии качества и эффективности управления коммерциализацией ВИП до реализации функций управления

Представление динамики качества продуктов типа ВИП дано на рис. На этапах I, II количественные уникальные характеристики и ценности неизвестны большинству потребителей. В соответствии с теорией Миниэкономики предприятие можно рассматривать как рыночную систему взаимоотношений производителя (продавца) с потребителями [1]. В таком подходе, называемом менеджери́змом, обычно ставится задача согласования интересов при невозможности обеспечения рациональности решений. Следовательно, на начальных этапах проектных работ ценность соответствующих услуг по разработке НИОКР и самих продуктов не осознается потребителями в полной мере.



Динамика факторов эффективного управления коммерциализацией
в гипотетическом представлении жизненного цикла баланса интересов
производителя и потребителя

Указанные соображения позволяют выдвинуть гипотезу представления динамики главных факторов и показателей эффективной коммерциализации. Следует учесть ожидаемый сдвиг во времени кривой 1 для более реального представления процесса изменений в предположении, что необходимо время ОА (рис.) на разработку инновационного проекта и появление ощутимых признаков роста качества продуктов типа ВИП. Это интерпретирует учет инерции в осознании потребителями общей (психологически оцениваемой) полезности инновационного продукта. Очевидно, что кривая 3 (на рис.) соответствует изменениям уровня согласованности интересов производителя (кривая 2) и потребителей (кривая 1). Так как эти факты и процессы повторяются периодически, очевиден циклический характер динамики показателя-свойства УБ и рассматриваемой группы показателей-факторов.

Некоторое снижение уровня качества продуктов типа ВИП на завершающем IV этапе жизненного цикла проекта и продукции объясняется тем, что каждый дополнительный прирост ее качества уменьшает выраженность психологических реакций потребителей по оценке ценности любого продукта. Это означает, что предельная полезность продукта снижается и растет дисбаланс интересов [1, 2]. Для сохранения уровня согласованности и перехода в зону компромисса необходима модернизация на основе низко- или среднетехнологичных продуктов (вариант 3.1) либо переход в следующем цикле развития к новому продукту типа ВИП (вариант 3.2) и к более высокому уровню его качества. Для этого с упреждением следует перейти к его производству (кривая 2'). Предполагается, что зоны дисбаланса и компромисса смещаются вверх, отражая непрерывность и объективность научно-технического прогресса, выражающегося в повышении возможностей производителя и требований потребителей.

Проведенный анализ позволяет ввести новое понятие и аналитико-плановый инструмент – жизненный цикл баланса интересов производителя и потребителей (ЖЦБИ), присущий продуктам типа ВИП. Цикл определяется временем изменений уровня согласованности результирующего показателя УБ и главных факторных показателей, выражающих интересы взаимодействующих субъектов и объектов.

Использование предлагаемого подхода, основанного на понятии ЖЦБИ в инструментарии стратегического планирования, снижает неопределенность результатов коммерциализации продуктов типа ВИП. Действительно, появляется возможность предсказания времени и ограничивающих величин показателей качества по видам продукции и затрат производителя на ее изготовление. Это уменьшает вероятность долгосрочных ошибок в определении целей. В процессе применения инструментария ЖЦБИ можно выделить четыре этапа.

На этапе I осуществляется формирование механизма и функций управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по факторам дисбаланса интересов. Незначительный рост уровня баланса (УБ) в зоне дисбаланса обусловлен ожиданиями потребителей и случайным согласованием интересов. Низкая величина УБ связана также с затратами производителей на разработку проекта создания и реализации продукта.

На этапе II цикла величина УБ повышается незначительно и стабилизируется в зоне компромисса интересов. Это необходимо для начала коммерциализации продукта с возможным достижением консенсуса интересов в области точки К пересечения кривых 1 и 2. Для этого целесообразно применение уже сформированного механизма управления и специальных функций регулирования показателей согласованности интересов как факторов результирующего показателя-свойства УБ.

Этап III цикла соответствует периоду регулирования показателей дисбаланса с применением дополнительных функций управления (например, учета и контроля характеристик потребительских ценностей для оценки и стабилизации их согласованности с характеристиками продукта). Критерием оценки является нахождение показателя УБ в зоне компромисса (как норматива) или консенсуса (в идеально-недостижимом либо спонтанном случае).

На IV этапе цикла коммерциализации продукта типа ВИП действие закона общей и предельной полезности обуславливает возможность перехода в зону дисбаланса интересов при низком уровне показателей удельных затрат производителя. Это означает, что дальнейшее эволюционное повышение качества и снижение удельных затрат не соответствует потребительским характеристикам ценности ВИП. Необходим переход к новому циклу 2 с новым продуктом типа ВИП, так как снижаются уровни баланса интересов и качества продукции (штриховая линия 2').

Следовательно, для решения проблемы управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по факторам согласования интересов производителей и потребителей необходимо развитие методологии управления. Она реализуется на основе концепции формирования механизма и методики управления коммерциализацией продуктов типа ВИП в жизненном цикле регулирования баланса интересов по условиям его максимума.

Библиографический список

1. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
2. Кристенсен, К. Дилемма инноватора / К. Кристенсен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с.
3. Монастырский, Е.А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е.А. Монастырский, Я.Н. Грик // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85–87.

4. Мухопад, В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.
5. Словарь предпринимателя / под ред. Н.Н. Пилипенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 580 с.
6. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с 9-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XX, 412 с.
7. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер. 2010. – 400 с.
8. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / общ. ред. В.И. Кушлин, В.П. Чичканов. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 744 с.
9. Довбий, И.П. Тенденции, проблемы и перспективы сбалансированного и конкурентного развития предпринимательства (национальные и региональные аспекты): монография / И.П. Довбий, Т.А. Худякова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 160 с.
10. Khudyakova, T.A. Steady Functioning of an Enterprise in the Conditions of Variable Economy / T.A. Khudyakova, A.V. Shmidt // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – №. 4. – Pp. 274–279.
11. Соколова, И.С. Об инвестиционной привлекательности конкурентоспособности рынка территорий / И.С. Соколова // Сборник научных статей VI Международной НПК «Управление реформирование социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов». – Пенза: ПГУ, 2015 – С. 145–148.
12. Ростова, О.В. Применение инструментов инновационного менеджмента для достижения целей организации / О.В. Ростова // Инновационное развитие российской экономики. Материалы X Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 289–293.
13. Малофеева, Н.М. Возможности использования средств бизнес-аналитики для улучшения работы компании / Н.М. Малофеева, О.В. Ростова // Неделя науки СПбПУ. Материалы научной конференции с международным участием. – СПб., 2016. – С. 74–77.

[К содержанию](#)

УДК 658.7 + 339.18

ВЫБОР ВИДА ФУНКЦИИ ПРИ ВЫЧИСЛЕНИИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

Г.М. Грейз

В статье дано описание нескольких вариантов методики оценки эффективности управления логистическими процессами промышленного предприятия. Методика базируется на инструментарии теории нечетких множеств. Оптимальность предложено оценивать по степени соответствия сочетания ключевых параметров логистической системы установленному критериальному набору требований. Выполнена апробация методики при использовании различных правил определения образа нечеткого множества. Апробация выполнена на базе Челябинского трубопрокатного завода. В рамках апробации выполнена оценка оптимальности сочетаний ключевых показателей управления логистическими потоковыми процессами за 2012–2015 годы.

Ключевые слова: логистика промышленных предприятий, методика оценки эффективности управления логистическими процессами, теория нечетких множеств, ключевые показатели управления.

Задача оценки эффективности каких-либо производственных процессов является весьма востребованной, в том числе и для оценки эффективности управления логистической сферой промышленного предприятия. Как правило, при выполнении многокритериальной оценки вычисляют интегральный показатель, характеризующий эффективность управления. Однако получение интегральных показателей не всегда позволяет получить ответ на вопрос о степени оптимальности исследуемого сочетания параметров логистической системы. Различные сочетания таких параметров могут иметь одинаковые значения интегральных показателей эффективности логистического управления. Данная проблема может быть решена путем выбора одного сочетания, наилучшим образом соответствующего установленным критериям эффективности. Другой проблемой оценки эффективности логистического управления является то, что для этого необходим достаточно большой объем разнообразной информации. Это различные параметры логистических систем, критерии экспертной оценки и др. Приведенные проблемы осложнены тем, что оценка эффективности часто выполняется в условиях различных видов неопределенности. По этим причинам приложения теории нечетких множеств оказываются востребованными.

ми в системе информационно-аналитического обеспечения управления логистическими процессами промышленного предприятия [6, 7].

Применение данной теории позволяет выполнить учет разнообразной информации о параметрах логистической системы и обеспечить адекватную оценку эффективности логистической системы, более близкую к реальной ситуации, путем замены точно заданных (четких) параметров их нечеткими значениями [1, 3, 5].

Полагаем, что для решения задачи оценки эффективности управления логистической системой промышленного предприятия целесообразно использование решений задач «определение образа нечеткого множества» и «определение подпрямого образа нечеткого множества» [3, 8].

Представим постановку задачи «определение образа нечеткого множества» в следующем виде: имеются экономические объекты с набором определенных признаков – нечеткое множество B универсального множества Y , а для оценки этих объектов задан критериальный набор этих признаков нечеткое множество A универсального множества X . Требуется найти нечеткое отношение R из множества X во множество Y такое, чтобы $B = A * R$. (*) обозначено правило определения образа нечеткого множества, например ($\diamond$).

Результатом решения этой задачи является выявление экономического объекта, который обладает хотя бы одним признаком из критериального набора.

При определении образа нечеткого множества A функция принадлежности искомого нечеткого множества $B - \mu_B(y)$ находится как:

$$\mu_B(y) \geq \max \min(\mu_A(x); \mu_R(x, y)). \quad (1)$$

Тогда нижняя грань всех функций принадлежности $\mu_B(y)$, удовлетворяющих неравенству (1), может быть определена равенством

$$\mu_B(y) = \sup \min(\mu_A(x); \mu_R(x, y)). \quad (2)$$

В общем виде нечеткое множество B , представляющее собой прямой образ множества A , может быть записано как $B = A \diamond R$. $\diamond$ – символ, обозначающий выбор ($\max - \min$). Обозначим $\mu_A(x_i) = p_i$; $\mu_B(y_i) = \mu_{A \diamond R}(y_i) = q_i$; $\mu_R(x, y) = r_{ij}$. С учетом введенных обозначений в матричном виде решение данной задачи можно представить следующим образом:

$$(p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_n) \diamond \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1j} & \dots & r_{1m} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2j} & \dots & r_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{i1} & r_{i2} & \dots & r_{ij} & \dots & r_{im} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{n1} & r_{n2} & \dots & r_{nj} & \dots & r_{nm} \end{bmatrix} = (q_1, q_2, \dots, q_j, \dots, q_m), \quad (3)$$

где $p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_n$ – степень принадлежности признаков $x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n$ нечеткому множеству (критериальному набору), который записывается в виде $A = \{(x_1 | p_1); (x_2 | p_2); \dots (x_i | p_i); \dots (x_n | p_n)\}$;

$r_{11} \dots r_{nm}$ – элементы матрицы R (нечеткое бинарное отношение из множества X во множество Y), которые задают нечеткие значения признаков x для элементов y (экономические объекты) нечеткого множества Y ;

$q_1, q_2, \dots, q_m$ – степени принадлежности элементов $y_1, y_2, \dots, y_m$ образу нечеткого множества A , которые можно интерпретировать как степень соответствия комплекса признаков экономических объектов заданному критериальному набору значений этих признаков;

n – число признаков x ;

m – число элементов y (экономических объектов).

Решениями выражения (3) в координатной форме являются выражения следующего вида:

$$\begin{aligned} \max(\min(p_1; r_{11}); \min(p_2; r_{21}); \dots \min(p_i; r_{j1}); \dots \min(p_n; r_{n1})) &= q_1. \\ \max(\min(p_1; r_{1m}); \min(p_2; r_{2m}); \dots \min(p_i; r_{jm}); \dots \min(p_n; r_{nm})) &= q_m \end{aligned} \quad (4)$$

По результатам расчета по формулам (4) получаем множество $B = A \diamond R = \{(y_1 | q_1); (y_2 | q_2); \dots (y_j | q_j); \dots (y_m | q_m)\}$, которое позволяет оценить, какой из объектов y имеет большую степень принадлежности критериальному набору признаков (образ нечеткого множества A). Чем ближе значение q к единице (максимальное значение), тем в большей степени объект по своим свойствам соответствует установленному критериальному набору признаков A [3].

Рассмотренная задача «определения образа нечеткого множества» имеет несколько разновидностей, в том числе «определение подпрямого образа нечеткого множества». Различие в этих задачах заключается в том, какие подходы используются при оценке экономических объектов и какие ограничения устанавливаются для функций принадлежности $\mu_B(y)$ нечеткого множества B – результата решения этих задач.

Постановка задачи «определение подпрямого образа нечеткого множества» совпадает с вышеприведенной постановкой задачи «определение образа нечеткого множества». Различие заключается в результате решения этой задачи, в котором определяется экономический объект, который полностью совпадает по наличию признаков с критериальным набором A и по комплексу свойств соответствует этому набору наилучшим образом. При нахождении подпрямого образа функция принадлежности искомого нечеткого множества $B - \mu_B(y)$ находится из неравенства:

$$\min(\mu_A(x); \mu_B(y)) \leq \mu_R(x, y) \text{ для любых } x \in X, y \in Y. \quad (5)$$

С использованием так называемой операции срезки ($\blacksquare$) зависимость (5) можно представить как:

$$\mu_B(y) \leq \mu_A(x) \blacksquare \mu_R(x, y) \text{ для любых } x \in X, y \in Y. \quad (6)$$

Операция срезки ($\blacksquare$) может быть представлена следующим образом:

$$\mu_A(x) \blacksquare \mu_R(x, y) = \begin{cases} 1 & \text{при } \mu_A(x) \leq \mu_R(x, y) \\ \mu_R(x, y) & \text{при } \mu_A(x) > \mu_R(x, y) \end{cases} \quad (7)$$

В общем виде нечеткое множество B , представляющее собой подпрямой образ множества A , может быть записано как $B = A \blacktriangleleft R$. Обозначим по аналогии с выражением (3) $\mu_A(x_i) = p_i$; $\mu_B(y_i) = \mu_{A \blacktriangleleft R}(y_i) = q_i$; $\mu_R(x, y) = r_{ij}$. С учетом введенных обозначений в матричном виде решение данной задачи можно представить следующим образом:

$$(p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_n) \blacktriangleleft \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1j} & \dots & r_{1m} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2j} & \dots & r_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{i1} & r_{i2} & \dots & r_{ij} & \dots & r_{im} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{n1} & r_{n2} & \dots & r_{nj} & \dots & r_{nm} \end{bmatrix} = (q_1, q_2, \dots, q_j, \dots, q_m), \quad (8)$$

Значения символов выражения (8) совпадают со значениями, приведенными в выражении (3). Различие заключается во введении операции $\blacktriangleleft$, содержание которой становится понятным из записи решения выражения (8) в координатной форме:

$$\begin{aligned} \min((p_1 \blacksquare r_{11}); (p_2 \blacksquare r_{21}); \dots (p_i \blacksquare r_{j1}); \dots (p_n \blacksquare r_{n1})) &= q_1 \\ \min((p_1 \blacksquare r_{1m}); (p_2 \blacksquare r_{2m}); \dots (p_i \blacksquare r_{jm}); \dots (p_n \blacksquare r_{nm})) &= q_m. \end{aligned} \quad (9)$$

По результатам расчета по формулам (9) получаем множество $B = A \blacktriangleleft R = \{(y_1 | q_1); (y_2 | q_2); \dots (y_j | q_j); \dots (y_m | q_m)\}$. Это множество дает возможность оценить, какой из рассмотренных объектов y больше соответствует критериальному набору признаков (подпрямому образу нечеткого множества A). Так же как и в случае решения предыдущей задачи («определение образа нечеткого множества»), чем ближе значение q к единице, тем в большей степени объект соответствует заданному критериальному набору признаков A по комплексу свойств [3].

При апробации данной методики оценки сочетаний использовались рейтинги групп основных показателей системы управления логистическими процессами промышленного предприятия: x_1 – Финансовые показатели, x_2 – Удовлетворение потребителей, x_3 – Время, x_4 – Издержки, x_5 – Запасы и x_6 – Показатели логистической системы промышленного предприятия.

Критериальный (желаемый) набор признаков (образ нечеткого множества A) для оценки эффективности управления логистическими процессами предприятия представлен как $A = \{(x_1 | p_1); (x_2 | p_2); (x_3 | p_3); (x_4 | p_4); (x_5 | p_5); (x_6 | p_6)\}$, где $p_1 - p_6$ критериальные(задаваемые) значения признаков $x_1 - x_6$.

Значения признаков $p_1 - p_6$ устанавливаются с учетом мнения экспертов или на базе принятой концепции управления или выбираются с учетом специфических особенностей конкретного промышленного предприятия (например в зависимости от его финансового состояния).

Значения признаков из критериального набора A определяются степенью их значимости. Наиболее значимые критериальные признаки имеют значение единица или близкое к ней (0,8...1,0). Менее значимые для предпочтения признаки получают более низкие значения.

Результатом решения данной задачи является выбор набора показателей (рейтингов), имеющего наибольшую степень соответствия критериальному набору.

Апробация методики оценки эффективности управления логистическими потоковыми процессами промышленного предприятия выполнена на примере Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ).

Принимаем следующие значения критериального набора признаков: $\{(x_1 | 1,0); (x_2 | 1,0); (x_3 | 0,9); (x_4 | 0,9); (x_5 | 1,0); (x_6 | 0,7)\}$. Определяем степень соответствия $q_1 - q_4$ комплекса признаков $y_1 - y_4$ (методика определения наборов рейтингов по годам периода 2012–2015 гг. приведена в [2; 4]; верхняя строка матрицы – годы) заданному критериальному набору значений этих признаков $p_1 - p_6$ на основе инструментария задачи «определение образа нечеткого множества» (формулы (3), (4)):

$$(1,0; 1,0; 0,9; 0,9; 1,0; 0,7) \blacklozenge \begin{bmatrix} 2012 & 2013 & 2014 & 2015 \\ 0,060 & 0,031 & 0,174 & 0,099 \\ 1,000 & 0,800 & 0,641 & 0,653 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,766 & 0,897 & 1,000 & 0,906 \\ 0,650 & 0,650 & 0,650 & 0,650 \end{bmatrix} = (1,0; 0,897; 1,0; 0,906)$$

Степень соответствия предъявленным критериям: $q_1=1,0$; $q_2=0,897$; $q_3=1,0$; $q_4=0,906$.

Интерпретация этих результатов означает, что в наибольшей степени критериальному набору соответствует комплекс показателей, который имел ЧТПЗ в 2012 и в 2014 гг., в наименьшей степени отвечает критериальному набору комплекс показателей 2013 года.

Аналогичным образом выполним оценку степени соответствия $q_1 - q_4$ комплекса признаков $y_1 - y_4$ заданному критериальному набору значений этих признаков $p_1 - p_6$ на основе инструментария задачи «определение подпрямого образа нечеткого множества» (формулы (7), (8), (9)).

Степень соответствия предъявленным критериям при использовании методики этой задачи равна: $q_1 = 0,06$; $q_2 = 0,031$; $q_3 = 0,174$; $q_4 = 0,099$.

$$(1,0; 1,0; 0,9; 0,9; 1,0; 0,7) \blacktriangleleft \begin{bmatrix} 2012 & 2013 & 2014 & 2015 \\ 0,060 & 0,031 & 0,174 & 0,099 \\ 1,000 & 0,800 & 0,641 & 0,653 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,766 & 0,897 & 1,000 & 0,906 \\ 0,650 & 0,650 & 0,650 & 0,650 \end{bmatrix} = (0,06; 0,031; 0,174; 0,099)$$

Степень соответствия предъявленным критериям: $q_1=0,060$; $q_2=0,031$; $q_3=0,174$; $q_4=0,099$. При использовании инструментария «определение подпрямого образа нечеткого множества» наилучший комплекс свойств имела логистическая система ЧТПЗ в 2014 году, в наименьшей степени эта система соответствовала выбранным критериям в 2012 году. Различие в результатах объясняется более жесткими условиями оценки, так как в результате решения задачи определяется набор показателей, который имеет не один, как в случае задачи «определение образа нечеткого множества», а все признаки, указанные в критериальном наборе, и по комплексу своих свойств наилучшим образом этому набору соответствует.

Представляет интерес, использование в качестве правила определения образа нечеткого множества (*) общепринятого алгоритма умножения матриц ($\times$). Такой вариант не имеет серьезной теоретической основы, тем не менее его можно интерпретировать как нахождение точечного решения, а не граней поля возможных решений, как в рассмотренных ранее правилах определения образа нечеткого множества ($\blacklozenge$) и ($\blacktriangleleft$).

$$(1,0;1,0;0,9;0,9;1,0;0,7) \times \begin{bmatrix} 2012 & 2013 & 2014 & 2015 \\ 0,060 & 0,031 & 0,174 & 0,099 \\ 1,000 & 0,800 & 0,641 & 0,653 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,800 & 0,800 & 0,800 & 0,800 \\ 0,766 & 0,897 & 1,000 & 0,906 \\ 0,650 & 0,650 & 0,650 & 0,650 \end{bmatrix} = (3,721; 3,623; 3,713; 3,553)$$

Для приведения значений в диапазон $[0;1]$ разделим их на 6 и получим $q_1 = 0,620$; $q_2 = 0,604$; $q_3 = 0,619$; $q_4 = 0,592$.

Результаты расчета близки к результатам, полученным при решении задачи «определение образа нечеткого множества»: в наибольшей степени критериальному набору соответствует комплекс показателей, который имел ЧТПЗ в 2012 и в 2014 гг. Отличие заключается в том, что худшие результаты были показаны не в 2013, а в 2015 году.

По результатам апробации методики можно сделать следующие выводы.

Использование стандартного алгоритма умножения матриц нецелесообразно, как не дающего преимуществ в трудоемкости расчетов и не имеющего теоретической основы. Использование инструментария задачи «определение образа нечеткого множества» имеет наиболее простой расчетный алгоритм и пригодно для общего приблизительного сравнения различных вариантов сочетаний ключевых параметров логистической системы промышленного предприятия. Основным вариантом интегральной оценки эффективности управления логистической системой промышленного предприятия следует считать расчетный алгоритм задачи «определение подпрямого образа нечеткого множества».

Библиографический список

1. Алтунин, А.Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях: монография / А.Е. Алтунин, М.В. Семухин. – Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2002. – 265 с.
2. Грейз, Г.М. Апробация алгоритма оценки оптимальности управления логистическими процессами промышленного предприятия / Г.М. Грейз, Ю.Г. Кузменко, И.Ю. Окольников // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11. – № 4. – С. 133–141.
3. Грейз, Г.М. К вопросу о возможностях трансфера инструментов теории нечетких множеств для информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента / Г.М. Грейз // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2015. – Т. 9. – № 1. – С. 170–177.
4. Грейз, Г.М. Методика определения ключевых показателей эффективности системы управления логистическими процессами промышленного предприятия / Г.М. Грейз // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10. – № 4. – С. 158–164. DOI: 10.14529/em160423.
5. Грейз, Г.М. Применение нечеткой логистической модели для определения оптимального сочетания ключевых параметров логистической системы промышленного предприятия / Г.М. Грейз // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – № 10. – DOI: dx.doi.org/10.12731/2218-7405-2014-10-8.
6. Грейз, Г.М. Принципиальная структура системы формирования и оценки ключевых показателей логистического менеджмента промышленного предприятия / Г.М. Грейз, В.М. Каточков, В.В. Воложанин // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 3. – С. 128–135.
7. Грейз, Г.М. Формирование методологии информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента промышленного предприятия / Г.М. Грейз // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 3. – С. 121–127.
8. Ухоботов, В. И. Избранные главы теории нечетких множеств: учеб. пособие / В.И. Ухоботов. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. – 245 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.187.62. + 339.52 + 005.334

РИСКОВЫЙ ХАРАКТЕР МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА И СИСТЕМА РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

С.В. Глухов

На основе анализа операционной деятельности зарубежных лизинговых компаний раскрыты теоретические основы рискового характера международного лизинга. Раскрыты особенности системы рисков, возникающих при проведении международных лизинговых операций. Обращено внимание на необходимость страхования рисков при проведении международных лизинговых операций.

Ключевые слова: международная лизинговая деятельность, лизинговая компания, риски международных лизинговых отношений, страхование лизинговых операций.

Опыт последнего финансового кризиса привел к тому, что участники международных лизинговых операций стали остро реагировать на любые факторы риска и применять новые методики их оценки. В то же время некоторые лидеры бизнеса в области международного лизинга в наши дни разрабатывают новые инструменты оценки рисков, совершенствуют собственные возможности по управлению рисками и принимают решения в целях реализации стратегий развития с учетом сокращения рисков [1–19].

Пристальное внимание уделяется лизингу промышленного оборудования, так как данная операция помимо экономических рисков несет в себе еще и экологические, и социальные риски. Некоторые риски участники сделки международного лизинга (в том числе и производитель оборудования) несут в течение всего срока сделки [1, 7, 14, 18].

Под управлением рисками в рамках международных лизинговых операций понимается совокупность практических мер, реализуемых у каждого участника международных отношений, формируемых на основе принципов, методов и инструментов принятия управленческих решений с учетом сформулированных критериев эффективности для каждого участника сделки, что позволяет снизить неопределенность денежных потоков, сопряженных с заключенной сделкой, повысить эффективность реализации проектов по предоставлению в лизинг объектов основных средств, уменьшить стоимость достижения целей стратегического развития.

В качестве основных принципов управления рисками международных лизинговых отношений выделяют:

1) ресурсную обеспеченность лизинговой сделки – достаточность внутренних ресурсов всех участников лизинговых отношений (при покупке

объекта основных средств и при передаче в лизинг лизингополучателю, а также при уплате лизинговых платежей, при выкупе предмета лизинга и при его техническом обслуживании). При этом подразумевается возможность привлечения внешних ресурсов для реализации разрабатываемых мер по управлению рисками;

2) адекватность – соответствие разрабатываемых управленческих решений в ходе подготовки и реализации сделки международного лизинга условиям и характеру динамики рискованной ситуации;

3) своевременность – восстановление состояния и динамики реализации сделки международного лизинга при минимальных затратах времени;

4) гибкость – возможность внесения изменений в управленческие решения по управлению рисками без изменения цели и задач при изменении внешней и внутренней среды их реализации или при возникновении новых, неучтенных факторов, определяющих финансовое состояние всех участников лизинговых отношений;

5) эффективность – поддержание достаточного уровня лизинговой активности при заданном уровне риска и при минимальных совокупных затратах [1].

Под понятием «риск международных лизинговых отношений» понимается вероятностная характеристика того, что события, оказывающие влияние на ход сделки международного лизинга (ожидаемые или неожиданные), будут иметь негативное влияние на прибыль участников сделки, капитал, стоимость франшизы или стоимость самого предприятия.

В системе рисков, возникающих в международных лизинговых отношениях, можно определить следующие категории риска для целей их оценки и проведения анализа системы рисков: кредитный риск (финансирование лизинга относится к классу кредитных рисков), риск изменения процентной ставки, риск ликвидности, валютные риски, ценовые риски, операционные риски, коррупционные риски, юридические риски, стратегические риски, репутационный риск, страновой риск.

Эти категории рисков не являются взаимоисключающими. Любой продукт или услуга может подвергать участников лизинговых отношений различным рискам. Риски могут быть взаимозависимы, могут положительно или отрицательно коррелировать друг с другом. Эксперты должны быть осведомлены о взаимозависимости всех факторов риска.

Основным риском для финансового учреждения, которое занимается лизинговой деятельностью, является кредитный риск. Аренда или лизинг создают кредитный риск в отношениях аналогично другим видам обеспеченных кредитных продуктов. Лизингополучатель может не выполнить свои договорные обязательства по уплате лизинговых платежей из-за возникших финансовых проблем. Лизинговая компания может в конечном итоге обратиться взыскание на предмет лизинга и при этом быть не в состоянии повторно передать данное имущество в лизинг в пределах разумного времени.

Кредитный риск в кредитных и лизинговых компаниях тесно связан с кредитным и лизинговым процессом. На рис. показаны различия и сходства в кредитном и лизинговом процессе.



Сходства и различия в кредитном и лизинговом процессе

Учитывая, что факторы риска могут измениться под воздействием как внутренних, так и внешних условий функционирования субъектов лизинговой сделки, риск-менеджер проводит постоянный контроль риска путем периодического (как правило, ежеквартального) мониторинга финансового положения и фактической деятельности лизингополучателя с целью своевременного выявления кассовых разрывов и возможных нарушений графика платежей, постоянного контроля над соблюдением лизингополучателем основных условий договора лизинга, контроля над остаточной стоимостью договора лизинга [1].

Как и кредиты, операции международного лизинга подвержены риску изменения процентной ставки (IRR). Кредиты имеют явные процентные ставки, которые указываются в договоре, в то время как сделки международного лизинга предполагают под собой расчет лизинговых платежей, которые можно представить через неявную процентную ставку. Эта неявная ставка может быть представлена в качестве фиксированной процентной ставки для большинства договоров лизинга, заключаемых на сопоставимых условиях. Как правило, риск изменения процентной ставки в лизинговой компании рассчитывается так же, как если бы банк предоставлял кредит с явной фиксированной процентной ставкой. В условиях реализации договора международного лизинга предоплата или досрочное прекращение лизинга может изменить оценку будущих денежных потоков, сократить объемы дебиторской задолженности и подвергнуть лизингодателя риску реинвестирования на фоне падающих процентных ставок.

Риск ликвидности договора лизинга не отличается от ликвидности актива, на приобретение которого выделяется кредит. Имущество, переданное в лизинг, в дальнейшем (по завершении договора лизинга) может быть продано, переведено другим лицам. Как и в случае с кредитом, ликвидность договора международного лизинга во многом зависит от стоимости базового актива, включая характер имущества, передаваемого в лизинг, и объемов прав и обязанностей других участников сделки. Договор лизинга как актив будет иметь высокую ликвидность, если риск снижения стоимости имущества до состояния ликвидационной стоимости является низким.

В настоящее время нет единого универсального определения операционного риска. Обычно под операционным риском понимается риск прямых или косвенных убытков вследствие недостатков в системах и процедурах управления, поддержки и контроля [11].

При управлении операционным риском усилия топ-менеджмента играют критическую роль в успехе всего корпоративного процесса управления рисками. Наблюдается тенденция усиления контроля внутри подразделений (так называемая самооценка, *self-assessment*), а не со стороны независимой структуры, такой, например, как аудиторской компании.

Процессы, происходящие в ходе управления международными лизинговыми операциями, в том числе направленные и на управление лизинговыми платежами, являются основой операционного риска для лизинговой компании. Документационное обеспечение лизинговых операций, управление платежами, управление остаточной стоимостью имущества, переданного в лизинг, являются ключевыми сферами, которые влияют на величину операционного риска от лизинговой деятельности. Кроме того, некоторые виды лизинга включают сложные взаимоотношения участников, особенные правила учета и формирования отчетности, что увеличивает объем операционного риска в лизинговом портфеле.

Операционный риск в ходе осуществления международных лизинговых операций может вытекать из некорректно оформленных документов и любых упущений в управлении процессом предоставления имущества в лизинг.

Операционный риск может быть также результатом отсутствия эффективных процессов мониторинга и контроля расходования фондов денежных средств для покупки предмета лизинга и получения лизинговых платежей. Набор лизинговых платежей по одному обязательству может быть осложнен неправильным оформлением документов на использование предмета лизинга в качестве залога. Любые сбои в процессе оформления документации, сбои в процессах контроля, управления и мониторинга требований могут привести к неспособности банка-лизингодателя восстановить контроль над имуществом, переданным в лизинг, если предъявление требований на залог становится необходимым.

Ценовой риск в международном лизинге связан, в первую очередь, с неэффективным управлением остаточной стоимостью предмета лизинга. Лизингодатель, который неправильно управляет остаточной стоимостью предмета лизинга, может быть не в состоянии в дальнейшем восстановить свои инвестиции.

Юридический риск полностью отражается в форме и содержании договора, форме судебных разбирательств. Несоблюдение установленных законом и нормативными правовыми актами установленных требований по оформлению и исполнению сделки может подвергнуть лизинговую компанию денежным взысканиям. Если есть проблемы с документацией, лизинговая компания может потерять свои договорные права по договору международного лизинга (договор лизинга может быть переквалифицирован по решению суда). Стороны, участвующие в сделке международного лизинга, могут также потерять свою способность реализовать налоговые льготы или воспользоваться правами собственности, в том числе в виде обращения взыскания на предмет лизинга и в случае продажи имущества.

Репутационные риски в ходе реализации договоров международного лизинга также имеют свои особенности. Действия, предпринимаемые инвесторами, лизинговой компанией или другими участниками сделок, чтобы защитить свои интересы, такие как прекращение или изменение договора лизинга или обращения взыскания на предмет залога и ликвидации имущества, могут уменьшать собственную репутацию, а также репутацию других участников отношений. Потери в будущих денежных потоках также могут оказать негативное влияние на репутацию лизингодателя. Отказ удовлетворить потребности других участников отношений, неэффективное функционирование предмета лизинга и сложности при приобретении и его поставке могут спровоцировать иски. В случае операционного лизинга, в котором лизингодатель считается собственником имущества, репутация

лизингодателя может ухудшиться в случае массового расторжения договоров и возврата ранее переданного имущества.

Договор лизинга может быть профинансирован за счет заемных источников, в том числе может привлекаться синдицированное финансирование. Если банк, особенно если он действует в качестве иницилирующего лизингодателя, не выполняет свои юридические или фидуциарные обязанности в осуществлении запланированных сделок, он может навредить своей репутации и ухудшить способность успешно конкурировать в этой линии бизнеса.

Точная оценка денежных потоков, сопряженных с международным лизингом, в том числе и некоторые финансовые последствия, такие как налоговые льготы или реализация основных средств по остаточной стоимости на конец договора лизинга, является ключом к измерению риска в финансировании сделок международного лизинга. Для каждой совершаемой сделки лизингодатель и финансирующая его организация должны вычислить внутреннюю норму доходности, учитывать лизинговые платежи, налоговые льготы и так далее. Любое изменение в переменных в течение срока лизинга будет влиять на норму прибыли.

Лизинговые компании, участвующие в сделках международного лизинга, постоянно сталкиваются с факторами, приводящими к ухудшению их финансового состояния. В частности, авиакомпания «Авианова» начала выполнять полеты в августе 2009 года, но уже к 2011 году занимала 11-е место по объему перевозок среди российских авиакомпаний.

Однако в середине 2011 года крупнейшая в мире лизинговая компания *International Lease Finance Corporation* (ILFC) забрала за долги у данной авиакомпании два самолета из шести, имевшихся в распоряжении российского бюджетного авиаперевозчика. При этом в рамках концепции управления рисками ILFC требовала от «Авиановы» возобновления лизинговых платежей по самолетам или прекращения полетов и возврата воздушных судов. В течение продолжительного периода времени перевозчик эти требования не выполнял. Исполнение данного решения в конечном итоге поставило под угрозу дальнейшее существование авиакомпании на рынке.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности особе внимание уделяется страновому риску. Страновой риск – это риск того, что действия органов государственной власти или экономические, политические и социальные изменения в стране повлияют на способность участника сделки международного лизинга, связанного с данной страной, исполнить свои обязательства.

Банк России определяет страновой риск как «риск возникновения у кредитной организации убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также

вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей национального законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента)» [13].

Страновой риск возникает, в первую очередь, при осуществлении лизингодателем или лизингополучателем внешнеэкономической деятельности. Также под понятие страновой риск подпадают такие операции, как предоставление займов, вклад в уставный капитал иностранной организации, расчеты с иностранными поставщиками/покупателями, уплата периодических платежей через банковскую систему иностранного государства. Все эти финансовые операции подвержены влиянию странового риска, который зависит от политико-экономической стабильности стран – контрагентов субъекта международного лизинга. Высокий уровень странового риска снижает инвестиционную привлекательность предприятий, стимулируя вывоз капитала из страны, сдерживает приток иностранных инвестиций, ограничивает лизинговую активность лизингодателей на территории государства с высоким уровнем странового риска.

Как правило, оценка странового риска построена на опросе экспертов, которые выделяют и оценивают наиболее существенные для риска факторы. Полученные оценки взвешиваются и усредняются. Итоговый рейтинг лежит в числовом промежутке от 0 (очень высокая вероятность дефолта) до 100 (наименьшая вероятность дефолта). Рейтинги государств по уровню странового риска регулярно публикуются различными агентствами, подобные публикации ложатся в основу принятия инвестиционных решений о реализации инвестиционных проектов (в том числе и заключении лизинговых контрактов) с участием иностранных контрагентов.

Должна быть создана надежная система управления рисками. Необходимо выявить, оценить, определить пути смягчения рисков, которые возникают исключительно при реализации лизинговых схем. Любое решение участвовать в финансировании лизинга без хорошо развитого понимания рисков представляет значительный риск для стратегического развития любой компании.

Перечень перечисленных рисков не является исчерпывающим, многие риски зависят от существа самой сделки международного лизинга, числа участников и сложности отношений. И от того, как она будет проработана и просчитана еще на этапе заключения, зависит ее эффективность и успех.

Библиографический список

1. Авдийский, В.И. Риски хозяйствующих субъектов. Теоретические основы, методологии анализа, прогнозирования и управления: монография / В.И. Авдийский, М.В. Безденежных. – М.: Альфа-М, Инфра-М, 2013. – 368 с.
2. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: учебное пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: Инфра-М, 2015. – 154 с.

3. Риски в современном бизнесе / А.Ю. Бутырин и др. – М.: Просветитель, 2017. – 288 с.
4. Воронцовский, А.В. Управление рисками: учебник и практикум / А.В. Воронцовский. – М.: Юрайт, 2017. – 416 с.
5. Вяткин, В.М. Риск-менеджмент: учебник. / В.М. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2017. – 366 с.
6. Касьяненко, Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова; СПбГЭУ. – М.: Юрайт, 2017. – 382 с.
7. Качалов, Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения / Р.М. Качалов.. – М.: Нестор-История, 2012. – 248 с.
8. Кричевский, М.Л. Финансовые риски: учебное пособие / М.Л. Кричевский. – 2-е изд. – М.: КноРус, 2013. – 248 с.
9. Круи, М. Основы риск-менеджмента: учебник / М. Круи, Д. Галей, Р.М. Марк. – М.: Юрайт, 2017. – 392 с.
10. Мадера, А.Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка: монография / А.Г. Мадера. – М.: Красанд, 2014. – 448 с.
11. Миляева, М.Б. Страхование рисков организаций, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность: учебник / М.Б. Миляева, С.В. Громова. – М.: ВАВТ Минэкономразвития РФ, 2016. – 276 с.
12. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – М. Инфра-М, 2018. – 248 с.
13. Сафронова, В.В. Страновой риск и влияние на него денежно-кредитной политики [Электронный ресурс] / В.В. Сафронова, И.А. Плескова // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. – 2014. – № 41. – С. 276–282. – URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/86/.pdf>.
14. Соколов, Д.В. Базисная система риск-менеджмента организаций реального сектора экономики / Д.В. Соколов, А.В. Барчуков. – М.: Инфра-М, 2016. – 128 с.
15. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы: монография / под ред. С.А. Белозерова, Н.П. Кузнецовой. – М.: Проспект, 2016. – 521 с.
16. Страхование и управление рисками: учебник / под ред. Г.В. Черновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт. 2017. – 768 с.
17. Трунцевский, Ю.В. Оценка коррупционных рисков компании: монография / Ю.В. Трунцевский, О.Г. Карпович. – М.: Инфра-М, 2017. – 272 с.
18. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: учебное пособие / В.Н. Уродовских. – М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2010. – 176 с.
19. Четыркин, Е.М. Финансовые риски: научно-практическое пособие / Е.М. Четыркин. – М.: Дело, РАНХиГС, 2015. – 192 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.242:004 + 658.7:004

ЭВОЛЮЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В ПЕРИОД ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: НАПРАВЛЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИКИ

А.Б. Васильевский

Рассмотрены основные этапы эволюции информационного пространства и ее ожидаемые перспективы. Отмечены основные противоречия и проблемы текущего состояния использования цифровых технологий при реализации функционала логистики. Предложено расширение информационной открытости субъектов экономики как средство повышения эффективности логистической деятельности.

Ключевые слова: цифровизация экономики, стирание информационных границ, автоматизированное построение логистических цепей в экономике региона.

На протяжении последних нескольких тысячелетий человечество прошло огромный путь прогресса и цивилизованности. Тем не менее нет никаких оснований полагать, что достигнут предел развития устройства общества и существующее состояние не может быть улучшено, усовершенствовано. Весь опыт, накопленный человечеством, свидетельствует как раз об обратном. Чем сложнее и тяжелее проблемы, возникающие перед человечеством, тем выше вероятность новых открытий и разработка на базе возникающих возможностей более эффективных технологий, технических средств, организационно-управленческих решений.

За относительно небольшой интервал своего существования, человечество совершило значительный прогресс в развитии информационных технологий, который продолжается ускоряющимися темпами, о чем свидетельствует постоянное сокращение времени, необходимого для удвоения объема информации, находящейся в его распоряжении.

В эволюции информационного пространства выделяется ряд этапов, каждый из которых означает определенный качественный переход в развитии человеческой цивилизации [4]:

- освоение языка и речи с формированием абстрактного мышления;
- овладение графикой, наскальные примеры которой сохранились и по сей день, позволившей сделать первые шаги в планировании совместной деятельности людей и координации усилий;
- изобретение письменности, впервые позволившей осуществить передачу сложных данных в обезличенном виде;
- создание наук, образования и технологий;

- освоение печатного дела, обеспечившего широкую доступность знаний;
- изобретение устройств автоматической обработки информации, включая компьютерные технологии;
- расширение спектра технологий и технических средств для обработки и использования информации.

В настоящее время наиболее перспективными направлениями информационных технологий считаются: «облачные вычисления», «большие данные», «блокчейн», «искусственный интеллект», «интернет всего».

Очередным шагом эволюции информационного пространства становится цифровизация основных процессов существования общества, включающая в себя экономическое и социальное направления. В ней заинтересованы все добросовестные участники экономических отношений и слои общества. Например, дополненная реальность и широчайший спектр сервисов сопровождения, обеспечения и поддержки процессов принятия решений, составления и реализации планов могут обеспечить принципиально новый уровень эффективности использования ресурсов субъектами экономики, удовлетворения своих потребностей и использования свободного времени обычными людьми.

Весь потенциал последних разработок в информационной сфере может быть распределен по обособленным структурам и превращен в инструмент частного обогащения. В этом случае фактическая полезность этих разработок будет составлять считанные проценты от потенциально возможной.

Но в то же время все оригинальные решения могут быть интегрированы в единое информационное пространство с множеством качественно новых характеристик и возможностей, способных сделать человеческую жизнедеятельность гораздо более насыщенной, интересной, содержательной и эффективной.

Вопрос, с ответом на который мы должны определиться сейчас, заключается в следующем:

- или мы будем считать, что конструкция рыночной экономики – это предел совершенствования хозяйственных основ жизнедеятельности общества и цивилизации. Отметим также, что данное утверждение по сути своей является заблуждением;
- или мы будем критично и реалистично оценивать свойства действующей системы экономических отношений и искать, обосновывать и проектировать новые, более эффективные и прогрессивные способы реализации интересов людей.

В настоящее время комплексное и системное понимание содержания работы по приспособлению экономических систем к эффективному использованию новых возможностей в информационной области еще не достигнуто. В разработанной в 2017 году Правительством РФ программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [2] просматривается упор

на прорывные и перспективные сквозные цифровые платформы и технологии, которые должны повысить конкурентоспособность страны на внутреннем и внешнем рынке. Однако, на наш взгляд, совершенно недостаточное внимание уделяется решению с помощью прогрессивных информационных средств наиболее острых и сложных, ставших уже хроническими, проблем страны: недостаточный уровень общего и профессионального образования и культуры, высокий уровень преступности и коррупции, низкая эффективность работы бюрократии, расходования бюджетных средств и другие. А ведь именно в этих направлениях прогрессивные технологии могут принести быструю и существенную отдачу, обеспечить получение значительного социально-экономического эффекта. Также необходимо отметить, что без решения этих проблем не следует надеяться на положительные результаты более сложных и затратных мероприятий по разработке сквозных цифровых технологий и их внедрению в широкую хозяйственную практику.

Цифровизация, навязываемая сверху, может стать еще одним бременем и населения, и бизнеса страны. Важно, чтобы процессы отражения показателей хозяйственных операций в виртуальном пространстве в цифровом формате приносили всем его участникам реальную выгоду в виде увеличения выпуска полезной продукции и повышения ее качества, снижения издержек на формирование и хранение излишних запасов и полное исключение потерь. Пользу может принести и совершенствование на цифровой основе механизмов распределения и обращения, финансирования производства и потребления.

В этом случае цифровизацию не нужно будет навязывать обществу и бизнесу и принуждать к ней. Не будут нужны дополнительные расходы и ресурсы на администрирование цифровизации, ее стимулирование и контроль. Субъекты экономики будут сами заинтересованы в осуществлении таких трансформаций и мероприятий. И в этом отношении свой вклад должны внести представители науки, предлагая научно-обоснованные методы и средства административному аппарату, представительским органам, бизнесу и обществу. Опыт зарубежных стран демонстрирует множество успешных примеров такой деятельности.

Очевидно, что уже не за горами то время, когда в статусе свободного доступа в глобальной информационной системе человеческой цивилизации будут присутствовать все необходимые сведения о технологиях изготовления большей части востребованных обществом и индивидами товаров, продуктов и услуг. Одновременно с этим в системе информационного сопровождения будет собираться и предоставляться заинтересованным лицам информация об оборудовании, способном реализовать данные технологии в соответствии с требованиями, предъявляемыми конкретным потребителям к необходимым результатам.

В конечном итоге каждый потребитель сможет по своему усмотрению в соответствии со своим интеллектуальным и ресурсным потенциалом инициировать выпуск тех продуктов, которые ему требуются в определенных количествах, месте и моменте времени. И все это будет происходить на приемлемых для него условиях. Эти свойства будущего пока плохо совмещаются с действующей в России экономической системой.

Рыночная экономика в ее либеральной версии зиждется на создании барьеров на пути материальных потоков, возникающих как производная категории собственности, с далеко не бесспорным обоснованием их необходимости, и на взимании комиссий за содействие в их устранении для определенных участников хозяйственных отношений.

Такое состояние основ устройства экономической деятельности находится в глубоком противоречии с действительными интересами общества. Общество в самую последнюю очередь может быть заинтересовано в том, чтобы бизнес получал максимальную прибыль, которой потом распоряжался бы по своему произвольному усмотрению. Действительные интересы социума заключаются в получении максимального объема благ при использовании имеющихся в распоряжении ресурсов, с применением части имеющихся благ и ресурсов для обеспечения существования в будущем. Цель бизнеса, состоящая в максимизации прибыли, исключает саму возможность такого сценария хозяйствования.

Вместе с тем рыночные принципы хозяйствования противоречат и реализации в полном объеме и с максимальной эффективностью функционала логистики.

Логистика является неотъемлемым элементом большинства процессов хозяйствования и жизнедеятельности. Ее операции, отражаясь в цифровом формате, могут стать компонентом верификации самых разнообразных показателей социально-экономической среды, полезных в достижении широкого спектра целей самых разнообразных хозяйственных и социальных структур. Все процессы и последовательности событий формируют потоки и запасы различного рода, от материальных до финансовых. Они поддаются достоверной количественной оценке, а также идентификации по разнообразным признакам и статусам. Это свойство логистических объектов позволяет применять информацию такого рода в организации и оптимизации множества видов деятельности. Их спектр может простирается от повышения эффективности социального обеспечения нуждающихся в помощи членов общества до мониторинга формирования базы налогообложения и выполнения обязательств по уплате налогов.

Комплексное использование этого колоссального потенциала в интересах всего общества как раз и может обеспечить цифровизация экономических отношений. И проработку цифровых аспектов логистики следовало бы увязать с конкретизацией содержания другого институционального базиса современного цивилизованного общества – транспортно-логистического кодекса [3].

За предшествующий период методическое и информационное обеспечение логистики развивалось высокими темпами в соответствии с общим ходом экономического и социального прогресса. На рис. представлена логика эволюции информационного пространства в экономике.



Эволюция приоритетов экономической деятельности
и походов к их реализации [5]

Были предложены последовательно используемые решения для задач снабжения, производства, распределения продукции. В табл. представлено содержание основных модулей, которые в настоящее время реализуют функционал логистики и управления цепями поставок [5, 6].

В ходе проводимых исследований было установлено, что в существующей практике логистический функционал ограничивается операциями одного субъекта экономики и небольшим составом (узким кругом) его контрагентов, связанных с инициатором операций контрактами и договорами. Это обстоятельство является причиной возникновения ряда негативных последствий. К их числу можно отнести:

- ограничение использования преимуществ специализации и концентрации производства;
- снижение экономических показателей деятельности в итоге низкого использования эффекта масштаба производства;
- частичное использование мощностей логистической инфраструктуры, что выражается в пустующих складах, простоях, порожних пробегах транспорта.

Таблица

Функциональное содержание логистической информационной системы
SCM (Supply Chain Management – Управление цепью поставок) [5]

Модуль системы	Функциональность модуля
Управление заказами	Прием, обработка, формирование (генерация) заказов на основе заданных регламентов. Поиск и визуализация заказов. Обработка распределенных заказов, формируемых на основе данных из разных источников. Формирование распоряжений на закупки, транспортировку, производство
Планирование и исполнение транспортных операций	Обеспечение планирования простых одноэтапных и мульти-модальных многоэтапных перевозок с перегрузкой товаров. Операции «кросс-докинг». Планирование контейнерных перевозок. Оценка операционного времени. Оптимизация маршрута транспортировки. Оптимизация процессов выгрузки и загрузки по разным критериям. Резервирование транспортных операций. Тендерные операции (выбор перевозчика). Мониторинг исполнения заказа на доставку
Контроль процессов. Управление событиями	Оповещение о событиях в цепи поставок в удобной для менеджеров и клиентов форме. Реагирование на события путем исполнения регламентных операций
Управление контрактами	Гибкая настройка операций, связанных с заключением контракта с учетом валютных и тарифных особенностей. Типовые схемы и модели обслуживания клиентов с учетом географических и иных особенностей. Оценка фрахта в разных единицах измерения
Финансы	Расчет стоимости исполнения заказа с учетом фактических характеристик цепи поставки. Нормативные расчеты стоимости поставки. Формирование и выписка счетов клиентам. Поддержка биллинговых (платежных) систем
Управление активами (провозными)	Балансовый анализ спроса на транспортировку и провозных возможностей. Динамичное формирование (догрузка, под-разгрузка) поставки по цепи. Позиционирование транспортного средства и отправки в цепи
Экспедирование (провайдинг)	Взаимодействие с агентскими компаниями. Поддержка агентских операций при внутренних и международных перевозках
Управление складом и запасами	Управление закупками. Учет движения потоков товаров на складе. Учет затрат на складирование. Согласование транспортных и складских операций. Контроль состояния запасов в распределенных сетевых структурах
Аналитика	Генератор отчетов. Визуализатор процессов (экран KPI – ключевых показателей эффективности)
Настройка и конфигурирование бизнес-процессов	Проектирование регламента взаимодействий с посредниками и потребителями. Динамическая перепланировка заданий. Настройка бизнес-процессов с учетом типа операций, способов и времени их исполнения

Те субъекты, которые создает логистические подразделения в своей структуре, сталкиваются с худшими результатами в этой области, чем специализированные организации по оказанию логистических услуг.

Следует отметить специфическую особенность современной ситуации с реализацией логистического сервиса. Большинство компаний сектора работают на коммерческих принципах и в своей деятельности придерживаются политики секретности осуществляемых операций и процессов. Они стремятся по возможности утаивать подробности совершаемых операций, их технико-экономические характеристики, особые обстоятельства и сроки осуществления.

Все эти обстоятельства ведут к излишним капитальным вложениям, частичной загрузке создаваемых мощностей в производстве и в логистической инфраструктуре, к излишнему росту затрат на производство товаров, продуктов и услуг при частичном удовлетворении запросов населения из-за снижения доступности товаров при увеличении их цен.

Дальнейшее повышение эффективности деятельности и улучшение использования ресурсов требует стирания информационных границ между субъектами в рамках экономического механизма региона.

Чтобы была возможность каждую операцию, процесс осуществить максимально эффективно, в едином информационном пространстве в автоматизированном режиме должен проводиться своего рода конкурс-аукцион «на понижение издержек», где лотами выступали бы производственные трансформации того или иного вида, а участниками были бы производственные возможности того или иного субъекта экономики, вовлечение которых целесообразно с учетом величины логистических издержек.

Хотя фактически это будет система автоматизированного построения логистических цепей от источников сырья до конечных потребителей с учетом распределенных в пространстве ограниченной территории производственных возможностей. Она может оптимизироваться по критерию минимальных издержек по созданию одного продукта для удовлетворения потребностей населения всего региона. Также это может быть и задача по составлению оптимального плана деятельности по обеспечению удовлетворения потребностей населения региона в наборе продуктов, имеющих социальное значение, стабильно востребованных в значительных объемах.

Таким образом, улучшение экономических показателей хозяйственных процессов и операций за счет эффекта масштаба и специализации требует повышения информационной открытости субъектов экономики в части необходимых им ресурсов, имеющегося у них производственного потенциала и его текущего использования, возникающих у них потребностей в машинах, оборудовании и агрегатах, планов выпуска ими продукции, товаров и услуг.

Признаваемая юридически категория «коммерческая тайна» [1] становится фактором торможения экономического развития и сдерживания повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Функционал логистики, обогащенный интегрированными решениями современных информационных технологий, может стать альтернативой становящейся уже реакционной схеме сферы обращения, включающей оптовых и розничных посредников. Благодаря расширению и совершенствованию на базе информационных технологий логистического обеспечения, впервые в цивилизованном обществе возникает возможность формирования простых непосредственных взаимоотношений между потребителями и производителями. Отсутствие лишних посредников, избыточных переходов собственности на блага от одного субъекта экономики другому гарантирует максимальную продуктивность и эффективность такой деятельности. Потребитель получит возможность удовлетворить свои запросы наиболее качественным и дешевым способом, производитель сможет реализовать весь свой производственный потенциал без ограничений, накладываемых посредниками.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=160225&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.7884270269213138#05709620097677315>.
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.
3. Васильевский, А.Б. Институциональная роль транспортно-логистического кодекса в развитии региональной экономики / А.Б. Васильевский // Перспективы развития логистики и управления цепями поставок: сб. науч. тр. VII Международной научной конференция (18 апреля 2017 г.) Ч. 1 / науч. ред. В.И. Сергеев. – М.: Изд. «Эс-Си-Эм Консалтинг», 2017. – С. 45–54.
4. Громов, Г.Р. Очерки информационной технологии / Г.Р. Громов. – М.: ИнфоАрт, 1993. – 336 с.
5. Зайцев, Е.И. Информационные системы и технологии в логистике и управлении цепями поставок / Е.И. Зайцев // Электронный конспект. Иллюстрации и информационные материалы. – М.: НИУ-ВШЭ, 2013. – 100 с.
6. Сергеев, В.И. Логистика: информационные системы и технологии: учебно-практическое пособие / В.И. Сергеев, М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М.: Изд-во Альфа-Пресс, 2008. – 608 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.342.146

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ю.А. Балдина

В статье представлены основные концептуальные подходы к социально ответственному поведению бизнеса. Рассмотрены факторы, определяющие социальную ответственность малого бизнеса, основные его особенности по сравнению с крупными компаниями. Путем анализа данных регионального конкурса социальных достижений предприятий Челябинской области «Меняющие мир» сделан вывод о росте вовлеченности малого бизнеса в процесс соблюдения принципов социальной ответственности.

Ключевые слова: социально ответственное поведение бизнеса, корпоративная социальная ответственность, малый бизнес.

В арсенале современной экономической науки в отношении социальной ответственности бизнеса имеется множество теоретических концепций, отражающих различные аспекты рассматриваемой проблемы. Большой вклад в анализ и систематизацию накопленных знаний в области генезиса концепции социально ответственного поведения бизнеса в российской научной литературе принадлежит Ю.Е. Благову [1]. Основные из них представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные теории социально ответственного
поведения бизнеса (по Ю.Е. Благову)

Основные теории социально ответственного поведения бизнеса	Основные идеологи	Определение социально ответственного поведения бизнеса в рамках конкретной теории	Суть подхода
Концепция «корпоративная социальная ответственность»	Г. Боуэн К. Девис Дж. МакГуир С. Сети А. Керолл	Наиболее характерное для данной концепции определение Г. Боуэна: «Социальная ответственность бизнесмена	Нормативный и декларативный характер подхода давал слишком широкую трактовку определения СОБ.
		состоит в «реализации такой политики, принятии таких решений либо исследовании такой линии поведения, которые были бы желательны с позиций целей и ценностей общества»	Дальнейшее развитие концепции в пирамидах А. Керолла позволило систематизировать нормативный подход, выделяя экономическую, правовую, этическую и дискреционную ответственность

Продолжение табл. 1

Основные теории социально ответственного поведения бизнеса	Основные идеологи	Определение социально ответственного поведения бизнеса в рамках конкретной теории	Суть подхода
Концепция «Корпоративная социальная деятельность»	Э. Эпштайн В. Фредерик С. Сети С. Вартик Ф. Кохрен В. Вуд	Социальная ответственность была определена как «имеющая отношение преимущественно к достижению таких результатов организационных решений, которые (в соответствии с некоторыми нормативными стандартами) оказывают на релевантные заинтересованные стороны больше положительного эффекта, чем отрицательного»	По мнению С. Сети, сущность «корпоративной социальной деятельности» представляет собой корпоративное поведение, разделяемое на выполнение «социальных обязательств», принимаемых в ответ на «действия рыночных сил, и правовые ограничения», реализацию «социальной ответственности», превышающие жесткие обязательства экономического и правового характера, а также «социальную восприимчивость», принимаемую как способность корпорации приспосабливать свое поведение к нуждам общества»
Теория заинтересованных сторон (стейхолдеров, групп влияния)	Э. Фримен Т. Дональдсон Д. Престон М. Кларксон	Социально ответственное поведение трактуется как один из инструментов воздействия на группы влияния.	Данная теория подразумевает определенное сотрудничество со всеми заинтересованными сторонами. Цели организаций должны принимать во внимание разнообразные интересы различных сторон, которые будут представлять некий тип неформальной коалиции
Концепция устойчивого развития	М. Ван Марревийк Р. Штойер	Под социально ответственным поведением бизнеса понимается поведение, учитывающее экологический, экономический, социальный и моральный аспекты деятельности бизнеса.	Концепция «устойчивого развития» строится на понимании главной задачи развития как «обеспечения потребностей нынешнего поколения без ущерба для будущих поколений»

Окончание табл. 1

Основные теории социально ответственного поведения бизнеса	Основные идеологии	Определение социально ответственного поведения бизнеса в рамках конкретной теории	Суть подхода
Теория корпоративного гражданства	Д. Лонгсдон Д. Вуд	В рамках модели корпоративного гражданства социально ответственные направления деятельности рассматриваются как ресурсы повышения экономической эффективности и конкурентоспособности	Для реализации модели корпоративного гражданства корпорация разрабатывает и осуществляет программы социально ответственных инициатив адресованные тем или иным участникам взаимодействия. Подобную деятельность определяют, как корпоративную социальную ответственность. Модели корпоративного гражданства ставят во главу угла ценностный характер мотивации компании как морально ответственного сообщества, носителя определенных ценностных установок

Систематизация основных концепций социально ответственного поведения бизнеса позволили автору диссертационного исследования выделить ряд исследователей (как Г. Боуэн, К. Девис, П. Френч, Р. Бломстром, Дж. МакГуир, С. Сети), работы которых последовательно приносили новшества в содержание категории социальной ответственности бизнес-сообщества. Не преуменьшая значения работ этих исследователей, большинство современных ученых уделяют наибольшее внимание работам А. Керолла. Именно подход А. Керолла получил широкий резонанс в силу придания определенной формы, логической стройности концепциям выше обозначенных авторов. Знаменитая пирамида Керолла отражает полисубъектный характер интерпретации корпоративной социальной ответственности бизнес-сообщества. Необходимо также отметить то, что А. Керолл, последовательно определяя уровни корпоративной социальной ответственности, считал релевантной дискреционную ответственность, под которой подразумевал комплементарную волю бизнеса, выражающуюся в выполнении социальных обязательств, выходящих за рамки требований закона, одновременно с обязательствами, маркированными в законе [2].

В дальнейшем А. Керолл в соавторстве со М. Шварцем предложили модификацию пирамиды. По сути, речь идет об отнесении филантропиче-

ской ответственности к категориям этической и (или) экономической ответственности. Основные аргументы для подобного перемещения, – отмечают А. Керолл и М. Шварц [3], – состоят в том, что, во-первых, различие между «филантропической» и «этической» деятельностью иногда сложно провести и в теории, и на практике, и во-вторых, филантропия зачастую непосредственно основана на экономическом интересе. Иными словами, занимаясь «стратегической филантропией», компании нередко руководствуются экономическими мотивами, основываясь на своей экономической ответственности.

Приведенные выше трактовки корпоративной социальной ответственности, отражая общую логику развития концепции социальной ответственности бизнеса, конечно, не исчерпывают всего многообразия подходов к содержанию корпоративной социальной ответственности. Сопоставляя эти различные концептуальные позиции, можно, как нам представляется, сделать вывод о том, что все они правомерны и отражают разные аспекты сложного процесса взаимосвязи общества, государства, политики и бизнеса.

Концепция социально ответственного поведения или социальной ответственности субъектов бизнеса родилась из основного противоречия экономики о безграничности потребностей и ограниченности ресурсов для их удовлетворения. Потребности общества постоянно увеличиваются, потребности владельцев ресурсов увеличиваются еще более высокими темпами, а т.к. ресурсы в отличие от потребностей не могут увеличиваться бесконечно, то их владельцы компенсируют свои возрастающие потребности путем снижения уровня потребления благ других слоев населения. В подобной ситуации роль государства как основного регулирующего различные интересы (бизнеса и общества) органа является наиболее значимой. И чем ниже уровень взаимодействия (макро-, мезо-) между государством и субъектом бизнеса, тем существенней степень влияния.

Всплеск интереса к социально ответственному поведению бизнеса в последние годы обусловлен рядом факторов. Для того чтобы представить роль бизнеса в современном мире, обосновать социально ответственные подходы в его деятельности, необходимо рассмотреть основные социально-экономические факторы формирования социально ответственного поведения, понимать их масштабность и значение. Среди работ, в которых достаточно полно представлены и описаны условия формирования и усиления социальной роли бизнеса, можно выделить работы Е.Р. Ляховецкой [4], В.Б. Вязового [5], С.А. Стрижова [6] и др. Эти исследования позволили автору диссертационной работы классифицировать факторы на 3 уровня: макро-, мезо- и микроуровень.

Факторы на макроуровне, как уже было описано выше, отражают общие тенденции повышения роли бизнеса в обществе. Целью данного параграфа является выявление и описание социально-экономических условий формирования социально ответственного поведения бизнеса на региональном уровне, т.е. согласно принятому выше термину – на мезоуровне.

Малый и средний бизнес представляет собой особую социально-экономическую категорию с превалированием социальной составляющей, которая, с одной стороны, является «подушкой безопасности» на рынке трудовых ресурсов, а с другой – сама по себе является наиболее уязвимой, подверженной экономическим рискам и воздействию факторов внешней среды сферой экономики. Как отмечают многие исследователи, социальная значимость малого бизнеса определяется масштабами его функционирования, а именно массовостью группы мелких собственников-владельцев малых предприятий. И хотя в России этот показатель значительно ниже аналогичного в развитых странах и составляет по данным 2013 года 27,1 % от общего количества занятых в экономике (для примера в Европе – 67 %), степень его социальной значимости достаточно высока (табл. 2).

Среди всех специфических функций малого бизнеса с позиции социально-экономического развития региона наиболее важными являются следующие: создание новых рабочих мест, самозанятость, снижение уровня безработицы; мобилизация финансовых и производственных ресурсов населения; раскрытие внутреннего потенциала человека; развитие конкурентной среды в регионе; формирование гибкой экономики.

Таким образом, априори малый и средний бизнес являются социально ответственными в силу своего существования. Степень же социальной ответственности, причины, побуждающие быть социально ответственными организациями в большей или меньшей степени, могут быть разными.

Достаточно сложно определить одним понятием то, что побуждает бизнес быть социально ответственным. Некоторые ученые называют это «условиями», другие «факторами» или «предпосылками», иные анализируют аргументы «за» и «против» корпоративной социальной ответственности. В любом случае, смысл всех подобных исследований сводится к поиску ответа на один простой вопрос: что именно заставляет бизнес вводить практику социально ответственного поведения в свою ежедневную деятельность. Совершенно очевидно, что для разных по размеру субъектов бизнеса такие причины должны быть свои.

Например, в исследовании [7], проведенном независимым институтом социальной политики, причины социальной ответственности разделяются на две группы (внешняя социальная политика и внутрифирменная социальная политика). При этом, как отмечают исследователи, ключевым фактором принятия решения по поводу внутрикорпоративной политики является масштаб бизнеса: чем крупнее организация, тем значительнее социальные инвестиции. Отличительной чертой социальных расходов крупных компаний является значительная поддержка социальных инфраструктурных проектов, более рациональная стратегия. Малые и средние компании участвуют в подобной поддержке значительно реже и часто в разрез с собственными прагматическими установками.

Таблица 2

Факторы, определяющие социально ответственное поведение бизнеса

Факторы	Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
	Международный	Федеральный /Региональный/ Муниципальный	На уровне предприятий
Экономические	<i>Глобализация</i> товарного рынка торговли, сети поставок, финансовых потоков и связанное с ней обострение конкуренции: • крупномасштабность глобальной экономики; • рост транснациональных компаний.	<i>Конкуренция между предприятиями в борьбе за инвесторов</i>	<i>Потребность в удержании высококвалифицированных сотрудников</i>
		<i>Формирование спроса на социально ответственное поведение бизнеса со стороны основных стейкхолдеров</i>	<i>Возрастающая роль нематериальных активов (в данном случае репутации и брендов):</i> • рост стоимости нематериальных активов в общей стоимости бизнеса
	<i>Мировой финансовый кризис</i> и спад общего уровня жизни населения многих стран, ускоряющие процесс социализации бизнеса	<i>Потребность в привлечении квалифицированного персонала или «война за талант»</i> • конкуренция компаний на федеральном, региональном и муниципальном рынке труда; • повышение мобильности рабочей силы; <i>Давление инвесторов:</i> • требование инвесторов о предоставлении полной информации о конкурентоспособности компании, особенно со стороны иностранных инвесторов; • появление социально ответственных инвесторов	
	<i>Переход от промышленной экономики к экономике, основанной на знаниях и информации:</i> • ускорение информационно-технологических изменений		
Социальные	<i>Рост гражданского активизма</i> (данная тенденция наиболее характерна для развитых стран, в России же напротив, достаточно низкий уровень гражданского активизма является сдерживающим фактором)	<i>Социокультурные и религиозные особенности стран, регионов</i>	<i>Изменение ожиданий и системы ценностей потребителей:</i> • изменение ожиданий и системы ценностей потребителей, • потребитель голосует в пользу социально ответственных компаний
		<i>Формирование спроса на социально ответственное поведение бизнеса со стороны НКО</i>	<i>Традиции этики бизнеса</i>
	<i>Расслоение общества и усиление неравенства между богатыми и бедными:</i> • Рост благосостояния небольшого количества людей на фоне роста безработицы, • Снижение уровня жизни существенного количества людей		

Окончание табл. 2

Факторы	Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
	Международный	Федеральный /Региональный/ Муниципальный	На уровне предприятий
Экологические	<i>Мировые экологические проблемы:</i> • Глобальное потепление, • Изменение климата и т.д.	<i>Общий уровень экологического состояния</i>	<i>Степень экологической вовлеченности и влияния на экологию</i>
		<i>Общественная обеспокоенность проблемами окружающей среды и ответственностью компаний</i>	
	<i>Угроза нарушения экологического равновесия:</i> • Уменьшение объема ресурсов, • Усиление загрязнения		
Политические	<i>Изменение форм собственности Сокращение и репозиционирование правительств</i>	<i>Характер взаимодействия власти и бизнеса</i>	<i>Уровень институционализации и переговорного процесса</i>
		<i>Отраслевая структура бизнеса</i>	
		<i>Ужесточение законодательства в области труда и экологии</i>	<i>Степень зависимости бизнеса от властных решений</i>
		<i>Формирование спроса на социально ответственное поведение бизнеса со стороны органов региональной и муниципальной власти</i>	

 – выделены автором как наиболее значимые факторы, влияющие на социальную ответственность СМСБ.

По мнению Ю.Н. Попова, внесшего заметный вклад в создание и развитие теории социального государства, в контексте модернизации российской экономики приоритетными критериями эффективной деятельности помимо экономических показателей являются социально-экономические показатели, такие как конкурентная способность, социальная ответственность, социальное партнерство и др. [8].

Таким образом, подводя итоги вышесказанному, социальная ответственность субъектов бизнеса, возникшая как отклик на возрастающее давление со стороны властных структур и общества, становится прерогативой деятельности не только крупных, но и малых и средних бизнес-структур.

Библиографический список

1. Благов, Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3 – С. 17–34.
2. Carroll, A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll. – N.-Y.: BusinessandSociety, 1999. – 38 (3).
3. Carroll, A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll. – N.-Y.: Business&Society, 1999. – 38 (3). – Pp. 268–295.
4. Ляховецкая, Е.Р. Социальная ответственность бизнеса-функция корпоративного управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.Р. Ляховецкая. – М., 2002. – 25 с.
5. Вязовой, В.Б. Социальная ответственность бизнеса и развитие человеческих ресурсов промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук / В.Б. Вязовой. – М., 2005. – 165 с.
6. Стрижов, С.А. Формирование и развитие системы корпоративной социальной ответственности в современной экономике России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С.А. Стрижов. – М., 2007.
7. Чирикова, А.Е. Бизнес как субъект социальной политики: Должник, благотель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.) // Независимый институт социальной политики. – М.: ГУ–ВШЭ, 2005.
8. Чирикова, А.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: на пороге перемен / А.Е. Чирикова // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2008. – № 9. – С. 53–67.
9. Попов Ю.Н. Современная экономика и социология труда. Учебное пособие / Ю.Н. Попов, А.В. Шевчук. – М., 2003.

[К содержанию](#)

УДК 658.15 + 330.322.1

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Э.Х. Таипова, Ж.А. Зеленская

В данной статье рассматривается понятие и сущность финансовых вложений, а также механизм управления ими. Особенность этой статьи заключается в анализе изученных стратегий по управлению финансовыми вложениями в организации. Цель предлагаемой статьи – обоснованно выделить наиболее эффективные методы управления финансовыми вложениями на основе построенных стратегий. Показан поэтапный процесс создания инвестиционной программы корпорации.

Ключевые слова: финансовые вложения, управление инвестициями, инвестиционная программа корпорации.

В современной рыночной экономике России происходят противоречивые процессы, которые обусловили необходимость качественного осмысления новых экономических и социальных явлений. Для успешного существования организации необходимо быть конкурентоспособной, уметь быстро реагировать на меняющиеся условия рынка, а также правильно инвестировать свободные денежные средства.

Условия реформирования организационного механизма финансовых вложений заключаются в полной самостоятельности организаций распоряжаться собственными финансовыми ресурсами, в правовом и экономическом обеспечении безрискового привлечения капиталов российских и зарубежных инвесторов, в создании новых финансовых инструментов и рычагов. Это, в свою очередь, требует обновления методологии и методик анализа инвестиций, разработки новых его положений, что должно в полной мере соответствовать современным условиям управления организациями своими финансовыми вложениями.

Финансовые вложения – это размещение организацией денежных средств в других организациях в форме приобретения ценных бумаг, выдачи долгосрочных займов, внесения вкладов в уставные капиталы. Основная цель финансовых вложений организации – получение прибыли от вложения средств [1].

Инвестирование денежных средств несет за собой определенные риски. Прежде чем инвестировать, необходимо внимательно изучить рынок, положение фирмы, возможные перспективы и проблемы. Кроме того, необходимо подробно рассмотреть бизнес-план, проанализировать прогнозы и временные рамки возврата денежных средств.

В любом случае финансовые вложения отражают прогресс в экономических отношениях хозяйствующих субъектов. Чем больше инвестиций, тем больше шансов усовершенствоваться, а значит, повысить свою конкурентоспособность, положение на рынке, качество продукции, товаров, заработную плату работникам и так далее по цепочке. Самые развитые предприятия с высоким уровнем доходов – те, которые доверяют свои финансы другим проверенным предприятиям.

Управление финансовыми вложениями формируется за счет следующих направлений [2]:

1. Вложение капитала в уставные фонды совместных предприятий. Такое инвестирование финансов для организации является менее капиталоемким и более оперативным. Результаты такой формы инвестирования проявляются в финансовом влиянии на предприятия – объекты финансовых вложений, за чем следует формирование своей стабильной операционной прибыли. Получение высокой инвестиционной прибыли в данном случае не является главной целью.

2. Вложение капитала в доходные виды денежных инструментов. Цель этих инвестиционных действий – эффективно использовать временно свободные денежные активы организации и, как следствие, генерировать инвестиционную прибыль. Основным инструментом – депозитный вклад в коммерческом банке. Данное направление рассматривается как краткосрочное инвестирование капитала.

3. Вложение капитала в доходные виды фондовых инструментов. Территорией инвестирования в данном направлении является фондовый рынок, объектом – свободно обращающиеся на этом рынке различные виды ценных бумаг. В этом случае не только генерируется инвестиционная прибыль организации, но решаются ее определенные стратегические задачи в виде установления некоего финансового влияния на интересующие компании.

Управление инвестициями в организации является непростым процессом, который представляет собой следующий механизм:

- анализ предыдущих инвестиций (эффективность, прибыльность, сроки, объекты);
- прогноз будущих целей;
- выбор объекта инвестирования (ценные бумаги, недвижимость);
- внесение поправок в проект на этапе расчетов показателей;
- изучение возможных последствий;
- контроль над капиталом во время его оборота в целях инвестирования.

При достаточно высокой периодичности осуществления финансовых инвестиций разрабатывается специальная политика управления финансовыми вложениями. Она представляет собой часть общей инвестиционной

политики предприятия, обеспечивающую выбор наиболее эффективных финансовых инструментов вложения капитала и своевременное его реинвестирование. Максимальное следование им в процессе управления инвестициями поможет качественно распределить средства фирмы и выйти на новый уровень [3].

При формировании политики управления финансовыми вложениями в организации следует полагаться на основные *стратегии управления инвестициями*. Перечислим их:

1. Классическая (консервативная). Консервативный вид инвестиций подразумевает вложение денег в малоприбыльную сферу. Доход – до 20 % годовых. Риск потерять вложенные средства практически равен нулю.

К таким финансовым вложениям относят: депозиты, покупку государственных облигаций, страховые программы.

2. Умеренная. Умеренная политика управления инвестициями позволяет заработать до 50 % в год. Здесь рассматриваются более прибыльные объекты со средней степенью риска (это означает, что есть вероятность потерять часть вложений при неграмотном подходе).

К таким финансовым вложениям относят: акции, валютный рынок, перспективные стартапы.

3. Агрессивная. Агрессивный вид инвестирования – самый доходный. Здесь имеется возможность заработать до 1 000 % годовых. Однако есть такая же вероятность остаться без вложенных денежных средств.

К рассматриваемым инвестициям относятся вложения в: финансовые пирамиды, непроверенные стартапы, новые технологии [4].

По нашему мнению, наиболее благоприятный метод управления финансовыми вложениями в организации – сочетание консервативной и агрессивной стратегии.

В тех случаях, когда инвестору некогда заниматься собственными финансами или не хватает для этих целей знаний и опыта, он обращается к посредникам для квалифицированной помощи. Посредники за определенную комиссию предлагают услуги:

- управление счетом;
- выбор объектов инвестиций;
- подбор наиболее выгодного портфеля инвестиций;
- совершение сделок.

Сегодня услуги посредников предлагают брокеры, управляющие компании, банки или другие отдельные компании. Суть доверительного управления инвестициями в том, что брокеры руководят громадными суммами, состоящими из средств всех клиентов. Данный капитал участвует на фондовом рынке или путем другого инвестирования.

Крупный капитал представлен в корпорациях. На сегодняшний день корпорация является одной из эффективных организационных форм эко-

номического субъекта. По своей структуре, составу и специализации корпорации разнообразны, но у них есть общий признак – они формируются и развиваются на базе крупного капитала.

Правительством РФ решается задача структурной перестройки российской промышленности. Решение этой задачи в числе других состоит в объединении существующих предприятий и организаций в корпорации, что называется «корпоратизацией экономики». Основой этих мероприятий являются вновь принятые законы и некоторые нормативные акты.

Система оперативного управления текущими активами корпораций (рис. 1) требует определенного комплекса методик. В связи с этим возникает задача разработки методического обеспечения управления активами корпораций и, соответственно, необходимость научного решения такой задачи.

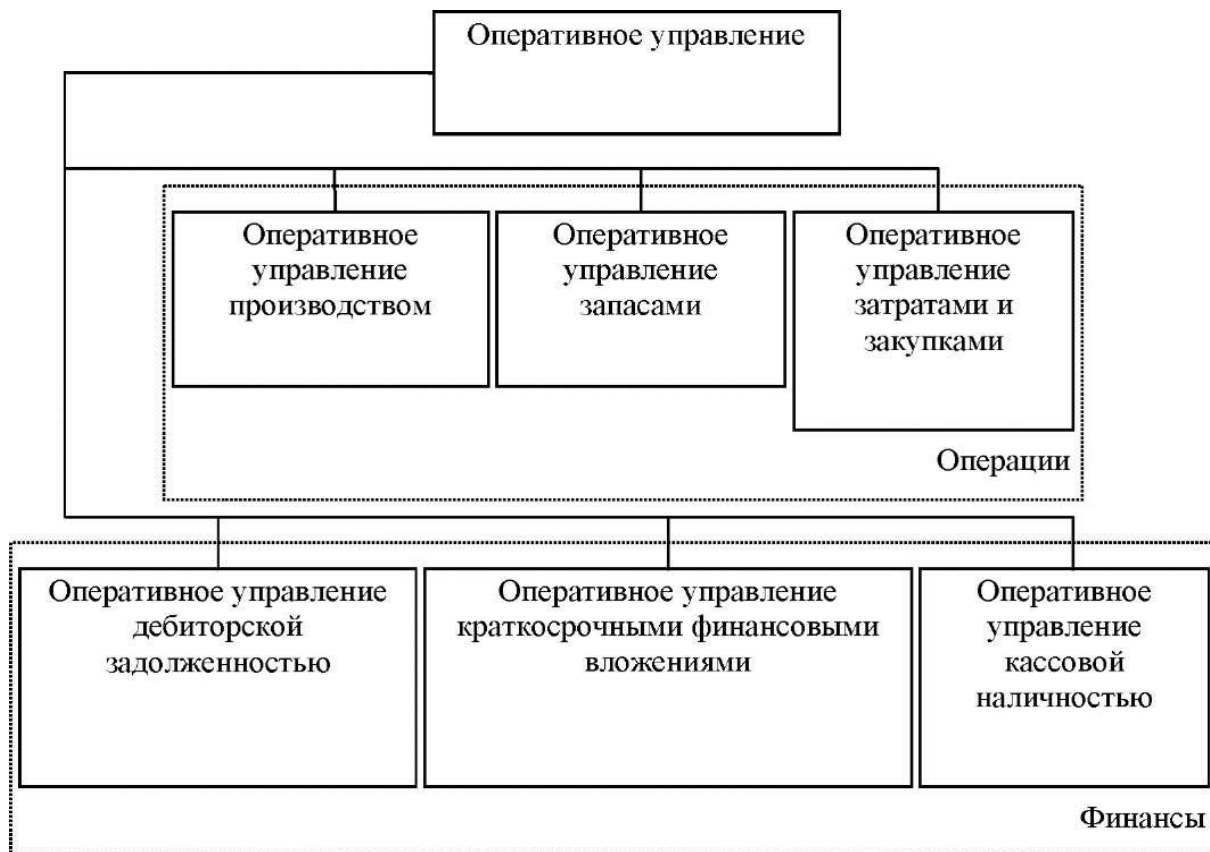


Рис. 1. Система оперативного управления текущими активами

В разработке методики предполагается несколько параллельных этапов. Эти этапы отражают:

- 1) методы, обеспечивающие оценку пакетов акций корпорации;
- 2) методы, обеспечивающие оценку неформальных показателей – характеристику инвестиционной ценности краткосрочных финансовых вложений.

Каждый этап методики направлен на повышение экономического эффекта от использования свободных денежных средств.

Коммерческая организация в своей деятельности в краткосрочном периоде сталкивается с проблемами управления оперативными (текущими) активами, которые под воздействием различных факторов постоянно меняют свои характеристики, то есть находятся в состоянии динамики. Чтобы управление такими динамическими активами было эффективным, топ-менеджменту корпорации необходимо определить контур оперативного управления. Этот контур охватывает задачи реализации коммерческих и предпринимательских планов: снабженческих, складского учета, операций с консигнационным товаром, розничного товарооборота. Изготовление промышленной продукции является предметом решения задач технико-экономического планирования и технической подготовки производства.

Оперативное управление в рамках общей корпоративной цели требует применения единого экономического механизма, в котором взаимосвязаны экономические рычаги: затраты и выручка; экономические элементы: текущие активы в различных видах; управленческие инструменты: планирование, контроль, регулирование. Взаимосвязь реализуется коммуникационными средствами.

Оперативное управление финансовыми ресурсами корпорации особенно требуется при реализации инвестиционных программ (одной или более). Причина такого требования связана с изменениями основных показателей инвестиционной программы, что происходит под воздействием постоянно трансформирующихся внешних условий [5]. На рис. 2 показан поэтапный процесс создания в корпорации инвестиционной программы.

Инвестиционная программа корпорации представляет собой процессуальную разработку этапов, на каждом из которых проводятся технико-экономическое обоснование и четкий анализ инвестиций [6].

Прежде всего инвестиционная активность корпоративной организации определяется объемами средств, которые ею размещаются.

Дополнительный доход корпорации дают краткосрочные финансовые вложения – инвестиции сроком до одного года. Это является одним из инструментов диверсификации при размещении финансовых ресурсов корпорации.

Рынок корпоративных ценных бумаг для инвестиций является наиболее привлекательным. Но с целью предупреждения возможных проблем инвестору необходимо проводить ряд аналитических исследований, в числе которых – оценка стоимости приобретаемых ценностей.

На рис. 3 представлены методы, применяемые для определения стоимости приобретаемого корпорацией пакета акций [7].

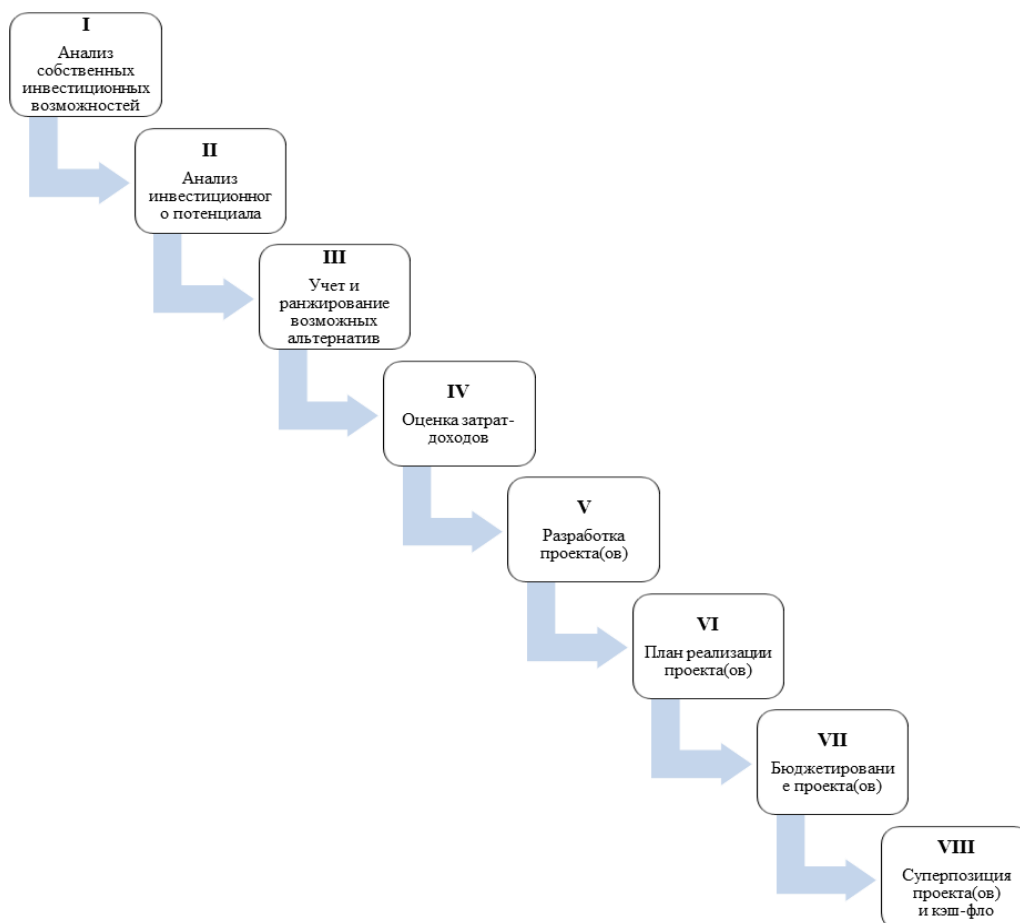


Рис. 2. Этапы разработки инвестиционной программы корпорации

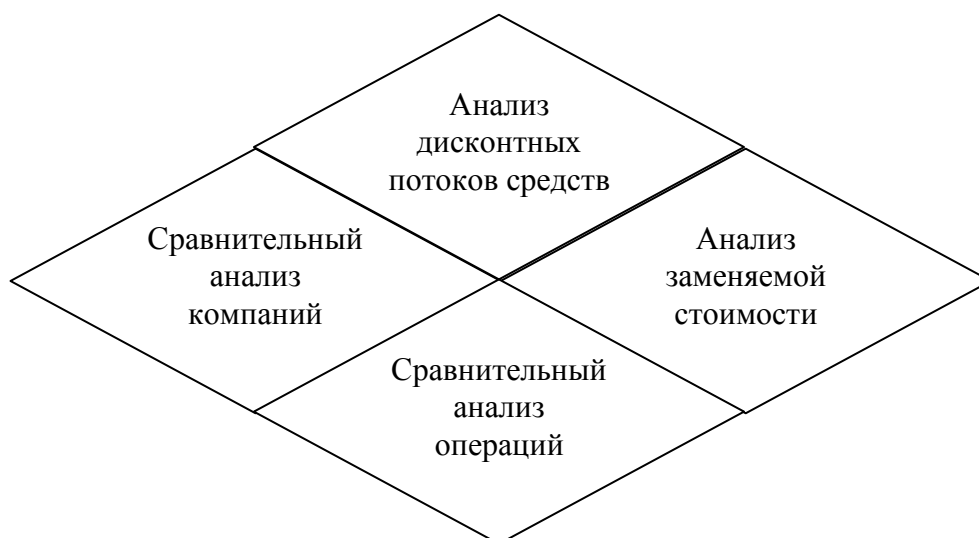


Рис. 3. Методы определения стоимости пакета акций

В заключение стоит отметить, что управление финансовыми вложениями в организации имеет большое значение. Правильно разработанная организацией политика управления финансовыми вложениями направлена на обеспечение выгодных направлений инвестирования временно свобод-

ных средств. Таким образом, создаются условия для увеличения прибыли и снижения рисков невыгодных вложений.

Библиографический список

1. Нечитайло, А.И. Бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организацией: учеб. пособие / А.И. Нечитайло. – М.: Феникс, 2014. – 288 с.
2. Ефремова, А.А. Управление финансовыми вложениями в условиях кризиса / А.А. Ефремова // Налоговый вестник. – 2014. – № 10. – С. 89–97.
3. Нуржанова, Ж. Финансовые вложения: понятие и виды / Ж. Нуржанова // Профессиональный бухгалтер РК. – 2017. – № 14. – С. 18–23.
4. Рессел, Д. Ревизия финансовых вложений / Д. Рессел. – СПб.: Изд-во «Книга по Требованию», 2013. – 103 с.
5. Карзаева, Н.Н. Учет и оценка финансовых вложений при их выбытии / Н.Н. Карзаева // Бухгалтерский учет. – 2016. – № 11. – С. 3–7.
6. Асташенко, Н.О. Управление финансовыми вложениями организации / Н.О. Асташенко // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития: сб. статей IV междунар. научно-практ. конференции / под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза, 2018. – С. 74–76.
7. Шишкин, В.Ю. Бухгалтерский учет финансовых вложений / В.Ю. Шишкин // Главбух. – 2016. – № 3 – С. 79–85.

[К содержанию](#)

УДК 656.072:658.7

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В.М. Каточков, А.И. Демченко, А.Б. Левина

Исследована структура внутризаводской транспортной системы промышленного предприятия. Определены типичные проблемы функционирования транспортно-логистической системы. Обозначены направления по повышению эффективности для следующих направлений: эксплуатация локомотивов, ремонт подвижного состава, содержание и эксплуатация путевого хозяйства.

Ключевые слова: транспортная система, внутризаводской транспорт, логистическая инфраструктура.

Под транспортной системой понимают совокупность транспортной инфраструктуры, транспортных предприятий, транспортных средств и управления. Транспортная система предназначена для обеспечения согла-

сованного функционирования всех используемых видов транспорта. Целью функционирования транспортной системы является максимальное удовлетворение транспортных потребностей предприятия при минимальных затратах.

Таким образом, компонентами транспортной системы являются транспортная сеть, продукция, инфраструктура, подвижный состав и другие технические сооружения, связанные с производством, ремонтом и эксплуатацией транспортных средств, а также различные методы и системы организации процесса перевозок.

В зависимости от масштаба выполняемых задач различают транспортные системы различного уровня: транспортная система страны; транспортные системы регионов и городов; отраслевые транспортные системы, а также транспортные системы промышленных предприятий.

Транспортная система и ее разновидность – транспортно-логистическая система (ТЛС) промышленного предприятия – объединяет в процессе управления такие виды логистической деятельности, как транспортировку, управление запасами, управление складским хозяйством, информационный обмен [1].

Отраслевая принадлежность предприятий, на которых формируются, функционируют и развиваются логистические системы, существенно сказывается на структуре и функциональной специфике этих систем.

Внутризаводская система промышленного транспорта предприятия предназначена для обслуживания технологических потребностей и включает внутрицеховые и межцеховые перевозки. Для внутризаводского транспорта расстояние перевозок является незначительным. Первостепенной задачей при использовании внутрицехового транспорта является обеспечение перемещения материальных потоков внутри цеха или склада от одного рабочего места до другого. Межцеховой транспорт предназначен для обслуживания материальных потоков внутри предприятия, перемещения грузов от одного цеха или склада к другому по специально выделенным внутризаводским путям.

Внешняя транспортная система предприятия существенно отличается от внутрипроизводственной транспортной системы способом управления, а также схемой планирования работ. Внешняя транспортная система обычно представляет собой обособленное подразделение и осуществляет доставку сырья, материалов, топлива, оборудования, а также вывоз готовой продукции.

Как показывают исследования, одним из основных видов транспорта промышленных предприятий является железнодорожный транспорт. Его доля в себестоимости товарной продукции составляет 6–10 % для металлургических заводов и 30–70 % для открытых горных разработок.

Поэтому для снижения издержек современного металлургического предприятия требуется не только внедрять новые технологии производства

основной продукции, но также обращать внимание на вопросы организации транспортировки всех видов материалов, топлива и готовой продукции в рамках производственных процессов.

В силу особенностей металлургического производства логистическая система предприятия, а именно внутризаводской транспорт и производственная инфраструктура играют важнейшую роль. Инфраструктура непосредственно влияет и на ход выполнения производственной программы, и на себестоимость готовой продукции.

Промышленный железнодорожный транспорт обеспечивает прохождение основного технологического потока по всем структурным подразделениям предприятия. От его эффективности во многом зависят производственные затраты и потери. Стоимость основных фондов промышленного железнодорожного транспорта практически соизмерима со стоимостью перемещаемого по территории предприятия сырья и полуфабрикатов. Возможные сбои в процессе транспортировки грузов могут привести к значительным производственным потерям, в том числе связанным с нарушением технологии производства.

Опыт российских металлургических предприятий показывает, что при формировании производственной программы должна быть решена проблема адекватной модернизации логистического обеспечения. Это связано и с изменением топологии расположения самих производственных объектов, номенклатуры, и объемом материального потока.

Железнодорожный транспорт выполняет основной объем перевозок на предприятиях ведущих отраслей промышленности в рамках внутризаводской системы промышленного транспорта. Он представляет собой сложное многоотраслевое хозяйство.

Выполнение процесса перевозок железнодорожным транспортом предполагает использование комплекса технических средств, который включает:

- железнодорожные пути, стрелочные переводы и другое оборудование путевого развития;
- подвижной состав, состоящий из локомотивов и вагонов различного типа;
- устройства электроснабжения; устройства автоматики, телемеханики и связи;
- устройства и сооружения для погрузки, выгрузки и хранения груза, а также соответствующее оборудование;
- сооружения и устройства для технического обслуживания и ремонта локомотивов, вагонов и другого оборудования.

В структуре управления железнодорожным транспортом традиционно используются следующие подразделения.

Цех эксплуатации организует выполнение плана перевозок и осуществляет руководство всей оперативной работой по обслуживанию основного

производства. Технические средства железнодорожного транспорта, предназначенные для обеспечения перевозочного процесса, находятся в оперативном подчинении службы эксплуатации.

Диспетчерская служба цеха эксплуатации осуществляет непрерывное наблюдение за оперативной работой транспорта завода, принимает меры по восстановлению заданного режима его работы при возможных отклонениях.

Грузовая служба обеспечивает организацию грузовой и коммерческой работы, контролирует выполнение плана перевозок в целом и по видам грузов, ведет учет и анализ использования вагонов. Эксплуатационные и грузовые подразделения должны обеспечивать синхронность переработки вагонов и подготовки документов.

Цех пути обеспечивает поддержание железнодорожных путей и искусственных сооружений в исправном состоянии с минимальными ограничениями движения поездов.

Цех подвижного состава обеспечивает постоянное наличие для работы необходимого числа локомотивов и вагонов, а также резерва подвижного состава.

Служба СЦБ и связи обеспечивает бесперебойное функционирование устройств сигнализации, централизации, блокировки и связи.

Имеющийся опыт анализа транспортно-логистической систем крупных промышленных предприятий, основанных на использовании железнодорожного транспорта, позволяет выделить следующие его направления: локомотивное хозяйство, вагонное хозяйство, путевое хозяйство, а также взаимодействие с информационной системой предприятия.

Проведенные исследования транспортно-логистической систем крупных промышленных предприятий позволяют отметить ряд типичных проблем функционирования внутризаводской системы промышленного транспорта, а также обозначить направления по повышению эффективности ТЛС.

Основной причиной недостатков и несоответствий в деятельности локомотивного хозяйства предприятий является регулярное либо неполное неисполнение правил, инструкций и соответствующих нормативных актов, регламентирующих эксплуатацию, содержание и ремонт локомотивов, эксплуатирующихся на железнодорожных путях необщего пользования (железнодорожных путях промышленных предприятий). В частности:

1. Не проводятся комиссионные осмотры локомотивов, эксплуатирующихся на внутризаводских железнодорожных путях. Соответственно, не проводится анализ динамики изменения технического состояния локомотивного парка, эффективности выполнения технического обслуживания и ремонтов, а также затрат на проведение вышеуказанных ремонтов.

2. Межремонтные пробеги, установленные Инструкцией по обслуживанию и ремонту локомотивов, разработанной заводом-изготовителем, превышаются эксплуатирующей организацией в 1,5–2 раза, что приводит к несвоевременной замене изношенных узлов и деталей.

3. Значительная часть парка подвижного состава имеет значительный износ, локомотивы эксплуатируются за пределами сроков амортизации, что приводит к увеличению отказов подвижного состава на линии.

4. Списание конкретных локомотивов происходит без технического обоснования и активирования причин.

Анализ организации ремонта подвижного состава промышленного железнодорожного транспорта позволяет сделать следующие выводы:

1. Регламент по периодичности планово-предупредительных ремонтов не выдерживается, в результате фактическое количество ремонтов в 1,7–2 раза меньше необходимого по регламенту.

2. Имеет место постоянное недофинансирование программы ремонтов.

3. Невыполнение программы планово-предупредительных ремонтов, а также увеличение сроков межремонтных периодов приводит к неоправданным затратам на содержание локомотивов.

4. Основной причиной увеличения отказов в работе оборудования и времени простоя тепловозов на ремонте является отсутствие или недостаток оборотного запаса комплектующих, узлов и агрегатов, необходимых для планово-предупредительных ремонтов.

5. Значительная часть ремонтов происходит по отказам, при этом отказы фиксируются, но фактически ремонты оформляются как регламентные. Отсутствуют акты дефектовки, фиксирующие вид ремонта и перечень производимых работ.

6. Применяемая процедура направления локомотивов на ремонт не позволяет устранить отказ за счет субподрядчика, который выполнял плановый ремонт. Отсутствуют документы, фиксирующие детальный прямой учет содержания выполненных ремонтных работ и расходующихся запасных частей при проведении ремонтов.

К типичным несоответствиям и недостаткам при содержании и эксплуатации путевого хозяйства следует отнести:

1. Отсутствуют регламенты на проведение работ по текущему обслуживанию и капитальному ремонту железнодорожного пути.

2. Весенние и осенние комиссионные осмотры железнодорожного пути и стрелочных переводов проводятся формально. Акты весеннего и осеннего осмотров железнодорожного пути не содержат замечаний, выявленных в ходе осмотров пути.

3. Текущий ремонт пути проводится не в полном объеме.

4. Необоснованно назначаются капитальные ремонты железнодорожного пути и стрелочных переводов. Отсутствует вариативность назначения видов ремонта.

5. Имеет место избыточность путевой техники и персонала, связанного с ее обслуживанием.

Важнейшим фактором успешного осуществления операций в процессе транспортировки грузов на промышленном предприятии является инфор-

мационный обмен на всех иерархических уровнях транспортно-логистической системы. Формируемая информация используется для принятия обоснованных решений и управления процессами в ТЛС.

Формирование единой информационной среды, в которой структурирована информация о процессе транспортировки, обеспечивает эффективность и безопасность управления процессами транспортировки. В соответствии с современными тенденциями крупные промышленные предприятия все чаще рассматривают возможность передачи функций по содержанию информационной системы дочерним предприятиям или аутсорсинговым компаниям.

Таким образом, по результатам проведенных исследований транспортно-логистических систем крупных промышленных предприятий определены основные направления повышения эффективности их функционирования.

Библиографический список

1. Вельможин, А.В. Теория организации и управления процессом транспортировки: логистический аспект / А.В. Вельможин, В.А. Гудков, Л.Б. Миротин. – Волгоград: Политехник, 2011. – 362 с.

[К содержанию](#)

УДК 331.5

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.Ф. Амирова

В статье представлены региональные рынки труда с учетом специфики отраслевой структуры занятости населения и отличий в мобильности трудовых ресурсов. Наличие особенностей занятости и соответственно безработицы определяет необходимость дифференциации мер государственного регулирования: усиление акцентов на пассивной политике занятости для регионов с «открытым» типом рынка труда; приоритет мер активной политики занятости населения для регионов с «закрытым» типом рынка труда.

Ключевые слова: типология рынка труда, межфирменная мобильность, отраслевая структура рынка труда, государственное регулирование рынка труда, активная политика занятости, пассивная политика занятости.

Рынки труда в различных странах отличаются историческими и социально-экономическими условиями, культурными традициями, менталитетом и обычаями трудовой деятельности населения, институциональными нормами и правилами, поведенческими стереотипами. Перечисленные

факторы определяют национальные особенности регулирования рынка труда и программ обеспечения занятости населения.

Российский рынок труда характеризуется неоднородностью. Он представлен системой региональных рынков, отличающихся отраслевой структурой занятых, сбалансированностью трудовых ресурсов, уровнем их мобильности, показателями безработицы, наличием образовательных институтов и институтов профессиональной подготовки, различной активностью региональных органов власти в регулировании трудовых отношений.

Наименее учитываемым фактором в теории экономики труда и пространственных отличий региональных рынков труда является мобильность трудовых ресурсов, которая в существенной степени определяется спецификой отраслевой структуры экономики субъектов РФ. Под «мобильностью ресурсов регионального рынка труда» авторами понимается: 1) подвижность работников предприятий регионов в изменении профессионального статуса и отраслевой принадлежности; 2) динамичный переход населения субъектов РФ между разными типами занятости, между состоянием занятости и безработицы и обратно; 3) изменение географии трудовой активности населения региона.

Для оценки российского рынка труда по уровню межфирменной мобильности трудовых ресурсов и повышения результативности государственного регулирования занятости населения введено понятие «открытого», «закрытого» и промежуточного типов рынков труда.

Отличия «открытого» и «закрытого» типа рынка труда проявляются в следующем:

1) межфирменная мобильность рабочей силы; «открытому» типу рынка труда свойственна высокая межфирменная мобильность и свободный перелив рабочей силы в связи с перспективой более высокой оплаты труда, карьерного роста и лучших условий труда; «закрытый» тип рынка труда характеризуется низкой межфирменной мобильностью рабочей силы, в силу ориентации на фирменные специальности и технологии; оплата труда и карьерный рост зависят от стажа работника;

2) общий профессионально-квалификационный уровень работников; на рынке труда «открытого» типа доля занятых с высшим образованием выше, чем на «закрытом» рынке труда, что позволяет работникам рынка труда «открытого» типа быстрее адаптироваться к изменениям потребностей производства и экономической конъюнктуры; на рынке труда «закрытого» типа ситуация обратная;

3) межотраслевая мобильность рабочей силы; на «открытом» рынке труда относительно высокая из-за универсальности рабочей силы, на «закрытом» – низкая в силу специфической профессиональной подготовки;

4) востребованность услуг служб занятости и продолжительность поиска работы; на рынке труда «открытого» типа безработные активно пользуются услугами службы занятости населения и относительно короткое вре-

мя тратят на поиск работы, «закрытый» тип рынка труда характеризуется низкой востребованностью услуг службы занятости населения в силу ограниченности предложений по узким специальностям, вследствие чего длительность поиска работы увеличивается;

5) реакция на колебания экономической конъюнктуры; для рынка труда «открытого» типа характерна существенная реакция на колебания экономической конъюнктуры, для «закрытого» типа – слабая реакция.

Межфирменная мобильность работников имеет существенное отличие по отраслям экономики в силу объективных условий, а регионы отличаются отраслевой структурой экономики и занятости, что в свою очередь влияет на общий уровень межфирменной мобильности трудовых ресурсов субъектов РФ и придает территориальным образованиям «открытый» или «закрытый» тип рынка.

Позиционирование отраслевых рынков труда России проводилось на основе использования показателей оборота кадров: по приему – удельный вес принятых работников за определенный период; увольнению – удельный вес выбывших работников за определенный период; валовому обороту – доля кадров, обновляемая в течение года. Результаты представлены в табл. 1 [1].

Таблица 1

Отраслевая локализация рынков труда «открытого» / «закрытого» типа

№ п/п	Отраслевые группы	Тип рынка труда
I (5)	Строительство; гостиницы и рестораны; предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг; здравоохранение предоставление социальных услуг; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	«закрытый»
II (7)	Добыча полезных ископаемых; производство электроэнергии, газа и воды; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; обрабатывающие производства; финансовая деятельность; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	«открытый»
III (3)	Транспорт и связь; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; образование	«промежуточный»*

* Применение понятия «промежуточный» рынок труда обусловлено ситуацией отсутствия в территориальных образованиях доминирования того или иного типа рынка труда.

Важность предложенной классификации отраслевых рынков труда по критерию межфирменной мобильности рабочей силы для российской экономики подтверждена расчетом средневзвешенного уровня безработицы (весами служит численность занятых в отраслях с «открытым», «закры-

тым» и «промежуточным» рынком труда), который по агрегированным группам на 2015 год составил: на отраслевых рынках труда «открытого» типа – 4,27 %, «закрытого» – 4,74 %, «промежуточного» – 3,32 %.

Дифференциация отраслевой структуры экономики субъектов РФ определила необходимость применения типологии «открытых» / «закрытых» рынков труда к анализу экономического пространства РФ.

Результаты группировки и разграничения субъектов РФ по типам («открытый», «закрытый», «промежуточный») представлены в табл. 2 [1].

Таблица 2

Классификация экономического пространства по типам рынков труда

Регионы с преобладанием характеристик «открытого» рынка труда	Регионы «промежуточного» типа рынка труда	Регионы с преобладанием характеристик «закрытого» рынка труда
Субъекты РФ: 29	Субъекты РФ: 28	Субъекты РФ: 26
Владимирская область Ивановская область Костромская область Орловская область Смоленская область Тамбовская область Тверская область Ярославская область Ненецкий автономный округ Вологодская область Новгородская область Псковская область Республика Дагестан Кабардино-Балкарская республика Республика Калмыкия Карачаево-Черкесская республика Республика Мордовия Удмуртская Республика Пермский край Оренбургская область Пензенская область Ульяновская область Курганская область Челябинская область Алтайский край Камчатский край Еврейская автономная область Чукотский автономный округ Белгородская область	Брянская область Воронежская область Калужская область Курская область Липецкая область Рязанская область Республика Коми Архангельская область Калининградская область Ленинградская область Республика Адыгея Республика Северная Осетия-Алания Астраханская область Республика Башкортостан Республика Марий Эл Чувашская Республика Кировская область Самарская область Саратовская область Свердловская область Республика Бурятия Республика Хакасия Красноярский край Кемеровская область Омская область Томская область Республика Саха (Якутия) Магаданская область	Московская область Тульская область г. Москва Республика Карелия Мурманская область г. Санкт-Петербург Республика Ингушетия Чеченская Республика Краснодарский край Ставропольский край Волгоградская область Ростовская область Республика Татарстан Нижегородская область Тюменская область Ханты-Мансийский автономный округ Ямало-Ненецкий автономный округ Республика Алтай Республика Тыва Забайкальский край Иркутская область Новосибирская область Приморский край Хабаровский край Амурская область Сахалинская область

Государственное регулирование занятости населения можно рассматривать как одно из направлений воздействия на общенациональный и региональный рынок труда, инициированное органами власти субъектов РФ и муниципальными образованиями, расположенными на их территориях.

Микроэкономические меры на рынке труда – это государственные мероприятия, которые способны привести к изменению параметров рынка труда и прежде всего занятости и как следствие – уровня безработицы, с их помощью можно снизить уровень как циклической, так и естественной безработицы. К микроэкономическим мерам традиционно относят активную и пассивную политику занятости населения.

Пассивные меры направлены на уменьшение уровня сложившейся безработицы за счет социальных трансфертов и дотаций на поддержку безработного населения. Активные меры предусматривают развитие производства и сферы услуг, следствием которых является повышение занятости населения и создание новых рабочих мест за счет экономических методов воздействия на функциональные рынки.

По опыту зарубежных стран известно: пассивные меры преобладают в странах с мобильным рынком труда, например США (0,19 % от ВВП составляют расходы на активные меры, в то время как 0,34 % ВВП – на пассивные), Канада (0,56 % ВВП – активные и 1,31 % пассивные); противоположным примером является Норвегия (1,2 % ВВП – активные и 0,93 % пассивные).

В России, в контексте выделенных рынков труда «открытого» и «закрытого» типа и отличий в мобильности региональных рынков труда объективной необходимостью является определение приоритетов активной и пассивной политики занятости для регионов с «открытым» и «закрытым» типом рынка труда (без ослабления стандартного набора регулирования). Предлагается для регионов с «открытым» типом рынка труда акцентировать регулирующее воздействие на пассивных мерах политики занятости с целью учета возможных резких спадов занятости при колебаниях экономической конъюнктуры и потребности в большей оперативности выплат пособий по безработице. Предложения по спецификации приоритетов активной и пассивной политики занятости представлено в табл. 3.

Таблица 3

Дифференциация мероприятий активной и пассивной политики занятости для регионов с «открытым» и «закрытым» типом рынка труда

Мероприятия активной и пассивной политики занятости населения	«Закрытый» рынок труда	«Открытый» рынок труда
Пассивная политика занятости населения		
Осуществление социальных выплат безработным гражданам (пособий по безработице, материальной помощи, стипендий)	+	+*

Окончание табл. 3

Мероприятия активной и пассивной политики занятости населения	«Закрытый» рынок труда	«Открытый» рынок труда
Активная политика занятости населения		
Организация временного трудоустройства граждан, испытывающих трудности в поиске работы, и организация оплачиваемых общественных работ	+	+*
Организация информирования о положении на рынке труда (организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест)	+	+*
Социальная адаптация безработных граждан	+*	+
Содействие самозанятости безработных граждан	+*	+
Организация профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации безработных граждан и организация профессиональной ориентации граждан	+*	+

* обозначены приоритетные, по мнению диссертанта, меры в соответствии с типом рынка.

Для регионов с «открытым» типом рынка труда помимо усиления пассивных мероприятий политики занятости необходимо обратить внимание на информационную помощь, а также организацию временного трудоустройства граждан и оплачиваемых общественных работ (в сфере социальной помощи, в благоустройстве городов и т.п.), так как увеличение расходов на эти мероприятия будут снижать фрикционную и циклическую компоненты безработицы. Для регионов с «закрытым» типом рынка труда мероприятия по социальной адаптации и содействию в самозанятости безработных граждан, а также организация профподготовки, переподготовки и переквалификации безработных граждан являются приоритетными, так как они направлены на сокращение структурной безработицы, и в случае потери работы работникам в регионах с «закрытым» типом рынка труда будет сложнее адаптироваться в альтернативных секторах экономики.

Библиографический список

1. Амирова, Т.Ф. Региональные рынки труда РФ: теоретические и методические подходы к анализу / И.В. Данилова, Н.В. Моцаренко, Т.Ф. Амирова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12. – Ч.1. – С. 390–397.
2. Ашуркина, А.В. Проблема занятости и безработицы в Российской Федерации // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2017. – № 1 (123) – С. 17–19. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_27705527_77908913.pdf.
3. Кязимов, К.Г. Технологии регулирования рынка труда и занятости населения / К.Г. Кязимова // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 4. – С. 3–10.

[К содержанию](#)

УДК 330.341:004

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РФ

В.С. Антонюк, Э.Р. Вансович, Н.В. Моцаренко

В статье рассматриваются особенности структурных сдвигов в экономике РФ в условиях развития цифровых технологий. В работе проведен анализ развития сектора информационных технологий, выявлена специфика проявления цифровой трансформации в различных видах деятельности и федеральных округах Российской Федерации.

Ключевые слова: вид экономической деятельности, регион, сектор информационно-коммуникационных технологий, структурный сдвиг, цифровая трансформация.

Структурные сдвиги в экономике развитых стран определяют становление новых отраслей, изменение ее специализации, а также особенности формирования новых технологических укладов. Структурные сдвиги в целом задают вектор развития не только национальной, но и мировой экономики.

В экономической литературе под структурными сдвигами традиционно понимается качественное изменение с течением времени внутреннего строения экономической системы, пропорций и взаимосвязей между ее элементами [1, 4]. Структурные изменения находятся под влиянием множества факторов: экономических, социальных, институциональных, политических, технологических, финансовых, конъюнктурных. Наиболее важным фактором в современных условиях выступает формирование информационного общества и цифровой экономики.

Под информационными и коммуникационными технологиями (ИКТ) понимают такие из них, которые используют средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления различных видов данных. Под влиянием изменения материальной базы формируется сектор ИКТ, который представляет собой совокупность организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством ИКТ-товаров и оказанием услуг в этой сфере [6].

Термин «цифровая экономика» был введен в экономический оборот относительно недавно – в 1995 году – американским специалистом в области информационных технологий Николасом Негропonte (Массачусетский университет) [7]. В настоящее время под цифровой экономикой понимается экономика, основанная на новых методах генерирования, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологиях, а под цифровой трансформацией – использование современ-

ных информационных и коммуникационных технологий в различных сферах жизнедеятельности человека [8].

Законодательно становление информационного общества и цифровой экономики в РФ было закреплено вследствие принятия следующих документов: а) государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 313; б) Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2013 г. № 2036-р; в) Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденная указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203; г) государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [2, с. 3].

В российской статистике информационного общества состав сектора ИКТ по видам экономической деятельности определен в соответствии с международными стандартами на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД ред. 1.1): 1) производство офисного оборудования и вычислительной техники; 2) производство изолированных проводов и кабелей; 3) производство электро- и радиоэлементов, электровакуумных приборов; 4) производство телевизионной и радиопередающей аппаратуры, аппаратуры электросвязи; 5) производство аппаратуры для приема, записи и воспроизведения звука и изображения; 6) производство приборов и инструментов для измерений, контроля, испытаний, навигации, управления и прочих целей; 7) производство приборов контроля и регулирования технологических процессов; 8) оптовая торговля радио- и телеаппаратурой, техническими носителями информации (с записями и без записей); 9) оптовая торговля компьютерами, периферийными устройствами и программным обеспечением; 10) оптовая торговля прочими электронными деталями (частями) и оборудованием; 11) оптовая торговля производственным электрическим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами; 12) деятельность в области электросвязи; 13) аренда офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику; 14) деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий [3, с. 156].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что указанные виды экономической деятельности относятся к таким разделам, как обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

В табл. представлено изменение отраслевой структуры валовой добавленной стоимости, рассчитанной исходя из суммы ВРП всех субъектов РФ за период 2010–2015 гг. [5, 6], а также значения показателей структурных изменений.

Анализ табл. 1 позволил сделать следующие выводы. Во-первых, за период 2010–2015 гг. произошло увеличение удельных весов таких видов экономической деятельности (ВЭД), как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, в среднем на 1 %. Наибольший «абсолютный» прирост наблюдается в операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг (1,3 %), что свидетельствует о развитии данного ВЭД, в том числе сектора ИКТ. Во-вторых, снижение удельных весов произошло в таких ВЭД, как обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, также в среднем на 1 %, три из которых связаны с сектором ИКТ. Наибольший «абсолютный» прирост мы наблюдаем в оптовой и розничной торговле (–1,3 %). Другие ВЭД не претерпели существенных изменений. В-третьих, показатель межотраслевого изменения – линейный коэффициент «абсолютных» изменений – показывает, что удельные веса ВЭД за период 2010–2015 гг. в среднем отклоняются друг от друга на 0,5 %, что свидетельствует о перераспределении производства валовой добавленной стоимости между ними. Показатель межотраслевого изменения – квадратический коэффициент относительных изменений – демонстрирует отклонения коэффициентов (темпов) роста ВЭД от их среднего значения, равного 100 % (базовый уровень), на 9,7 %. Его значение свидетельствует о небольшой вариации – большой типичности среднего темпа роста ВЭД по РФ.

Полученные показатели свидетельствуют о неоднозначности вывода о развитии сектора ИКТ. Поэтому был проведен анализ отраслевой структуры валовой добавленной стоимости по ВЭД в региональном разрезе среди 8 федеральных округов (ФО) РФ [5]. Анализ показал, что в большинстве федеральных округов наблюдаются те же тенденции в изменениях отраслевой структуры по ВЭД, а именно: снижение удельных весов таких ВЭД, как обрабатывающие производства (5 ФО из 8 – Центральный ФО, Северо-Западный ФО, Южный ФО, Уральский ФО, Сибирский ФО), оптовая и розничная торговля (5 ФО из 8 – Центральный ФО, Северо-Кавказский ФО, Приволжский ФО, Уральский ФО, Сибирский ФО), транспорт и связь (7 ФО из 8, кроме Северо-Западного ФО), повышение доли операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг (6 ФО из 8, кроме Северо-Кавказского ФО и Уральского ФО, в котором удельный вес не изменился).

Таким образом, положительная динамика наблюдается только в развитии одного ВЭД, связанного с сектором ИКТ, – операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг.

Таблица 1

Изменение отраслевой структуры валовой добавленной стоимости
за период 2010–2015 гг. и значения показателей структурных изменений

Виды экономической деятельности (ВЭД)	Удельный вес ВЭД в объеме ВРП, %		Собственно отраслевые изменения, %		
	2010 г.	2015 г.	«абсолютный» прирост	темп роста	темп прироста
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,3	5,2	0,9	120,9	20,9
Рыболовство, рыбоводство	0,2	0,3	0,1	150,0	50,0
Добыча полезных ископаемых	10,4	11,2	0,8	107,7	7,7
Обрабатывающие производства	17,7	17,1	–0,6	96,6	–3,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,5	3,6	–0,9	80,0	–20,0
Строительство	6,9	6,9	0,0	100,0	0,0
Оптовая и розничная торговля	19,4	18,1	–1,3	93,3	–6,7
Гостиницы и рестораны	1,0	1,1	0,1	110,0	10,0
Транспорт и связь	10,5	9,4	–1,1	89,5	–10,5
Финансовая деятельность	0,6	0,5	–0,1	83,3	–16,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,4	12,7	1,3	111,4	11,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	5,0	5,2	0,2	104,0	4,0
Образование	3,0	3,1	0,1	103,3	3,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,7	4,1	0,4	110,8	10,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,4	1,5	0,1	107,1	7,1

Кроме того, был проведен анализ развития сектора ИКТ в отраслевом разрезе, представленный в табл. 2. Для анализа были использованы 4 показателя, представленных в структуре по ВЭД, за 2010 и 2015 гг., первые

три – относительные (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида деятельности), последний – абсолютный [6].

Таблица 2
Динамика показателей развития сектора ИКТ по ВЭД

Показатели			Годы	
			2010 г.	2015 г.
1. Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях	в т.ч. организации, использовавшие широкополосный доступ к интернету	Всего (%)	56,7	79,5
		Тенденция в изменении удельных весов отдельных ВЭД	↑	
		Максимальные значения среди ВЭД	1) Высшее профессиональное образование 2) Финансовая деятельность 3) Обрабатывающие производства	1) Высшее профессиональное образование 2) Обрабатывающие производства 3) Связь
	в т.ч. организации, имевшие веб-сайты в сети Интернет	Всего (%)	28,5	42,6
		Тенденция в изменении удельных весов отдельных ВЭД	↑	
		Максимальные значения среди ВЭД	1) Высшее профессиональное образование 2) Связь 3) Финансовая деятельность	1) Высшее профессиональное образование 2) Обрабатывающие производства 3) Связь
2. Использование электронного обмена данными между своими и внешними информационными системами в организациях	Всего (%)		31,3 (2011 г.)	59,6
	Тенденция в изменении удельных весов отдельных ВЭД		↑	
	Максимальные значения среди ВЭД		1) Финансовая деятельность 2) Связь 3) Высшее профессиональное образование	1) Высшее профессиональное образование 2) Обрабатывающие производства 3) Здравоохранение и предоставление социальных услуг

Продолжение табл. 2

Показатели			Годы	
			2010 г.	2015 г.
3. Использо- вание сети Ин- тернет для связи с поставщи- ками и по- требите- лями то- варов (ра- бот, ус- луг) в ор- ганиза- циях	в т.ч. для разме- щения заказов на това- ры (ра- боты, ус- луги)	Всего (%)	35,0	41,3
		Тенденция в изменении удельных ве- сов отдель- ных ВЭД	Строительство ↓ Оптовая и розничная торговля ↓ Остальные ВЭД ↑	
		Максималь- ные значе- ния среди ВЭД	1) Высшее профес- сиональное обра- зование 2) Здравоохранение и предоставление социальных услуг 3) Связь	1) Здравоохране- ние и предостав- ление социальных услуг 2) Связь 3) Высшее про- фессиональное образование
	в т.ч. для получе- ния зака- зов на выпус- каемые товары (работы, услуги)	Всего (%)	16,9	18,2
		Тенденция в изменении удельных ве- сов отдель- ных ВЭД	Добыча полезных ископаемых ↓ Обрабатывающие производства ↓ Строительство ↓ Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг ↓ Остальные ВЭД ↑	
		Максималь- ные значе- ния среди ВЭД	1) Обрабатывающи е производства 2) Связь 3) Оптовая и роз- ничная торговля	1) Связь 2) Обрабатывающ ие производства 3) Оптовая и роз- ничная торговля
4. Затраты организа- ций на информа- ционные и коммуни- кацион- ные тех- нологии	Всего (млн руб.)		515648,2	1184184,1
	на при- обрете- ние вы- числи- тельной техники	Доля расхо- дов организа- ций на данное направление (%)	21,9	20,0
		Максималь- ные значения среди ВЭД	1) Финансовая дея- тельность 2) Операции с не- движимостью, аренда и предос- тавление услуг 3) Транспорт и связь	1) Финансовая деятельность 2) Обрабатываю- щие производства 3) Операции с не- движимостью, аренда и предос- тавление услуг

Окончание табл. 2

Показатели			Годы	
			2010 г.	2015 г.
	на приобретение программных средств	Доля расходов организаций на данное направление (%)	15,8	17,4
		Максимальные значения среди ВЭД	1) Финансовая деятельность 2) Транспорт и связь 3) Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	1) Транспорт и связь 2) Финансовая деятельность 3) Обрабатывающие производства
	на оплату услуг связи	Доля расходов организаций на данное направление (%)	32,6	22,8
		Максимальные значения среди ВЭД	1) Транспорт и связь 2) Обрабатывающие производства 3) Финансовая деятельность	1) Транспорт и связь 2) Финансовая деятельность 3) Обрабатывающие производства

Таким образом, среди всех видов экономической деятельности выделены сектора, отличающиеся наиболее высоким уровнем развития сектора ИКТ: высшее профессиональное образование, транспорт и связь, обрабатывающие производства, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Для анализа развития сектора ИКТ в региональном срезе были использованы те же показатели, что и для анализа по ВЭД, а также показатель «Использование специальных программных средств в организациях» [5]. По данным Росстата среди регионов были выделены федеральные округа, показатели которых отличаются наиболее высокими значениями: Уральский, Северо-Западный, Центральный.

В результате авторами статьи были выявлены следующие особенности. Цифровая трансформация в РФ в виде внедрения ИКТ за последние годы начала осуществляться более высокими темпами; вместе с тем, существует высокая степень дифференциации между регионами и ВЭД по уровню развития сектора ИКТ. Основным вектором перемен в современных условиях является развитие сектора операций с недвижимостью, аренды и пре-

доставления услуг, что является, на наш взгляд, недостаточным условием для развития информационных технологий. Доминирующей тенденцией цифровой трансформации экономики в стране должен быть рост удельного веса обрабатывающих производств, так как данный сектор составляет основу развития экономики и становления нового технологического уклада в России.

Библиографический список

1. Антонюк, В.С. Инициация структурных сдвигов как элемент региональной отраслевой политики / В.С. Антонюк, Э.Р. Капкаева // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2010. – Вып. 14. – № 20 (196). – С. 4–13.
2. Информационное общество в Российской Федерации: статистический сборник [Электронный ресурс] / К.Э. Лайкам, Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг и др.; Росстат, Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/info-ob.pdf.
3. Информационное общество: тенденции развития в субъектах Российской Федерации. Вып. 2: статистический сборник [Электронный ресурс] / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, Г.Г. Ковалева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 160 с. – URL: <https://www.hse.ru/data/2015/04/07/1096387382.pdf/>.
4. Красильников, О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России / О.Ю. Красильников. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2000. – 183 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб. / Росстат. – М., 2017/ – 686 с.
7. Negroponte, Nicholas. 1995. Being Digital. New York: Alfred A. Knopf [Электронный ресурс]. – URL: <http://web.stanford.edu/class/sts175/NewFiles/Negroponte.%20Being%20Digital.pdf>.
8. Электронный ресурс. – URL: <https://www.osp.ru/os/2016/02/13049319>.

[К содержанию](#)

УДК 332.14

ОСОБЫЕ ТЕРРИТОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Т.С. Дубынина

В статье раскрываются отличительные особенности действующих в РФ предпринимательских зон, среди которых цели создания и границы предпринимательских зон, управление территориями, меры налоговой поддержки. Обосновано, что в современных условиях более высокий уровень налоговых преференций применяется для резидентов территорий опережающего развития.

Ключевые слова: особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития, государственная поддержка.

Обеспечение устойчивого социально-экономического развития России требует активного использования эффективных механизмов государственной поддержки предпринимательской и инвестиционной активности. В этой связи особый интерес представляют особые экономические зоны (ОЭЗ) и территории опережающего социально-экономического развития (ТОР), которые создают преференциальные условия ведения бизнеса. Основные характеристики действующих предпринимательских территорий систематизированы автором и представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные характеристики ОЭЗ и ТОР в РФ

Параметры сравнения	Особые экономические зоны	Территории опережающего развития
Цели создания и срок функционирования зоны	Развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики; новых технологий с целью коммерциализации результатов и новых видов продукции; стимулирование туризма, санаторно-курортной сферы; портовой и транспортной инфраструктуры; срок – 49 лет	Формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций; ускоренного социально-экономического развития экономики; создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения; срок – 70 лет

Продолжение табл. 1

Параметры сравнения	Особые экономические зоны	Территории опережающего развития
Инициатор создания и орган, принимающий решения,	Инициатор – высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ совместно с исполнительно-распорядительным органом муниципального образования; конечное принятие решения отнесено к компетенции Правительства РФ, Минэкономразвития России	Инициатор – уполномоченный федеральный орган по согласованию с соответствующими высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ и органом местного самоуправления; конечное принятие решения отнесено к компетенции Правительства РФ, Минвостокразвития России
Принадлежность территории зоны к административным единицам	Формируется на территории одного муниципального образования или территориях нескольких муниципальных образований в пределах территории одного субъекта РФ или территорий нескольких субъектов РФ; на территории ОЭЗ не может располагаться зона территориального развития	Формируется на территории муниципального образования или территориях нескольких муниципальных образований в границах одного субъекта РФ; на территории ТОР не могут располагаться ОЭЗ и зона территориального развития
Состав земельных участков, образующих зону. Площадь зоны	Земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, в пользовании или собственности граждан или юридических лиц; участки должны принадлежать к определенным категориям земель; допускается включать земельные участки, на которых расположены здания, строения, сооружения; не допускается размещение объектов жилищного фонда (за исключением туристско-рекреационной особой экономической зоны)	Земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, в том числе предоставленные во владение, пользование гражданам или юридическим лицам; допускается включать земельные участки, на которых расположены здания, строения, сооружения. Площадь не определена законодательно

Окончание табл. 1

Параметры сравнения	Особые экономические зоны	Территории опережающего развития
	Площадь определяется в зависимости от типа зон (промышленно-производственные ОЭЗ создаются на участках, площадью не более сорока кв. км)	
Требования к резидентам	Регистрация на территории муниципального образования, где создается ОЭЗ; отсутствие филиалов и представительств за пределами территории ОЭЗ; минимальный объем капитальных вложений для резидентов промышленно-производственных ОЭЗ не менее 120 млн руб., для резидентов портовых ОЭЗ – 120–400 млн руб	Регистрация на территории ТОР; отсутствие филиалов и представительств за пределами ТОР; отсутствие статуса участника регионального инвестиционного проекта; минимальный объем капитальных вложений инвестора определяется индивидуально по каждому ТОР
Запрещенные виды деятельности	Разработка месторождений полезных ископаемых, за исключением разработки месторождений минеральных вод и других природных лечебных ресурсов; производство и переработка подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов	Разрешенный вид экономической деятельности устанавливается решением Правительства отдельно для каждой ТОР

Анализ показывает, что общими чертами, свойственными ТОР и ОЭЗ, являются:

1) наличие федерального статуса: решение о создании ТОР и ОЭЗ принимает Правительство РФ, исходя из критериев их создания;

2) организационные процедуры создания ТОР и ОЭЗ не имеют существенных различий и включают одинаковые этапы (подача заявки на создание зоны, отбор предложений, принятие решения о создании зоны, заключение с органами власти специального соглашения);

3) требования к потенциальным резидентам ОЭЗ и ТОР схожие, а именно: наличие определенного объема инвестиций; подготовка бизнес-плана; заключение соглашения о ведении определенной деятельности.

В то же время специфика процессов особых экономических зон и территорий опережающего развития как предпринимательских сегментов экономики определяется целями создания.

Особые экономические зоны образованы в целях развития обрабатывающего производства, улучшения конкурентных позиций отраслей национальной экономики. Реализация наращивания конкурентных преимуществ и развития национальной экономики определяет специфику территориального размещения особых экономических зон. Преимуществом особых экономических зон по сравнению с ТОР является их стратегическое местоположение в районах с развитой транспортной сетью, многопрофильным промышленным сектором, широким рынком сбыта.

Достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности регионов размещения особых экономических зон предъявляет более жесткие требования к границам, площади и составу земельных участков ОЭЗ. В частности, установление ограничений к размеру площади зоны и требование отсутствия жилых строений на земельных участках зоны связано с имеющейся достаточно высокой степенью концентрации производства, плотностью населения, а также лимитированием бюджетных капитальных вложений в осваиваемые территории.

Между ТОР и ОЭЗ существует много общего, прежде всего в механизме управления этими территориями. Органами управления ОЭЗ и ТОР являются: уполномоченный Правительством РФ федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции в сфере регулирования территорий; наблюдательный совет; управляющая компания (табл. 2).

Таблица 2

Основные функции органов управления
особыми территориями предпринимательства

Наименование органа управления	Выполняемые функции
Уполномоченный орган	Согласование и утверждение документов, контроль за деятельностью резидентов и управляющей компанией
Наблюдательный совет (органы власти, представители общественности и бизнеса)	Координация деятельности и осуществление контроля за развитием территории
Управляющая компания	Обеспечивает строительство и функционирование объектов инфраструктуры зоны, ведет реестр резидентов

Полномочия наблюдательного совета ТОР и ОЭЗ устанавливаются положением о наблюдательном совете и утверждаются уполномоченным федеральным органом. Цели создания наблюдательного совета ОЭЗ и ТОР практически полностью совпадают и включают: координацию деятельности и контроль за выполнением соглашения о создании ТОР и ОЭЗ; содействие в реализации проектов резидентов особых территорий и проектов иных инвесторов; рассмотрение и утверждение перспективных планов развития, осуществление контроля над реализацией этих планов. Дополнительными полномочиями наблюдательного совета ТОР, по сравнению с полномочиями наблюдательного совета ОЭЗ, является решение вопроса об определении доли иностранных работников, привлекаемых резидентами ТОР. В ОЭЗ такие полномочия закреплены за уполномоченным федеральным органом.

Уполномоченные федеральные органы наделяются рядом функций в области территориального планирования, землепользования, землеустройства, строительства. На управляющие компании ОЭЗ и ТОР возложены функции по управлению публичным имуществом предпринимательских зон, обеспечению эффективного использования государственных ресурсов и оказанию качественных публичных услуг резидентам особых экономических территорий.

Особый режим предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ и ТОР проявляется в предоставлении ее резидентам льготных ставок арендной платы; таможенных и налоговых преференций; упрощении административных разрешительных процедур. Результаты сравнительного анализа налоговых преференций, направленных на привлечение инвестиций в регион для осуществления предпринимательской деятельности, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Налоговые преференции особых экономических зон промышленно-производственного типа и территорий опережающего развития

№	Наименование налога	ОЭЗ промышленно- производственного типа (ОЭЗ ППТ)	ТОР	Общая система налогооб- ложения	Статья НК РФ
1	Налог на прибыль (Федеральный бюджет)	3 %	0 % в течении первых пяти лет; 3 % в последующие годы	3 %	п.1.ст.28 4 НК РФ п.3,4 ст.284.4 НК РФ

Окончание табл. 3

№	Наименование налога	ОЭЗ промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ)	ТОР	Общая система налогообложения	Статья НК РФ
2	Налог на прибыль (Региональный бюджет)	0 % – в течение первых 5 лет; 5 % – в течение следующих 5 лет; 13,5 % в последующие годы	от 0 до 5 % в течение первых 5 лет; от 10 до 17 % в течение последующих 5 лет	17 %	п.1.ст.28 4 НК РФ п.3,4 ст.284.4 НК РФ
3	Налог на имущество	0 % до 10 лет	0 % в течение первых 5 лет; 1,1 % – последующие 5 лет	2,2	п.17, п.23 ст.381 НК РФ
4	Земельный налог	0 % до 5 лет	0 % в течение первых 3 лет	1,5	п.9 ст.395 НК РФ
5	Страховые социальные взносы	2018 год 13 % ПФР 2,9 % ФСС 5,1 ФОМС (суммарная ставка: 21 %) 2019 год 20 % ПФР 2,9 % ФСС 5,1 ФОМС (суммарная ставка 28 %)	6 % ПФР 1,5 % ФСС 0,1 % ФОМС (суммарная ставка 7,6 %) в течение 10 лет	22 % ПФР 2,9 % ФСС 5,1 % ФОМС (суммарная ставка: 30 %)	ст. 426 НК РФ, п.1,2 ст.427 НК РФ

Для оценки уровня предоставления налоговых льгот резидентам особых предпринимательских территорий автором предложено использование метода дисконтирования налоговых платежей резидентов ОЭЗ и ТОР. Для определения капитализированной стоимости налоговых платежей рассчитаем современные величины для отложенных рент налоговых платежей.

Расчет приведенной стоимости платежей осуществляется по формуле:

$$ПС = R \cdot a_{n;i} \text{ где } a_{n;i} = \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}, \quad (1),$$

где R – величина налоговых платежей (ставка налога, процент)

n – инвестиционный период;

i – целевая норма доходности (ставка дисконтирования).

Суммируя значения дисконтированных налоговых платежей за все годы действия льготного налогообложения, получаем приведенную стоимость налоговых платежей резидентов предпринимательских зон.

Принимаем ставку дисконтирования, равную 8 %, исходя из среднегодовой процентной ставки рефинансирования, и средний срок функционирования предприятия на территории зоны 30 лет. При наличии интервального ряда возможных ставок налогов в расчетах принималось минимальное пороговое значение ставок налогов (налоговые преференции ОЭЗ «Алабуга», ТОР «Комсомольск»).

Рассчитаем приведенную стоимость налоговых платежей (ставок, %) при действующей системе налогообложения резидентов предпринимательских зон (табл. 4).

Таблица 4

Расчет приведенной стоимости потока налоговых платежей (ставок, %) для резидентов ОЭЗ и ТОР

Наименование налога	Тип	Ставка налога	Период действия	Приведенная стоимость налоговых платежей
Налог на прибыль (федеральный бюджет)	ОЭЗ	3 %	30 лет	$ПС = 3 \% \times a_{30;8 \%} = 33,78 \%$
	ТОР	0 % 3 %	5 лет следующие 25 лет	$ПС = 0 \% \times a_{5;8 \%} + (3 \% \times a_{25;8 \%}) / 1,08^5 = 17,29 \%$
Налог на прибыль (региональный бюджет)	ОЭЗ	0 % 5 % 13,5 %	5 лет следующие 5 лет следующие 20 лет	$ПС = 0 \% \times a_{5;8 \%} + (5 \% \times a_{5;8 \%}) / 1,08^5 + (13,5 \% \times a_{20;8 \%}) / 1,08^{10} = 63,13 \%$
	ТОР	0 % 10 % 13,5 %	5 лет следующие 5 лет следующие 20 лет	$ПС = 0 \% \times a_{5;8 \%} + (10 \% \times a_{5;8 \%}) / 1,08^5 + (13,5 \% \times a_{20;8 \%}) / 1,08^{10} = 82,53 \%$
Налог на имущество	ОЭЗ	0 % 2,2 %	10 лет следующие 20 лет	$ПС = 0 \% \times a_{10;8 \%} + (2,2 \% \times a_{20;8 \%}) / 1,08^{10} = 9,94 \%$
	ТОР	0 % 1,1 % 2,2 %	5 лет следующие 5 лет следующие 20 лет	$ПС = 0 \% \times a_{5;8 \%} + (1,1 \% \times a_{5;8 \%}) / 1,08^5 + (2,2 \% \times a_{20;8 \%}) / 1,08^{10} = 12,31 \%$
Земельный налог	ОЭЗ	0 % 1,5 %	5 лет следующие 25 лет	$ПС = 0 \% \times a_{5;8 \%} + (1,5 \% \times a_{25;8 \%}) / 1,08^5 = 8,64 \%$
	ТОР	0 % 1,5 %	3 года следующие 27 лет	$ПС = 0 \% \times a_{3;8 \%} + (1,5 \% \times a_{27;8 \%}) / 1,08^3 = 12,96 \%$

Окончание табл. 4

Наименование налога	Тип	Ставка налога	Период действия	Приведенная стоимость налоговых платежей
Страховые взносы	О Э З	21 % 28 % 30 %	1 год 1 следующий год следующие 28 лет	$ПС = 21 \% \times a_{1;8 \%} + (28 \% \times a_{1;8 \%}) / 1,08^1 + (30 \% \times a_{28;8 \%}) / 1,08^2 = 328,47 \%$
	Т О Р	7,6 % 30 %	10 лет следующие 20 лет	$ПС = 7,6 \% \times a_{10;8 \%} + (30 \% \times a_{20;8 \%}) / 1,08^{10} = 186,49 \%$

Результаты расчета капитализированной стоимости налоговых платежей (выраженных в ставках, %) представлены в табл. 5.

Таблица 5

Капитализированная стоимость налоговых платежей (ставок, %)
резидентов ОЭЗ и ТОР

№	Наименование налога	Дисконтированная стоимость налоговых платежей резидентов ОЭЗ ППТ	Дисконтированная стоимость налоговых платежей резидентов ТОР	Отношение дисконтированных платежей ОЭЗ ППТ к налоговым платежам ТОР, %
1	Налог на прибыль (федеральный бюджет)	33,78 %	17,29 %	195 %
2	Налог на прибыль (региональный бюджет)	63,13 %	82,53 %	88 %
3	Налог на имущество	9,94 %	12,31 %	81 %
4	Земельный налог	8,64 %	12,96 %	67 %
	Итого:	116 %	125 %	93 %
5	Страховые социальные взносы	329 %	187 %	175 %
	Всего:	445 %	312 %	143 %

Данные табл. 5 показывают, что уровень налоговых платежей и страховых взносов в ОЭЗ выше, чем в ТОР, на 43 %. Следовательно, степень налоговых преференций, устанавливаемых для ТОР, значительнее, чем для особых экономических зон промышленно-производственного типа. Это указывает на то, что государство стремится дифференцировать инвестиционные стимулы для развития предпринимательства в зависимости от степени социально-экономического развития территорий. Проблемные территории с неразвитой инженерной, транспортной, социальной инфраструктурой

рой, слабым индустриальным сектором устанавливают дополнительные требования к преференциальному режиму для развития предпринимательства в регионах. Сегодня зоны территориального опережающего развития сформированы на территории всех субъектов Дальневосточного Федерального округа и с 2018 года стали также создаваться на базе монопрофильных городов. Значительные налоговые льготы резидентам ТОР (превосходящие льготы ОЭЗ) выступают как компенсация за инвестирование в сложные регионы с депрессивной экономикой. В отличие от зон ТОР особые экономические зоны сформированы в промышленно-развитых, секторально-разнообразных принимающих территориях.

Таким образом, прямые государственные инвестиции в инфраструктуру ОЭЗ и ТОР выступают существенным фактором стимулирования предпринимательской активности и привлечения частного капитала. Привлечение капитала в предпринимательские зоны осуществляется через существенные административные и налоговые преференции. Разрешительная функция государства реализуется посредством процедур межведомственного взаимодействия на всех стадиях от формирования заявки на получение статуса резидента до запуска и эксплуатации объекта. Государство разрабатывает пакет льгот для резидентов предпринимательских зон на основе учета критериев выбора места размещения предприятия потенциальным резидентом; принципов экономической политики, рассматривающих предпринимательские зоны как катализаторы экономического роста и конкурентоспособности страны. Применение пониженных ставок страховых взносов для резидентов ТОР направлено на обеспечение притока трудовых ресурсов, роста занятости, подъема научно-технического потенциала на предприятиях зоны опережающего развития.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/.
2. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/.
3. Андреев, В.А. Выявление организационных и функциональных моделей территорий опережающего развития в Российской Федерации [Электронный ресурс] / В.А. Андреев // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 5. – С. 631–644. – URL: <https://creativeconomy.ru/lib/35038>.
4. Хмелев, И.Б. Проблемы развития особых экономических зон в России / И.Б. Хмелев // [Социально-экономические науки и гуманитарные исследования](#). – 2016. – № 15. – С. 44–49.

[К содержанию](#)

УДК 330.341:001.895

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Л.Б. Кабытова

В статье исследуются теоретические подходы к трактовке инновационного потенциала национальной экономики, определяются критерии структурных составляющих инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационно-ориентированная экономика.

Достижение экономического роста и обеспечения достойного места экономики России в мировом экономическом сообществе невозможно без формирования и эффективного использования инновационного потенциала. В этой связи важнейшей задачей органов власти становится развитие и повышение уровня инновационного потенциала национальной экономики. Реализация этой задачи требует представления инновационного потенциала в качестве объекта управления. Поэтому необходима разработка теоретического определения данного понятия и обоснование его структуры.

Трактовка термина «инновационный потенциал» различна, и как следствие, отсутствует единый подход к его анализу. Понятие инновационного потенциала выступает отражением развития инновационных процессов, оно развешивалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований.

Категорию «инновационный потенциал» можно определять как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно: от традиционного к новому). Поэтому инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу [1].

В последнее время это понятие находит все большее распространение, появляются самостоятельные исследования отечественных и зарубежных авторов, посвященные анализу различных подходов к определению. Многообразие подходов к определению инновационного потенциала обусловлено комплексным характером инновационной деятельности. Авторы представляют эту категорию как комплекс взаимосвязанных и взаимообу-

словленных факторов, среди которых главное место отводится фактору «наука». Приведем некоторые определения в табл.

Таблица

Трактовка «инновационного потенциала» разными авторами

М.А. Бендиков	Совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных условий и ресурсов, обеспечивающих возможность воспроизводства инновационной деятельности на различных уровнях экономической системы [2]
М.О. Сураева	Инновационный потенциал состоит из отдела научно-технических разработок и изобретений; инфраструктурных возможностей самого предприятия; внешних и внутренних факторов, отражающих взаимодействие инновационного потенциала с другими частями совокупного потенциала промышленного предприятия; уровня инновационной культуры. Сумма инновационных потенциалов предприятий и организаций составляет потенциал города, региона, страны [3]
Н.Г. Бобкова	Совокупность ресурсов, которыми обладает исследуемый хозяйствующий субъект, способствующих успешному осуществлению инновационной деятельности [4]
Н.Г. Кулакова	Способность системы организовывать и реализовывать процессы, направленные на достижение инновационных целей, которые обеспечивают развитие системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды [2]
Л.З. Фатхуллина, Л.В. Шабалтина	Инновационный потенциал региона – это совокупность человеческих, социальных, правовых, материально-технических, информационных и др. ресурсов, предназначенных для инновационного развития региона и его конкурентоспособности. Человеческий капитал как фактор формирования инновационного потенциала оказывает решающее влияние на результаты инновационной деятельности в регионе и является основной составляющей инновационного потенциала [5]
Г.А. Смирнова, М.Н. Титова, Е.П. Мазур, Я.В. Смирнов	Способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно-управленческих структур и корпоративной культуры [2]
И.В. Шляхто	Не только возможность создания новшеств, осуществления инноваций, но и готовность воспринять эти нововведения для последующего эффективного использования на уровне, соответствующем мировому [2]

В публикациях отдельных авторов трактовка категории инновационного потенциала рассматривается с точки зрения разных подходов.

О.В. Фирулев и Ю.В. Ерыгин выделяют четыре наиболее важных подхода к его определению, а именно: ресурсный, системный, составной и стратегически ориентированный [2].

Ресурсный подход определяет инновационный потенциал как набор ресурсов для осуществления инновационной деятельности. Системный подход предполагает рассмотрение данного определения как систему, взаимодействие элементов которой направлено на решение какой-либо поставленной задачи с учетом внешних и внутренних факторов. В рамках составного подхода, авторы представляют инновационный потенциал как совокупность или составную часть других потенциалов (экономического, производственного, финансового, трудового, организационного и др.). Стратегически ориентированный подход используется теми авторами, которые под инновационным потенциалом понимают инструмент стратегического управления.

Шесть подходов описаны в работе О.Г. Беляева и Д.А. Корнилова [6].

Первый подход отождествляет инновационный потенциал с понятиями научного, научно-технического, интеллектуального и творческого потенциалов.

Второй подход (ресурсный) – инновационный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектов рынка. Большинство отечественных авторов придерживаются именно ресурсного подхода в раскрытии содержания категории «инновационный потенциал».

Третий подход предполагает выделение реализованных и нереализованных ресурсных возможностей для достижения целей экономических субъектов и уточняет, по мнению авторов, ресурсный подход.

В рамках четвертого подхода инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность.

Пятый подход авторы предлагают назвать результативным, поскольку инновационный потенциал является отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). При этом не учитывается наличие и сбалансированность структуры компонентов инновационного потенциала и достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационной активности экономики.

Шестой подход, являющийся комбинацией ресурсного и результативного подходов, представляет собой совокупность инновационных ресурсов, предоставляемых в виде продукта инновационной деятельности, производственной сферы.

По-разному в публикуемых источниках определяется и структура инновационного потенциала на каждом уровне экономической системы (на

макро-, мезо- и микро- уровне). Все авторы полагают, что инновационный потенциал должен быть представлен в структурированном виде и включать в себя ряд компонентов.

Интересна, на наш взгляд, классификация М.В. Альгиной и В.А. Боднар [7]. Основными компонентами инновационного потенциала экономики, по мнению авторов, являются: научно-технический, ресурсный, инвестиционный, инфраструктурный, интеллектуальный, потребительский и предпринимательский потенциал.

Научно-технический потенциал продуцирует новационные ресурсы (продуктовые, процессные, технологические инновации) всех отраслей экономики для внедрения. Ресурсный потенциал национальной экономической системы обеспечивает требования инновационного развития материальными, информационными, человеческими и др. ресурсами. Инвестиционный потенциал представлен как способность финансирования инновационных процессов в экономике. Инфраструктурный потенциал, представленный производственной, социальной и инновационной инфраструктурой, должен обеспечивать потребности инновационного процесса. Интеллектуальный потенциал аккумулирует способности человеческих ресурсов инициировать, внедрять нововведения, осуществлять инновационный процесс и адекватно воспринимать инновации. Потребительский потенциал – это способность удовлетворения и возможность формирования еще не сформированных потребностей внутренних и внешних потребителей, характеризующийся наличием и потенциалом платежеспособного спроса. Предпринимательский потенциал выступает как совокупная идеология внедрения новаций, сформировавшаяся у руководителей и собственников крупных предприятий.

По мнению И.В. Рябищук [8], в структуру инновационного потенциала региона включаются три составляющие (см. рис.).



Структура инновационного потенциала

Рассматривая предлагаемую структуру ресурсной составляющей, автор отмечает значимость каждого из включенных в нее видов ресурсов:

1) материально-технические ресурсы являются вещественной основой ресурсной составляющей, определяют технико-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности;

2) информационный компонент ресурсной составляющей включает базы данных, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д. С развитием общества запасы информационного ресурса постоянно увеличиваются и являются движущей силой инновационного потенциала;

3) финансовые ресурсы характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, что повышает способность системы принимать участие в создании материальных благ и предоставлении услуг;

4) человеческий ресурс является совокупностью различных навыков людей, их знаний и способностей, которые принадлежат им и используются ими в жизни. Указанный компонент оказывает непосредственное влияние на ресурсную, внутреннюю и особенно результативную составляющую инновационного потенциала.

Оценивая внутреннюю составляющую инновационного потенциала, автор считает, что она обеспечивает дееспособность и эффективность функционирования предыдущих рассмотренных элементов. Ее можно охарактеризовать как организацию процессов создания и внедрения нового инновационного продукта, обеспечения взаимосвязи инноватора как с наукой, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также инструментарий управления инновационным процессом.

Результативная составляющая инновационного потенциала, по мнению автора, сама являясь результатом количественных и качественных изменений, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования и инновационного потенциала и системы в целом [14].

Взаимосвязь ресурсной, внутренней и результативной составляющих инновационного потенциала определяет необходимость выявления их оптимального соотношения. Как правило, незначительный удельный вес ресурсной составляющей обусловлен превалированием качественных изменений над количественными. При этом ограниченность ресурсов может быть полностью или частично преодолена за счет их интенсивного использования, применения новых методов, поиска новых источников их привлечения. Очевидно, что, изменение какого-либо элемента, влечет за собой либо снижение отдачи от него самого, либо уменьшение эффективности функционирования остальных элементов, так как все они существуют в системном единстве. Проблема оптимизации структуры инновационного потенциала является важной, однако, ввиду своей сложности требует отдельного, более детального изучения.

Представленные точки зрения позволяют выделить существенные черты, особенности и специфику инновационного потенциала. Инновационный потенциал, с одной стороны, представляет собой часть научно-технического потенциала, а с другой стороны, является частью экономического потенциала, что предполагает наличие однородных с этими системами признаков. Являясь частью экономического потенциала, инновационный потенциал способствует созданию общих предпосылок воспроизводственного процесса, общих условий экономического роста и развития, выступает существенным признаком, определяющим его экономическую природу.

Проблемам развития инновационного потенциала в настоящее время уделяется значительное внимание. Поток научных открытий сам по себе может не создать устойчивой добавленной стоимости для экономики и граждан страны, если они не переводятся в практическую плоскость. Это значит, что государству, у которого есть ученые, но нет предпринимателей, способных увидеть перспективы применения научного открытия и довести научное открытие до производства, очень трудно извлечь из научного лидерства устойчивую выгоду. В то же время, если страна успешно развивает коммерциализацию и внедрение технологических решений, импортированных извне, то ее экономика неизбежно становится более инновационной.

Инновационный потенциал любой экономической системы является структурным элементом предпринимательского и государственного секторов экономики. Он служит для удовлетворения их потребностей. Вся инновационная деятельность может эффективно осуществляться только при наличии прямых и обратных связей между ее участниками. Нарушение взаимосвязи и взаимозависимости участников инновационного процесса неизбежно приведет к его нарушению и снизит его эффективность.

Анализ публикаций по данной проблематике показал, что в большинстве российских регионов эта сфера развита очень слабо, взаимосвязь между академическим и бизнес-секторами практически отсутствует, высока доля НИОКР, финансируемых преимущественно из государственного бюджета. В то же время изменившиеся условия развития регионов, широкая информатизация экономического пространства, информационная открытость требуют совершенствования теоретических и методических основ управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов.

Периодическое инновационное обновление – это одна из закономерностей развития общества в целом. Инновационный потенциал страны определяет ее роль и место в мировом сообществе и является важнейшей составляющей национального богатства. Недооценка инновационного потенциала, его недостаточное использование сдерживают процесс развития конкурентоспособной, социально ориентированной рыночной экономики.

Библиографический список

1. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько и др. – М.: Изд-во «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
2. Фирулев, О.В. Коммерциализация инновационного потенциала интегрированной корпоративной структуры в ракетно-космической отрасли / О.В. Фирулев, Ю.В. Ерыгин // Управление экономическими системами. – 2017. – № 9 (103).
3. Сураева, М.О. Концептуальные основы формирования инновационного потенциала в системе народно-хозяйственного комплекса / М.О. Сураева // Экон. науки. – 2011. – № 3 (76). – С. 125–130.
4. Бобкова, Н.Г. Инновационный потенциал и его сущность / Н.Г. Бобкова // Бизнес-образование как инструмент устойчивого развития экономики : материалы науч.-практ. конф. – Иркутск: БМБШ ИГУ, 2011. – С. 39–43.
5. Фатхуллина, Л.З. Факторы роста инновационного потенциала региона / Л.З. Фатхуллина, Л.В. Шабалтина // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 2 (52). – С. 61
6. Беляев, О.Г. Методика комплексной оценки инновационного потенциала региона / О.Г. Беляев, Д.А. Корнилов // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. – 2011. – № 3(90). – С. 281–288.
7. Альгина, М.В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка / М.В. Альгина, В.А. Боднар // Современные технологии управления. – 2011. – № 1 (1).
8. Рябищук, И.В. Определение инновационного потенциала как фактора эффективности производства / И.В. Рябищук, А.А. Лукьянова // [Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева](#). – 2009. – № 2 (23). – С. 300–303.
9. Черненко, О.Б. Подходы к определению понятия и структуры инновационного потенциала региона / О.Б. Черненко, Н.А. Черненко // Вестник Томского государственного университета. – 2013. – № 371. – С. 149–152.

[К содержанию](#)

УДК 332.156

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

Д.В. Кремер

В статье подчеркивается важность исследования агломерационных процессов вследствие значительного усиления процессов урбанизации. Рассмотрены основные междисциплинарные подходы к определению понятия «агломерация» с позиций географической, экономической, социологической науки, а также градостроения. Рассмотрены принципы междисциплинарного подхода к исследованию агломерации.

Ключевые слова: агломерация, городская агломерация, междисциплинарный подход, географический, градостроительный, экономический, социальный подходы к исследованию агломерации.

В современных условиях значительно возрастает роль крупных городов и их влияния на все сферы жизнедеятельности общества. Так, в начале XX века в России насчитывалось 520 городов с долей городского населения 15 % [12]. В течение последних ста лет в результате усиления урбанизационных процессов в конце 2016 года уже было 1 112 городов с долей городского населения 74 % [16]. Для сравнения: доля городского населения в мире к 2016 году составила почти 50 %; по данным ООН к 2050 году эта цифра может увеличиться до 80–85 % [20]. Причинами указанного роста являются: развитие городской индустрии и ее инфраструктуры; отток населения из сельской местности и преобразование сельских поселений в городские; освоение новых месторождений полезных ископаемых; естественный прирост городского населения и приток иммигрантов. Помимо этого, нельзя не принимать во внимание такой феномен, как городские агломерации. За прошедший XX век количество агломераций в России возросло с 6 до 52 [13], из них агломераций-миллионеров – 22 [13]. Всего в мире насчитывается порядка 500 городских агломераций [21].

Процессы урбанизации, тенденции развития городов и городских агломераций давно волнуют ученых. Тем не менее, среди исследователей нет единства мнений в понимании содержания категории городская агломерация; факторов, влияющих на процесс агломерирования, а также его влияния на региональную экономику. Целью данной статьи является обзор теоретических подходов к исследованию городской агломерации, сложившихся в научной литературе, и определение собственного понимания этой категории.

Термин «агломерация» впервые стал употребляться в металлургии (агломерация – термическая обработка мелкой руды или пылевидных материалов путем спекания для укрупнения и улучшения их металлургических свойств) [6] и в биологии (образование скоплений клеток или микроорганизмов в жидкостях или тканях) [10]. В региональной экономике он стал объектом рассмотрения сравнительно недавно, в 70-х годах XX в., и означал процесс выхода городских видов деятельности за пределы административных границ [18].

Городская агломерация представляет собой сложную систему, состоящую из различных подсистем. В этой связи ее исследование носит многоаспектный характер, в силу чего агломерация рассматривается с точки зрения различных научных подходов: географического, градостроительного, экономического, социального, экологического и управленческого. В рамках этих подходов целесообразно выделить основные определения городской агломерации.

Начиная с 80-х годов XX века, агломерация изучалась учеными-географами. Наиболее видными представителями, изучающими агломерацию, стали: Е.Г. Анимца, П.И. Дубровин, Г.М. Лаппо, Е.Н. Перцик [1; 8; 11; 17]. Так, например, городская агломерация рассматривалась с точки зрения географического размещения близлежащих городов: Г.М. Лаппо в своей работе «Города России. Взгляд географа» говорит об агломерации как о территориальной группировке «городских и сельских поселений, объединенных в динамичную локальную систему многообразными интенсивными связями: производственными, деловыми, трудовыми, культурно-бытовыми, рекреационными и прочими, а также совместным использованием ресурсов агломерационного ареала» [11, с. 48]. Е.Н. Перцик в своем исследовании «Города мира: География мировой урбанизации» называет агломерацию особым продуктом «современной урбанизации», рассматривает ее как качественно новую форму расселения с «устойчивыми трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями, общей социальной и технической инфраструктурой» [17, с. 32].

В градостроении агломерация выступает в качестве объекта градостроительного проектирования. Она должна иметь границы, чтобы соответствовать цели ее создания: быть комплексобразующей системой [14]. Н.Н. Баранский определял агломерацию как обширный ареал сплошной или почти сплошной застройки [3].

Исследование городской агломерации с позиции экономики началось в начале XX века с появлением работы Альфреда Вебера «О размещении промышленности: чистая теория штандорта», где он рассматривал агломерацию как территориальное скопление промышленных предприятий, стремящихся организовать производство ближе к рынкам сбыта и поставщикам ресурсов с целью снижения издержек на транспортировку ресурсов и готовой продукции [5].

Родоначальник современной региональной экономики У. Айзард рассматривал агломерацию как объединение промышленных предприятий, имеющих различные виды взаимодействий, обладающих определенной структурой и особенностями развития, объединенных тесными производственными, коммерческими и другими связями [24].

Г. Дурантон в своих работах отмечает значительное влияние агломерационных эффектов на предпочтения рабочей силы и производителей в пользу крупных городов, где выгоды от размещения выше, а агломерацию рассматривает как место концентрации преимуществ от тесного расположения. Последние достигаются за счет экономии на транспортных издержках, более высоких заработных плат, повышения уровня благоустройства (*amanities*) [22].

В совместной работе Д. Пуга и Г. Дурантон делают акцент на том, что агломерация создает преимущества от совместного использования ресурсов (инфраструктуры, поставщиков, квалифицированной рабочей силы), а также от разделения рисков и от повышенного разнообразия и специализации [23].

Среди российских экономистов, занимающихся проблемами агломераций, следует выделить А.Н. Дубянского, М. Грудина, А.А. Нецадина, А.А. Прилепина. В их работах можно проследить общий подход к рассмотрению агломерации как объективного процесса развития региона с наличием определенных точек или полюсов роста, обеспечивающих комплексное социально-экономическое развитие региона [7; 9; 15].

Наряду с вышеуказанными подходами формируется социальное толкование агломерации, при котором под последней понимается организация жизнедеятельности людей разных сообществ, связанных хозяйственно-бытовыми связями. Так, А.А. Угрюмова, рассматривая экономический рост московской агломерации, делает упор на организацию жизнедеятельности большого количества людей в рамках ограниченной территории [19]. Известный российский ученый П.М. Полян выделяет жизненные циклы населения, которые связаны с различными видами взаимодействий. Н.Ю. Власова выделяет город-ядро, вокруг которого концентрируется все сложные взаимосвязи в жизнедеятельности населения [6].

Интересен подход с точки зрения экологии А.Г. Большакова, акцентирующего внимание на агломерацию и считающего, что она формируется на территории с более удобным природно-экологическим рельефом. С его позиции, внешняя среда является основным толчком для образования агломерации и возможности ее дальнейшего расширения [4].

Российский институт градостроительства и проектирования городов предлагает рассматривать агломерацию как форму управления городами и населенными пунктами [18].

Теоретические подходы к рассмотрению городских агломераций, господствующие в научных исследованиях, представлены в табл.

Таблица

Теоретические подходы к определению городской агломерации

Теоретический подход	Содержание	Авторы
Географический	Агломерация – компактное территориальное скопление городского и сельского населения, с многообразными интенсивными связями	Е.Г. Анимица П.И. Дубровин, Г.М. Лаппо, Е.Н. Перчик, Н.В. Петров
Градостроительный	Агломерация – объект планирования архитектурно-планировочной системы	М. Руже, Я.В. Косицкий, В.А. Колясников, Г.А. Малоян, М.Я. Вильнер, Н.Н. Баранский
Экономический	Агломерация – организация экономического пространства с помощью производственных связей различных промышленных предприятий и ресурсно-финансовой взаимозависимости территорий	А. Маршал, А. Вебер, У. Айзард, Г. Дурантон, А.Н. Дубянский, М. Грудинин, А.А. Нещадин, А.А. Прилепин
Социальный	Агломерация – организация жизнедеятельности людей, связь различных сообществ хозяйственно-бытовыми связями	А.А. Угрюмова, П.М. Полян, Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова
Экологический	Агломерация – способ оптимизации системы населенных мест на основе природно-экологического каркаса	А.Г. Большаков
Управленческий	Агломерация – форма управления городами и населенными пунктами на основе добровольного решения совместных задач	Институт градостроительства и проектирования городов «Гипрогор»

Исходя из анализа, можно дать следующее определение категории «агломерация» с позиции экономического подхода: агломерация – это объединение городских и сельских поселений, связанных единым социально-экономическим каркасом, тесными производственными отношениями, общими ресурсно-финансовыми связями, создание которых целесообразно в случае достижения положительной агломерационной экономии. Под по-

следней понимается разность между положительным и отрицательным агломерационным эффектом [2].

Сложность и многоаспектность объекта исследования – городской агломерации – свидетельствует о том, что необходим междисциплинарный подход к рассмотрению ее состояния и тенденций формирования и развития. Принципами междисциплинарного подхода являются:

- целостность в изучении объекта исследования;
- равноправие наук, занимающихся данной проблемой;
- эволюционизм.

Вместе с тем, необходимо помнить, что междисциплинарный подход не должен ущемлять достоинства отдельных; его составляющих подходов, каждый из которых позволяет провести углубленный анализ сложной системы, какой является городская агломерация. В итоге целостного изучения урбанизационных тенденций органы государственной и муниципальной власти будут иметь комплексное представление о многообразии происходящих в пределах их территории агломерационных процессах, что позволит им выработать эффективные решения управления городскими системами.

Библиографический список

1. Анимица, Е.Г. Градоведение: учеб.пособие / Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова. – 3-е изд. перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2008. – 417 с.
2. Антонюк, В.С. Городские агломерации в региональном развитии: теоретические, методические и прикладные аспекты / В.С. Антонюк, А.В. Шмидт, А. Франчини // Экономика региона. – 2016. – № 3. – Т. 12. – С. 776–789.
3. Баранский, Н.Н. Об экономико-географическом изучении городов / Н.Н. Баранский // Экономическая география. Экономическая картография. – М.: Географгиз, 1956. – 168 с.
4. Большаков, А.Г. Основы теории градостроительства и районной планировки / А.Г. Большаков. – Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2004. – 215 с.
5. Вебер, А. Теория размещения промышленности / А. Вебер; пер. с нем. Н. Морозова; под ред. и с предисл.м Н.Н. Баранского. – М. – Л.: Книга, 1926. – 198 с.
6. Власова, Н.Ю. Городские агломерации: история, современность, стратегические ориентиры / Н.Ю. Власова, И.А. Антипин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 3 (29). – С. 106–112.
7. Грудинин, М. Города для хорошей жизни / М. Грудинин, А. Попов // Эксперт-Сибирь. –2011. – № 13–14 (292). – С. 11–16.
8. Дубровин, П.И. Агломерация городов (генезис, экономика, морфология) / П.И. Дубровин // Вопросы географии: сб. 45. – М., 1959. – С. 34.
9. Дубянский, А.Н. Развитие теории размещения и ее применение в градостроительной политике / А.Н. Дубянский // Экономика и управление. – 2011. – № 8 (70). – С. 17–20.

10. Крысина, Л.П. Толковый словарь иностранных слов / Л.П. Крысина. – М.: Рус яз, 1998. – 81 с.
11. Лаппо, Г.М. Города России. Взгляд географа / Г.М. Лаппо. – М.: Новый хронограф, 2012. – 504 с.
12. Лаппо, Г.М. Об общем состоянии, особенностях и тенденциях урбанизации в России [Электронный ресурс] / Г.М. Лаппо, П.М. Полян. – URL: http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/prostranstvo_goroda/results_urbanizatsii/?version=forprint.
13. Лаппо, Г.М. Городские агломерации России [Электронный ресурс] / Г.М. Лаппо, П.М. Полян, Т.И. Селиванова. – URL: <http://polit.ru/article/2010/02/16/demoscope407/>.
14. Малоян, Г.А. К проблемам формирования городских агломераций / Г.А. Малоян // Academia. Архитектура и строительство. – 2012. – № 2. – С. 83–85.
15. Нецадин, А.А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России / А.А. Нецадин, А.А. Прилепин // Общество и экономика. – 2010. – № 12. – С. 45–49.
16. Официальный сайт Росстат [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/>.
17. Перцик, Е.Н. Города мира. География мировой урбанизации / Е.Н. Перцик. – М.: Международные отношения, 1999. – 384 с.
18. Развитие городских агломераций: аналитический обзор Министерство Регионального Развития Российской Федерации (Центр развития агломераций). – Вып. 2. – 71 с.
19. Угрюмова, А.А. Управление экономическим ростом агломераций (на примере Московской агломерации): дис. ... кан. эконом. наук / А.А. Угрюмова. – Уфа, 2017. – 284 с.
20. Щербакова, Е.М. Городское и сельское население мира, 2016 [Электронный ресурс] / Е.М. Щербакова // ДемоскопWeekly. – 2016. – № 699–700. – URL: <http://demoscope.ru/weekly/2016/0699/barom01.php>.
21. Demographia world urban areas 13th annual edition April 2017 (Built Up Urban Areas or World Agglomerations). – 2017. – 114 p.
22. Duranton, G. Agglomeration effects in Colombia – University of Pennsylvania, 2015. – 39 p.
23. Duranton, G., Puga, D. Micro-foundations of urban agglomeration economies, 2003. – 51 p.
24. Isard, W. Location and Space Economy / W. Isard. – Cambridge (Mass.): MIT Press, 1956. – 350 p.

[К содержанию](#)

УДК 332.14 + 334.7

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: МЕТОДИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТЫ

А.С. Лапо

Статья посвящена исследованию проблемы оценки результативности региональной политики поддержки малого и среднего бизнеса. Разработан комплексный методический подход к процедуре оценки, ориентированный на идентификацию социально-экономических условий реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства на уровне региона и последующую оценку ее результативности и эффективности. Обоснована целесообразность практического использования данного подхода.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; малый и средний бизнес; государственная политика поддержки малого и среднего бизнеса; оценка результативности государственной политики; региональная политика; оценка политик и программ.

В современных условиях степень предпринимательской активности субъектов малого и среднего бизнеса, а следовательно, и уровень развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) находятся в прямой зависимости от характеристик социально-экономической среды – условий предпринимательства (*Entrepreneurial Framework Conditions – EFC*). Традиционно в качестве таких условий выделяются состояние и динамика рынков, возможности обеспечения доступа к финансированию, уровень развития физической, коммерческой и профессиональной инфраструктуры, государственная политика в области развития и поддержки МСП [6].

К настоящему времени в Российской Федерации сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки МСП. В соответствии с положениями Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года реализуется ряд масштабных программ поддержки МСП [2], предусматривающих в частности расширение доступа малых предприятий к финансовым ресурсам (система микрофинансирования, гарантийная система), снижение административных барьеров и налоговой нагрузки, обеспечение дополнительного стабильного спроса на продукцию МСП через систему государственного заказа и т.д.

Ввиду того, что малое и среднее предпринимательство имеет ярко выраженный региональный аспект, являясь стратегическим ресурсом разви-

тия территории [3] субъекты Российской Федерации вправе наряду с установленными на федеральном уровне формами поддержки (финансовой, имущественной, информационной, консультационной, поддержкой в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, а также поддержкой отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства [1]) могут самостоятельно оказывать иные формы поддержки за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации при финансовом содействии федеральных властей. Самостоятельность региональных органов исполнительной власти в планировании деятельности, разработке государственных программ и мер их реализации определяет целесообразность проведения системной оценки как контекста проблемы (социально-экономических условий реализации политики поддержки МСП), так и эффективности и результативности государственной политики в этой сфере.

В связи с этим в методическом плане необходима разработка комплексного подхода к оценке региональной политики поддержки малого и среднего бизнеса. Анализ существующих методик оценки отечественных авторов [4, 5, 7, 8] позволил сформировать авторский подход, позволяющий оценить уровень развития МСП, определить результативность и эффективность политики поддержки МСП в регионе. При этом автор исходит из предположения о необходимости разработки методики, позволяющей не только оптимизировать проведение комплексной оценки сферы МСП, а также инструментов поддержки субъектов МСП в анализируемом регионе, но и, что не менее важно, обеспечить проведение аналитики по другим регионам. Это объясняется тем, что в условиях динамичного развития экономики целесообразным является адаптация положительного опыта других регионов (так называемых «лучших практик») к региональной специфике, что позволяет получить более взвешенные управленческие решения по корректировке государственной политики, в том числе в сфере поддержки МСП.

С позиции содержания в рамках методики оценки результативности региональной политики поддержки МСП целесообразно выделять два последовательных этапа:

1 этап – оценка состояния МСП в регионе;

2 этап – оценка результативности и эффективности государственной поддержки МСП.

В контексте первого этапа совокупность социально-экономических показателей, на основании которых оценивается МСП, декомпозиционно представлена тремя блоками: количественные показатели (число МСП; число МСП по видам деятельности; число МСП на 10 000 населения; доля МСП в общей численности предприятий региона/федерального округа; доля МСП региона в суммарном количестве МСП федерального округа), фи-

нансовые показатели (оборот МСП; оборот МСП по видам; доля оборота МСП по видам деятельности в суммарном обороте МСП региона/федерального округа), социально значимые показатели (среднесписочная численность работников МСП региона; среднесписочная численность работников МСП региона по видам деятельности; доля занятых на МСП различных видов деятельности в структуре занятых на МСП региона/федерального округа; среднемесячная заработная плата работников МСП региона).

Оценка результативности региональной политики поддержки МСП на втором этапе осуществляется в соответствии с алгоритмом, предложенным автором (см. рис.).



Алгоритм проведения оценки результативности и эффективности
государственной политики поддержки МСП в регионе

Одним из методов оценки эффективности политики поддержки МСП является интегральная оценка на основе индексов [5]. С учетом доступности статистики на региональном уровне определение сводного индекса целесообразно проводить на основе следующих трех интегральных индексов: интегральный индекс качества развития МСП (определяется как средняя

арифметическая индексов изменения количества МСП на 100 тыс. населения, изменения доли субъектов МСП в общей численности предприятий, изменения объема оборота на одного занятого на МСП); интегральный индекс эффективности использования ресурсов бюджета (средняя арифметическая индексов изменения расходов бюджета субъекта РФ на реализацию программы государственной поддержки развития МСП и изменения доли МСП, получивших субсидии в рамках программы поддержки развития МСП); интегральный индекс социальной эффективности МСП (средняя арифметическая индексов изменения расходов бюджета субъекта РФ на реализацию программы государственной поддержки развития МСП, изменения доли МСП, получивших субсидии в рамках программы поддержки развития МСП).

Указанные компоненты методики способствуют оценке непосредственных и конечных результатов реализации государственной политики поддержки МСП региона с учетом объемов бюджетного финансирования, что позволяет обеспечить принятие необходимых управленческих решений и своевременно корректировать мероприятия соответствующих государственных программ.

С прикладных позиций возможность использования предложенной методики применительно к любым экзогенно заданным совокупностям территориальных образований позволяет идентифицировать отклонения социально-экономических показателей, характеризующих МСП, и параметров государственной политики его поддержки на анализируемой территории от аналогичных индикаторов других территорий и, соответственно, сделать выводы о причинах опережения или отставания от регионов-лидеров, заимствовать «лучшие практики» для повышения результативности региональной поддержки МСП.

В целом необходимо отметить, что результаты апробации авторского подхода позволяют получить комплексное представление о состоянии малого и среднего предпринимательства в регионе и оценить результативность и эффективность государственной политики его поддержки.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07. 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 27.11.2017).
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (ред. от 30.03.2018).
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.
4. Блинова, Н.А. Методика мониторинга состояния малого бизнеса / Н.А. Блинова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 11 (83). – С. 23–26.

5. Интегральные показатели развития малого предпринимательства [Электронный ресурс] / В.В. Буев, С.В. Мигин, Н.В. Смирнов и др. – URL: http://nisse.ru/analytics/publications/?ELEMENT_ID=21623.

6. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017: национальный отчет [Электронный ресурс] / О.Р. Верховская, Е.А. Александрова, К.А. Богатырева и др. – URL: http://smb.gov.ru/files/images/gem_russia_2016-2017.pdf.

7. Мезенцева, Е.С. Анализ эффективности существующих механизмов поддержки развития малого инновационного бизнеса со стороны органов власти и региональных институтов развития / Е.С. Мезенцева // Социально-экономические проблемы развития региональных территориальных систем и механизмы повышения их конкурентоспособности: труды XII Международной конференции молодых ученых. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – С. 89–95.

8. Нагих, В.Н. Оценка состояния малого бизнеса региона: проблемы и пути решения: материалы VIII Всероссийской конференции представителей малых предприятий «Малый и средний бизнес на пороге вступления России в ВТО», 2007 г. [Электронный ресурс] / В.Н. Нагих, А.И. Карпухин, Н.В. Ширабон. – URL: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=127851.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

М.В. Никифорова

В статье раскрыты особенности государственной инвестиционной политики в различных экономических системах

Ключевые слова: инвестиционная политика, экономические системы, инструменты государственной инвестиционной политики.

В современных условиях необходимым условием поступательного развития экономики являются инвестиции. Однако инвестиционный процесс невозможен без обеспечения условий его протекания. Такие условия создает и поддерживает инвестиционная политика государства, подразумевающая создание благоприятных условий для инвестирования, которые должны способствовать привлечению как национального, так и зарубежного капитала, решению частных и общенациональных задач.

Сложность формирования инвестиционной политики обусловливается и тем, что отсутствует четкое определение понятия «инвестиционный процесс», т.к. существует множество его трактовок.

Например, Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова [1, с. 10] рассматривают инвестиционный процесс как часть процесса удовлетворения потребностей, как способ создания наиболее оптимального варианта удовлетворения потребностей. Ф. Шарп [2, с. 10] считает, что инвестиционный процесс представляет собой принятие инвестором решения относительно ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, объемов и сроков инвестирования.

Однако различие взглядов на трактовку различными авторами понятия «инвестиционный процесс», не исключает вывода о необходимости его государственного регулирования, как прямого, так и косвенного, инструментом которого обозначает государственная инвестиционная политика.

Несмотря на актуальность вопроса о формировании государственной инвестиционной политики, нет единства и понимания и термина «инвестиционная политика» (табл. 1).

Специфика инвестиционной политики обусловлена рядом факторов, в том числе экономической и политической ситуацией, правовыми условиями, степенью неопределенности и риском ведения бизнеса. Поэтому процесс формирования инвестиционной политики имеет существенные отличия в условиях различных экономических систем.

Таблица 1

Трактовка термина «инвестиционная политика»

Автор, источник	Трактовка понятия «Инвестиционная политика»
Отчет о выполнении проекта реализации технологической платформы «Национальная программная платформа» за 2014 год. – URL: http://tp-npp.ru/i	Это совокупность хозяйственных решений, определяющих источники, размеры, структуру, основные направления вложений, меры по их концентрации на важнейших участках экономического развития и эффективному использованию
Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Изд. РАГС, 2005. – С. 332.	Часть государственной экономической политики, направленной на обеспечение эффективности инвестиционной деятельности
Общэкономические основы рыночного хозяйствования / под ред. Н.Н. Шاپоваловой. – М.: Изд.дом «Путь России», 2002. – С. 255	Это система взаимосвязанных мер политического, правового, экономического и организационного характера, определяющих объем, структуру и направления вложения капитала, рост основных фондов и их обновление на основе последних достижений науки и техники

Современный международный опыт формирования инвестиционной политики отражает различные теоретические подходы, применение которых обуславливается особенностями конъюнктуры, факторами, воздейст-

вующими на инвестиционные процессы, последовательности и направленности проводимой экономической политики. В историческом плане системы регулирования экономических процессов определяли и степень воздействия на инвестиционные процессы.

Государственное регулирование инвестиционных процессов в развитых странах строится, в основном, на кейнсианских и монетаристских воззрениях, базирующихся на различных подходах к государственному регулированию.

В соответствии с кейнсианским подходом инвестиционный спрос – составляющая совокупного спроса, определяющая динамику национального производства, изменение которого обусловлено тем, что сбережения и инвестиции осуществляются разными субъектами экономических отношений, а источником финансирования инвестиций являются не только сбережения домохозяйств, но и эмиссия денежных средств кредитными организациями, и наличные сбережения домохозяйств. Следовательно, может возникать разрыв между объемами инвестиций и сбережений, вызывающий необходимость государственного вмешательства, воздействующего на динамику цен и процентных ставок. Использование инструментов фискальной политики в долгосрочной перспективе имеет негативные последствия: стимулирование инвестиционного спроса приводит к возникновению или увеличению бюджетного дефицита и оттоку денежных средств с рынка частных инвестиций.

Монетаристский подход основывается на положении о стабильности функции спроса на деньги и функционирования и развития рыночной системы при условии постоянного увеличения денежной массы в соответствии с потребностями экономики, которая и определяет динамику инвестиций. Регулирование изменения денежной массы осуществляется путем таргетирования, предполагающего установление целевых ориентиров роста денежных агрегатов и учет количественных параметров денежной массы, которое стимулирует конкуренцию на рынке и ведет к восстановлению механизма равновесных цен. Параллельно с этим используется еще и снижение налогового бремени, и сокращение бюджетного дефицита и др.

Теория экономики предложения, как и монетарная, исходит из положения о необходимости стимулирования предложения путем налогового стимулирования предпринимательства и сбережений населения, допуская при этом возможность сокращения доходов бюджета и возникновения его дефицита.

Кроме того, в странах, где наблюдаются высокие темпы инфляции, сформировались теории структурной инфляции, утверждающие, что инфляция оказывает стимулирующее влияние на экономический рост, причем при определенных условиях экономически целесообразна и галопирующая инфляция. В этих условиях следует активно инвестировать в отстающие секторы, финансируя инвестиции для ликвидации диспропорций путем денежной эмиссии.

При выборе принципов инвестиционной политики необходимо учитывать наличие элементов различных экономических систем. Это обусловлено тем, что набор инструментов государственного регулирования инвестиционных процессов ограничен, и их эффективность напрямую связана со сложившимися экономическими условиями. Можно выделить три модели инвестиционной политики, акцентирующие внимание на одном из аспектов стимулирования инвестиций: американскую, японскую и тайваньскую [4, с. 4].

Американская модель отдает предпочтение налоговым инструментам инвестиционной политики и обеспечению инвестиционной деятельности инфраструктурой по мере необходимости. Стимулирование осуществляется за счет большого объема государственных закупок, значительная часть которых приходится на те отрасли, которые в данный момент нуждаются в поддержке и имеют длительный инвестиционный цикл и низкую рентабельность (например, производственная и социальная инфраструктура, НИОКР, ВПК).

Японская модель построена на партнерстве государства и бизнеса и прямой координации инвестиций в инфраструктуру с нуждами конкретных фирм. Основными направлениями инвестирования в рамках данной модели являются высокотехнологичные отрасли и информационные системы

Тайваньская модель базируется на создании механизмов координации решений частных инвесторов, государственном обеспечении инфраструктуры и поощрении вложений в человеческий капитал.

Каждая из моделей имеет достоинства и недостатки, обуславливающие специфику их использования только в определенных экономических условиях и с учетом таких факторов как: условия ведения бизнеса, включающие безопасность и защищенность частной собственности, свобода перемещения капитала, возможности получения кредитных ресурсов, наличие налоговых льгот и др.; состояние инвестиционного климата, учитывающее такой важнейший аспект как защита интересов инвесторов, использование принудительных мер по обеспечению выполнения контрактов и др.

При этом, несмотря на имеющиеся различия в перечисленных моделях, можно увидеть, что государственная инвестиционная политика в них направлена, прежде всего, на поддержание и развитие науки и наукоемких отраслей экономики, что очень важно с точки зрения поддержания конкурентоспособности национальных производств.

Часто термин «инвестиционная политика» употребляется в сочетании с такими категориями как инвестиционная активность, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, трактовка которых также весьма неоднозначна.

На наш взгляд, говоря о государственной инвестиционной политике, под инвестиционной активностью следует понимать интенсивность инвестиционных процессов; под инвестиционным потенциалом – объективные

возможности экономики аккумулировать инвестиционные ресурсы; под инвестиционным климатом – условия, созданные для привлечения отечественных и иностранных инвесторов; под инвестиционной привлекательностью – сочетание инвестиционного климата и инвестиционного потенциала (чем выше инвестиционный потенциал, тем больше количество инвесторов будет заинтересовано во вложении капитала, и тем выше будет эта заинтересованность, чем благоприятнее будут условия для них).

Формирование государственной инвестиционной политики находится под влиянием множества факторов. В первую очередь, следует отметить тесную ее взаимосвязь с другими видами политик: социальной, промышленной, научно-технической, инновационной. При этом инвестиционная политика государства должна соответствовать целям, изложенным в документах стратегического развития, а система государственного инвестирования должна быть нацелена на отрасли, вложения в которые способны стимулировать их рост и привлекать дополнительные вложения.

Исходя из вышесказанного, можно отметить следующие тенденции в формировании и реализации инвестиционной политики различных стран.

Большинство европейских государств, например, Франция, Германия, Швеция, Финляндия, Дания, Испания, Великобритания, а также Канада следуют американской модели. В некоторых из них еще в 60–70-е годы XX века за счет налогообложения прибыли создавались инвестиционные фонды, поддерживающие в период экономического спада уровень инвестиционных вложений в определенные сферы. Вложения в инфраструктуру осуществлялись государственными предприятиями.

В странах Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Перу, Колумбия и др.), следующих данной модели, создаются банки развития, кредиты которых являются дополнительным источником государственных инвестиций в малый и средний бизнес, сельское хозяйство, внешнюю торговлю, городские коммуникации.

К японской модели тяготеют страны азиатского региона. Здесь роль инвесторов выполняют государственные кредитные институты, получающие средства на условиях ссуды и финансирующие секторы не выгодные для частных банков. Япония и Китай активно используют пенсионные накопления и почтовые депозиты при реализации отраслевых инфраструктурных проектов.

В XXI веке широкое распространение получило государственно-частное партнерство, позволяющее не только объединить ресурсы, но и распределить риски и доходы инвестиционной деятельности между государством и частным партнером.

Рассматривая представленные модели, нельзя сделать однозначного вывода об эффективности той или иной инвестиционной политики, реализуемой в ее рамках, но можно говорить о наличии ряда условий, которые созданы для интенсификации инвестиционных процессов, в том числе и

для иностранных инвесторов. Об этом свидетельствуют данные Всемирного банка, характеризующие условия ведения бизнеса, и показывающие, что страны, имеющие различные модели инвестиционной политики соседствуют в рейтинге (табл. 2). При этом лидирующие позиции по одной из составляющих рейтинга не гарантируют аналогичных позиций по другим его составляющим.

Таблица 2

Рейтинг стран по условиям ведения бизнеса
по состоянию на июнь 2017 года (ТОП-20) [4]

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Новая Зеландия	1	1	3	37	1	1	2	9	56	21	32
Сингапур	2	6	16	12	19	29	4	7	42	2	27
Дания	3	34	1	16	11	42	33	8	1	32	7
Республика Корея	4	9	28	2	39	55	20	24	33	1	5
САР, Гонконг, Китай	5	3	5	4	55	29	9	3	31	28	43
США	6	49	36	49	37	2	42	36	36	16	3
Великобритания	7	14	14	9	47	29	10	23	28	31	14
Норвегия	8	19	21	23	14	77	10	28	22	8	6
Грузия	9	4	29	30	4	12	2	22	62	7	57
Швеция	10	13	27	6	9	77	29	27	18	36	16
Македония, БРЮ	11	22	26	53	48	12	4	29	27	35	30
Эстония	12	12	8	41	6	42	76	14	17	11	44
Финляндия	13	26	37	20	27	55	62	12	34	46	2
Австралия	14	7	6	47	51	6	57	26	95	3	18
Тайвань, Китай	15	16	4	3	18	90	24	56	55	10	20
Литва	16	27	12	33	3	42	43	18	19	4	70
Ирландия	17	8	30	35	40	42	10	4	47	98	17
Канада	18	2	54	105	33	12	8	16	46	114	11
Латвия	19	21	49	62	22	12	43	13	25	20	53
Германия	20	113	24	5	77	42	62	41	39	22	4

Международная консалтинговая компания *A.T. Kearney* также составляет рейтинг самых инвестиционно привлекательных стран мира, который строится на основе опроса ведущих менеджеров крупнейших компаний мира с учетом политических и экономических факторов и системы государственного регулирования. В 2015 году на первой строке рейтинга – США, в ТОП-10 также входят Китай, Канада, Германия, Великобритания, Япония, Австралия, Франция, Индия и Сингапур [5].

Мировой рейтинг инвестиционной привлекательности 2015 года, составленный Гамбургским институтом мировой экономики в сотрудничестве с аудиторской компанией BDO, включает 174 страны. Лидером рейтинга является Швейцария, далее идут Сингапур, Гонконг, Норвегия, Дания, Нидерланды, Канада, Великобритания, Швеция и Новая Зеландия. Германия находится на 11-й строке, США – на 14.

Это позволяет утверждать, что инвестиционная политика, проводимая государством, определяется целым рядом факторов и условий, но при этом для формирования инвестиционной политики, отвечающей современным требованиям, в зависимости от степени государственного вмешательства в экономику, необходимо:

- усиливать роль государства в качестве гаранта прав участников инвестиционной деятельности;
- создавать равные условия для всех инвесторов вне зависимости от форм собственности;
- ликвидировать противоречия в нормативно-правовой базе;
- упорядочивать и сокращать процедуру согласования документов при разработке инвестиционных программ;
- совершенствовать инфраструктуру инвестиционного рынка с целью повышения эффективности размещения и использования инвестиционных ресурсов и оценки потенциальных инвесторов, отбора наиболее перспективных инвестиционных площадок.

Кроме того, учитывая инновационную направленность современной инвестиционной политики стран всего мирового сообщества, следует уделить внимание тем ее аспектам, которые позволят использовать не только новые механизмы управления, но и позволят дополнить уже имеющийся инструментарий.

В рамках государственной инвестиционной политики должны быть четко обозначены инструменты стимулирования инвестиций и механизмы их применения, так как именно это зачастую сдерживает развитие инвестиционных процессов в развивающихся странах и странах с экономикой переходного типа.

Еще одним аспектом, связанным с инвестиционной политикой, является оценка ее качества. Существует мнение, что ее необходимо оценивать по таким параметрам как: качество планирования инвестиционного процесса, результаты управления инвестиционным процессом, результаты управления и

эффективность контроля. Однако единого перечня показателей, позволяющих провести такую оценку на национальном уровне, пока не разработано.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что государственная инвестиционная политика – это важнейший инструмент, обеспечивающий экономический рост и конкурентоспособность экономики, которому необходимо уделять пристальное внимание в условиях любой экономической системы.

Библиографический список

1. Валинурова, Л.С. Инвестирование / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова – М.: Wolters Kluwer, 2010.
2. Шарп, Ф. Инвестиции / Ф. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997.
3. Литвиненко, В.А. Направления и механизмы государственной инвестиционной политики стабилизации и экономического роста / В.А. Литвиненко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2.
4. Всемирный банк: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
5. Специальный проект «Ведомости» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics>.

[*К содержанию*](#)

УДК 332.85

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЖИЛЬЯ

В.В. Погонин

В статье рассматривается сущность, структурные элементы и факторы, влияющие на инфраструктуру рынка жилья. В работе изучены основные уровни и теоретические подходы к формированию инфраструктуры рынков жилья. Особое внимание в статье уделено функционированию информационной составляющей инфраструктуры рынка жилья.

Ключевые слова: рынок жилья, инфраструктура рынка жилья, факторы институциональной инфраструктуры, асимметричность информации, информационная инфраструктура рынка жилья, федеральные информационно-аналитические системы (ФИАС).

В условиях развертывания и укрепления системы рыночных отношений в России начал формироваться новый сегмент экономики – рынок жилья, который играет значительную роль, поскольку с ним прямо или косвенно

связаны социальные интересы людей и хозяйственная деятельность. Недвижимость выступает в качестве естественного пространственного базиса, на котором осуществляется жизнедеятельность людей, и составляет важную часть национального богатства страны. Улучшение жилищных условий обусловлено характеристиками рынка жилья, а также современными механизмами и тенденциями его развития. За последние десятилетия в рыночной экономике РФ были созданы основные институты, обеспечивающие функционирование рынка жилья. Однако его состояние не отвечает современным потребностям, действующий механизм функционирования данного сектора национальной экономики не позволяет улучшить качество и доступность жилья для населения в соответствующей мере.

Структура рынка недвижимости в период перехода от централизованной к рыночной экономике складывалась во многом стихийно, с учетом опыта стран с развитой экономикой (Германия, Франция, США), однако особенности развития России (технический уровень производства, низкая платежеспособность населения, специфика территориального планирования и др.) не позволяют механически копировать зарубежные образцы функционирования рынка жилья и приводят к необходимости разработки специфических эффективных механизмов реализации экономических отношений в данной сфере [1].

Результативность этих процессов во многом зависит от уровня развития инфраструктуры рынка жилья, в силу чего теоретические исследования сущности и закономерностей ее формирования приобретают большую значимость.

Инфраструктура – это обязательный компонент любой целостной экономической системы или подсистемы. Дословно «инфраструктура – это основание, фундамент, внутреннее строение экономической системы» [2].

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств недвижимости, их распределение в рыночной среде [3].

Субъектами инфраструктуры рынка жилья выступают как профессиональные организации, которые наделены правом осуществлять соответствующую деятельность (риэлтерские фирмы, биржи недвижимости и т.п.), так и государственные органы и организации (комитеты по земельным ресурсам, по управлению имуществом и др.). Совокупность профессиональных и институциональных участников рынка жилья составляют инфраструктурную базу рынка.

Элементы инфраструктуры связаны и во многом детерминируют основополагающие показатели рынка, такие как спрос на жилье, предложения жилья и цена на жилье (рис. 1) [4].

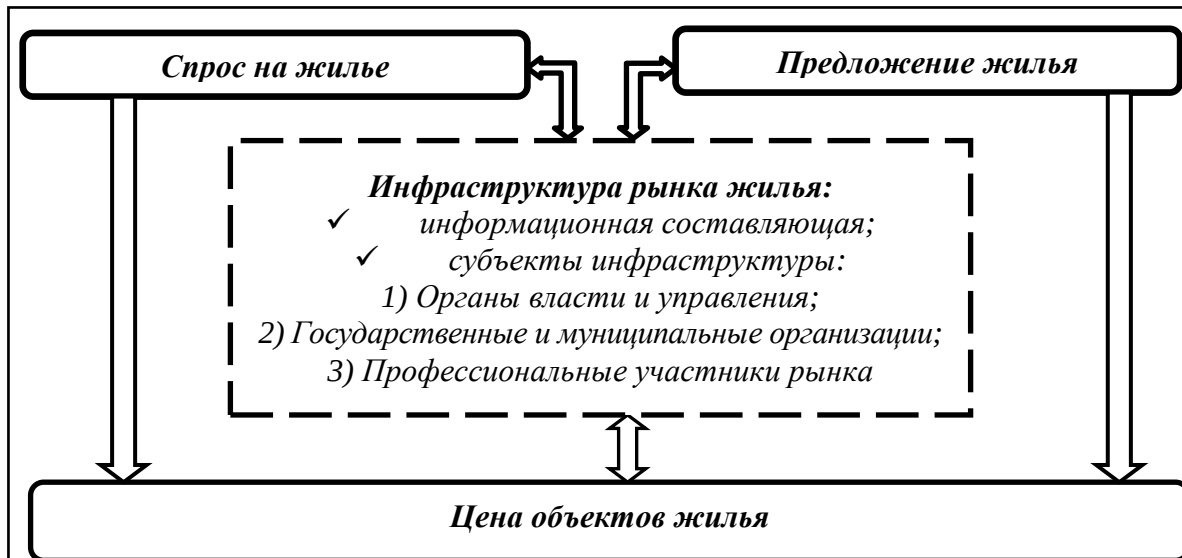


Рис. 1. Упрощенный механизм функционирования рынка жилья

При анализе элементов инфраструктуры рынка жилья и их взаимосвязей необходимо определить уровень, к которому они относятся.

Следует выделить следующие уровни инфраструктуры рынка жилья [5]:

- народнохозяйственный – макроуровень (на уровне национального рынка жилья);
- региональный уровень (рынок жилья отдельного региона);
- локальный (отдельный сектор рынка жилья);
- объектный.

Организация системы развития недвижимости в стране определяется формированием инфраструктуры рынка за счет усилий институциональных и неинституциональных участников рынка.

К факторам детерминации институциональной инфраструктуры развития рынка жилья следует отнести:

- 1) макроэкономические факторы;
- 2) развитие института землепользования;
- 3) инвестиционное и кредитно-финансовое обеспечение рынка;
- 4) система налогообложения;
- 5) политические и административные факторы;
- 6) информационное обеспечение рынка.

Данные факторы во многом определяют функционирование элементов институциональной инфраструктуры рынка жилья, которые могут быть представлены в виде следующей схемы (рис. 2).

Неотъемлемым элементом инфраструктуры рынка недвижимости на любом уровне выступает информационная составляющая, включающая в себя сведения о существующих нормах и правилах работы на рынке и их ожидаемых изменениях; о структуре спроса и предложения по различным объектам; об уровне и динамике цен объектов по сегментам рынка, а также способы доведения этой информации до субъектов рынка (см. рис. 1) [4].



Рис. 2. Структурные элементы инфраструктуры рынка жилья

Важность изучения и анализа информационной составляющей инфраструктуры рынка жилья связана с тем, что с одной стороны, асимметричность информации (неравномерное распределение информации о товаре и процессах между сторонами сделки) относится к «провалам» рынка (с точки зрения неоклассического подхода к рынку жилья), приводящим к дисбалансу спроса и предложения на рынке жилья и невозможности установления равновесной рыночной цены, а с другой, отсутствие полной и достоверной информации о рыночных процессах, вызывает повышение административных и формальных барьеров (с точки зрения неоинституционального подхода к рынку жилья) [6, 7].

В современной научной литературе сложилось 4 основных подхода к формированию инфраструктуры рынка недвижимости [3]:

- транзакционный (психолого-поведенческий);
- рыночный и макрорыночный;
- социальный;
- информационно-технологический.

Учитывая важность информационной составляющей инфраструктуры рынка жилья наиболее значимым подходом для ее изучения является информационно-технологический (инженерно-технологический). С его точки зрения инфраструктура рынка представляет собой набор механизмов профессиональной деятельности, обеспечивающих распределение достоверной информации об объектах жилой недвижимости между различными категориями потребителей [4].

В современных условиях развития и внедрения стандартизированных информационных систем и технологий именно информационно-технологиче-

ческий подход к формированию инфраструктуры рынка недвижимости приобретает особую актуальность. Развитие инфраструктуры рынка недвижимости в данном контексте связано с созданием и совершенствованием единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечением его открытости; разработкой и внедрением стандартов описания объектов недвижимости, применением информационных технологий взаимодействия субъектов рынка, прежде всего продавцов и покупателей [8].

Примером совершенствования информационной составляющей инфраструктуры рынка жилья является разработка и внедрение федеральных информационных аналитических систем (ФИАС) рынка жилья.

На современном этапе развития рынка недвижимости в РФ как на федеральном, так и региональном уровне отсутствует система, позволяющая органам власти и населению, иным субъектам данного рынка получить объективную информацию о состоянии рынков жилья в разрезе регионов и городов, ценовой ситуации на них, предложении и спросе на конкретные объекты, аналитическую информацию о текущих и прогнозируемых тенденциях на рынке. Информационная закрытость рынков недвижимости связана с одной стороны с тем, что органы государственной власти не имеют достаточных средств сбора достоверной рыночной информации, а с другой, имеющаяся официальная информация от органов управления зачастую недоступна профессиональным участникам рынка.

ФИАС рынка жилья предназначены для обеспечения заинтересованных органов государственной власти и местного управления, коммерческих структур, населения достоверной и своевременной информацией о предложении и спросе на рынке жилья, состоянии и тенденциях развития рынка, ценовой ситуации на различных сегментах рынка, информацией, необходимой для составления и реализации федеральных целевых программ, формирования жилищной, миграционной, инвестиционной, налоговой политики, развертывания и поддержания системы ипотечного кредитования, развития и повышения эффективности бизнеса и решения других вопросов хозяйственной деятельности в жилищной сфере.

Так, в частности с января 2018 года в РФ начала функционировать единая информационная система жилищного строительства – «Наш.Дом.РФ.» Воспользоваться информационной платформой могут граждане, организации – участники строительства, контролирующие органы, органы власти, профессиональные участники жилищного рынка. Структурная схема данной информационной системы представлена на рис. 3 [9].

Использование данной информационной аналитической системы позволит преодолеть проблему асимметричности информации в функционировании рыночного механизма в сфере жилищного строительства, являющейся важнейшим элементом рынка жилья.

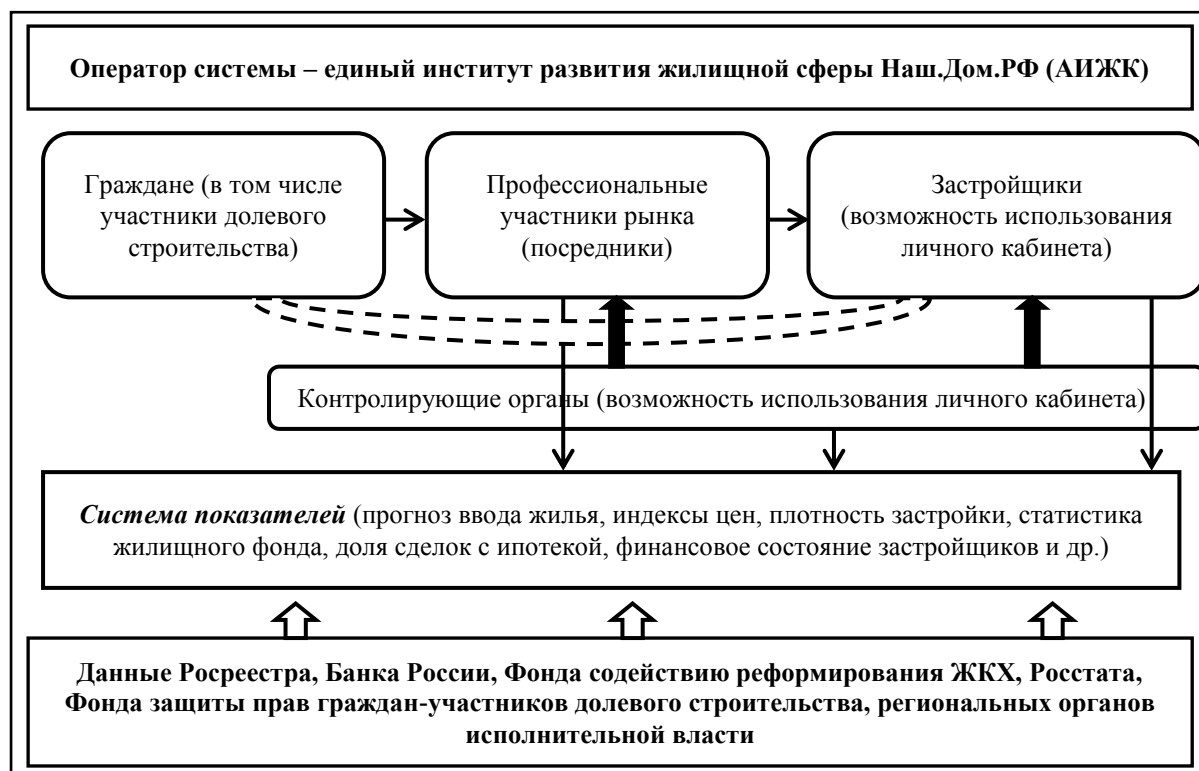


Рис. 3. Структурная схема информационно-аналитической системы Наш.Дом.РФ

Таким образом, наличие развитой инфраструктуры, под которой следует понимать, посредническую деятельность по созданию условий развития рынка, а также сами созданные этой деятельностью условия, является обязательным условием сбалансированного и эффективного функционирования рынка жилья. Инфраструктура обеспечивает взаимодействие между участниками процессов, происходящих на рынке; ее развитие позволяет снизить риски, сократить транзакционные издержки при сделках с жильем, уменьшить влияние административных барьеров, создать условия для конкуренции.

Развитие инфраструктуры рынка жилья должно основываться на формировании системы, учитывающей возможности и особенности институциональных и неинституциональных участников рынка при совершенствовании «пронизывающей» все элементы информационной составляющей рынка.

Библиографический список

1. Титова, Н.Г. Формирование и особенности функционирования рынка недвижимости в условиях экономических преобразований в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.Г. Титова. – Н. Новгород, 2005. – 24 с.
2. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uafi.net/>.
3. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.

4. Антонюк, В.С. Концептуальная модель развития регионального рынка жилья: структура и принципы построения / В.С. Антонюк, В.В. Погонин // Экономика и предпринимательство. – 2013. – Вып. 12 (ч. 2). – С. 237–242.
5. Стерник, Г.М. Системный подход к анализу рынка недвижимости / Г.М. Стерник // Доклад на конференции Российской Гильдии риелторов. – 2000.
6. Фокина, А.А. Система регулирования и развития рынка жилой недвижимости Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.А. Фокина. – Владимир, 2015. – 22 с.
7. Stiglitz J.E. Economic theory of information. In Galperin V. M. (ed.) Vekhi ekonomicheskoi mysli [Milestones of economic thought]. Vol. 2. Saint Petersburg, School of Economics Publ., 2000. Pp. 507–529.
8. Тургель, И.Д. Рынок недвижимости как сложная пространственная система: теория и методология анализа / И.Д. Тургель // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 6. – С. 22–31.
9. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minstroyrf.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 336.761 + 339.72

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ПАЕВОГО ФОНДА

Д.В. Кандауров

Протестирована модель оптимизации портфеля паевого фонда, в качестве критерия оптимальности рассматривается максимизация стоимости чистых активов в управлении. Работа состоит из двух частей: моделирование взаимосвязи чистого притока средств пайщиков в фонд и результатов деятельности управляющего (исторические показатели доходности и отрицательного полуотклонения); тестирование модели оптимизации портфеля на исторических данных о дневных доходностях акций 10 российских и 20 американских компаний.

Ключевые слова: паевой фонд, оптимальный портфель, международная диверсификация, чистый приток средств в ПИФ.

Введение

В условиях снижения барьеров на пути трансграничного движения капитала, роста финансовых рынков развивающихся стран, снижения транзакционных издержек, международная диверсификация портфеля становится одним из основных трендов индустрии коллективных инвестиций в мире. Так, в США в течение последних 10 лет наблюдается миграция средств из национальных в глобальные фонды. В 2015 году эта тенденция продолжается, чистый отток средств из национальных фондов акций за год

составил 171 млрд долл., в то же самое время, чистый приток средств в глобальные фонды был на уровне 94 млрд долл.¹.

Для российских паевых инвестиционных фондов (ПИФов) международная диверсификация принимает особую значимость ввиду низкого уровня диверсификации национальной экономики, а также небольшого размера фондового рынка. Риски российской индустрии коллективных инвестиций проявили себя во второй половине 2008 г. и в 2009 г., за этот период стоимость чистых активов (СЧА) российских ПИФов сократилась почти на 60 %, соответственно снизились и доходы управляющих компаний (далее, также – УК). Таким образом, проблема повышения качества диверсификации является довольно актуальной для УК российских паевых инвестиционных фондов.

Рост популярности международной диверсификации, с другой стороны, снижает ее эффективность, поскольку взаимосвязь между финансовыми рынками растет. В работе П. Кристофферсена, В. Эррунзы и др. [1] показано, что в течении последних 40 лет происходит снижение выгод, предлагаемых глобальной диверсификацией портфеля. В работе Б. Сольника, К. Бурселье и Яна ле Фура [2] также были продемонстрированы свидетельства роста тесноты взаимосвязи между американским фондовым рынком и фондовыми рынками других развитых стран. Рост взаимосвязи между финансовыми рынками, в свою очередь приводит к снижению эффективности международной диверсификации. Поскольку приток средств в паевой фонд зависит от результатов деятельности управляющего, вопрос выбора стратегии инвестирования (национальной или глобальной) становится для управляющего весьма актуальным.

1. Моделирование взаимосвязи чистого притока средств в фонд от пайщиков и результатов деятельности управляющего

В работе Джудит Шевалье и Глена Эллисона [3] было показано, что взаимосвязь между чистым притоком средств во взаимный фонд и доходностью фонда в предыдущем году имеет нелинейный характер. Авторы статьи показали, что изгибы кривой «чистый приток средств от пайщиков ~ доходность в предыдущем году» формируют у управляющей компании стимулы по изменению уровня риска фонда в конце последнего квартала года.

Теоретическое обоснование нелинейного характера взаимосвязи чистого притока средств в паевой фонд было предложено в работе Берка и Грина [4]. Авторы рассматривают модель равновесия на рынке взаимных фондов. Характер взаимосвязи между притоком средств в фонд и исторической избыточной доходностью фонда, полученный в статье в аналитическом виде соответствует эмпирическим результатам, полученным в статье Шевалье и Эллисона, тем не менее, источником нелинейного характера

¹ По данным Investment Company Institute. URL: https://www.ici.org/pdf/2016_factbook.pdf.

этой взаимосвязи в статье Берка и Грина выступают не предпочтения инвесторов, а форма функции издержек управляющего.

В настоящей работе для моделирования взаимосвязи между чистым притоком средств в фонд от пайщиков и показателями доходности и риска (отрицательное полуотклонение) используется непараметрическая ядерная регрессия, как и в работе Шевалье и Эллисона:

$$Flow_{i,t} \sim (r_{i,t} - r_{m,t}) + (SD_{i,t}), \quad (1)$$

где: $r_{i,t}$ – доходность фонда в квартале t ;

$r_{m,t}$ – доходность рынка (фондового индекса ММВБ) в квартале t ;

$Flow_{i,t} = \frac{NAV_{i,t} - NAV_{i,t-1}}{NAV_{i,t-1}} - r_{i,t}$ – чистый объем продаж паев взаимного фонда в квартале t ;

$NAV_{i,t}$ – стоимость чистых активов фонда на конец квартала t ;

$SD_{i,t}$ – отрицательное полуотклонение дневной доходности фонда в квартале t .

Оценка ядерной регрессии осуществляется с использованием данных о стоимости чистых активов и стоимости пая российских открытых ПИФов акций за период с 01.01.2000 г. по 01.02.2015 г. (всего 118 паевых фондов). Для целей моделирования взаимосвязи (1) использовалась оценка Надарайа – Уотсона, в качестве функции-ядра использовалось Епанечниково ядро.

Визуализация результатов оценки ядерной регрессии представлена на рис. 1.

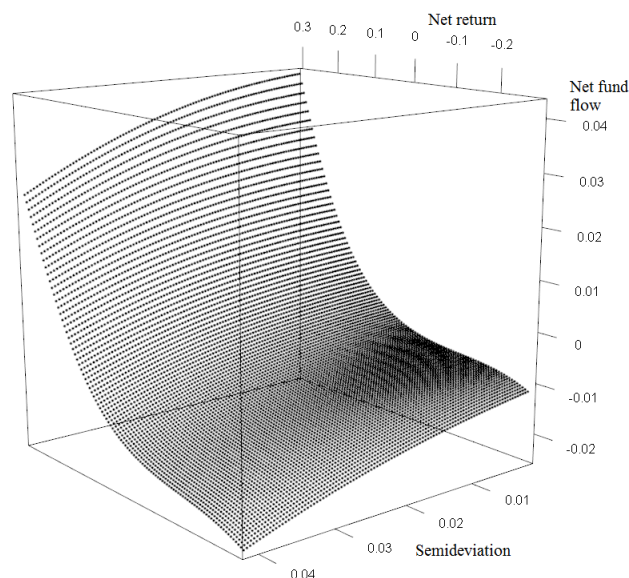


Рис. 1. Результаты оценки ядерной регрессии $Flow_{i,t} \sim (r_{i,t} - r_{m,t}) + (SD_{i,t})$

Примечание:

Net return – избыточная доходность фонда за квартал t , ед.;

Net fund flow – чистый приток средств в фонд от пайщиков за квартал t в ед. от СЧА фонда на начало квартала;

Semideviation – полуотклонение дневной доходности в квартале t .

Представленные на рис. 1 результаты вполне ожидаемы: с ростом избыточной доходности и снижением отрицательного полуотклонения дневной доходности фонда чистый приток средств в фонд увеличивается.

2. Тестирование модели оптимизации портфеля паевого фонда

Для тестирования модели оптимизации портфеля использовались данные о рублевых дневных доходностях акций 10 американских компаний и 20 российских компаний (полный перечень представлен в табл.) за период с 01.01.2007 г. по 23.12.2016 г. Для оценки эффективности глобальной диверсификации были рассмотрены два способа формирования портфеля:

- 1) из акций 10 российских (Акции Россия 1) и 10 американских компаний (Акции США);
 - 2) из акций 20 российских компаний (Акции Россия 1 и Акции Россия 2).
- Периодичность пересмотра портфеля – один квартал.

Таблица

Перечень акций российских и американских компаний,
участвовавших в формировании инвестиционного портфеля

Акции Россия 1		Акции Россия 2		Акции США	
Тикер	Название инструмента	Тикер	Обозначение	Тикер	Название инструмента
LKOH	ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»»	KMAZ	ПАО «КАМАЗ»	AAPL	Apple Inc.
ROSN	ПАО «Нефтяная компания «Роснефть»»	SVAV	ПАО «Соллерс»	GOOGL	Alphabet Inc.
TATN	ПАО «Татнефть»	MTSS	ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	MSFT	Microsoft Corporation
GAZP	ПАО «Газпром»	RTKM	ПАО междугородной и международной электрической связи «Ростелеком»	AMZN	Amazon.com, Inc.
NLMK	ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	SNGS	ПАО «Сургут-нефтегаз»	NKE	Nike, Inc.
RASP	ПАО «Распадская»	SIBN	ПАО «Газпром нефть»	MCD	McDonald's Corporation
GMKN	ПАО «ГМК «Норильский никель»»	MAGN	ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	WMT	Wal-Mart Stores, Inc.
SBER	ПАО «Сбербанк России»	CHMF	ПАО «Северсталь»	PG	The Procter & Gamble Company
MGNT	ПАО «Магнит»	VZRZ	ПАО Банк «Возрождение»	KO	The Coca-Cola Company
AFLT	ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии»	APTK	ПАО «Аптечная сеть 36,6»	PEP	PepsiCo, Inc.

Для того чтобы получить веса оптимального портфеля в начале каждого квартала выполняется следующая последовательность действий:

1) производится оценка совместного распределения дневных логарифмических доходностей акций российских и американских компаний с использованием модели Конструкции из Парных Копул на произвольном правильном ветвлении²;

2) генерируется $N = 100\,000$ независимых наблюдений логарифмических доходностей акций с использованием оценки совместного распределения, полученной на предыдущем шаге, в итоге получается матрица r^g размером $N \times d$, где d – число ценных бумаг, доступных для формирования портфеля, а также вектор дневных доходностей фондового индекса $r^{m,d}$;

3) рассчитывается матрица квартальных доходностей акций r^q , для этого, из 100 000 сгенерированных наблюдений формируется $M = 1612$ реализаций квартальных доходностей (по 62 дневных доходности в каждом квартале), аналогичным образом, рассчитывается вектор $r^{m,q}$ квартальных доходностей рыночного фондового индекса;

4) методом множителей Лагранжа рассчитываются веса портфеля при которых достигается максимум (минимум) целевой функции.

Задачу оптимизации портфеля, максимизирующего прирост СЧА, можно записать в следующем виде:

$$\begin{cases} \max_w E(g(w)) \\ \sum w = 1 \\ 0,15 \geq w_i \geq 0 \forall i \end{cases},$$

где i – индекс ценной бумаги в портфеле;

j – индекс реализации дискретного случайного процесса, описывающего динамику дневной доходности акций (либо фондового индекса ММВБ), полученной с использованием сгенерированных наблюдений;

w – вектор весов активов в портфеле;

$g(w) = w^T * r_j^q + f(w^T * r_j^q - r_j^{m,q}; RISK(w|j))$ – прирост СЧА фонда за квартал³;

$f(w^T * r_j^q - r_j^{m,q}; RISK(w|j))$ – приток средств в фонд с портфелем w от пайщиков по итогам квартала (используется оценка $\hat{f}$ взаимо-

² Модель совместного распределения строится для дневных доходностей 20 акций и одного фондового индекса ММВБ. Оценка совместного распределения дневных доходностей ценных бумаг осуществлялась на двухлетнем временном интервале.

Качественное описание конструкций из парных копул и принципов их построения представлено в работе А.И. Травкина [5].

³ Прирост СЧА состоит из двух компонент – доходности фонда и чистого притока средств в фонд от пайщиков. Предполагается что приток (отток) средств в фонд (из фонда) происходит моментально в конце квартала.

связи чистого притока средств в фонд от пайщиков и результатов деятельности управляющего);

$w^T * r^q$ – вектор ожидаемых квартальных доходностей портфеля с весами w ;

$RISK(w|j)$ – значение параметра риска для j -й реализации квартальной доходности (рассчитывается по данным о дневных доходностях, использованных для расчета квартальной доходности);

$\mathbf{1}$ – единичный вектор длины M .

В качестве меры риска $RISK$ в настоящем исследовании будем использовать отрицательное полуотклонение (semideviation), которое рассчитывается по формуле:

$$RISK(w|j) = E(\min(w^T * X_j - E(w^T * X_j); 0)),$$

где: X_j – матрица сгенерированных дневных доходностей акций, из которых были рассчитаны квартальные доходности матрицы r^q , $j = 1, \dots, M$.

Динамика СЧА для российского и глобального портфелей, полученная в результате использования модели оптимизации, нацеленной на максимизацию СЧА, представлена на рис. 2.

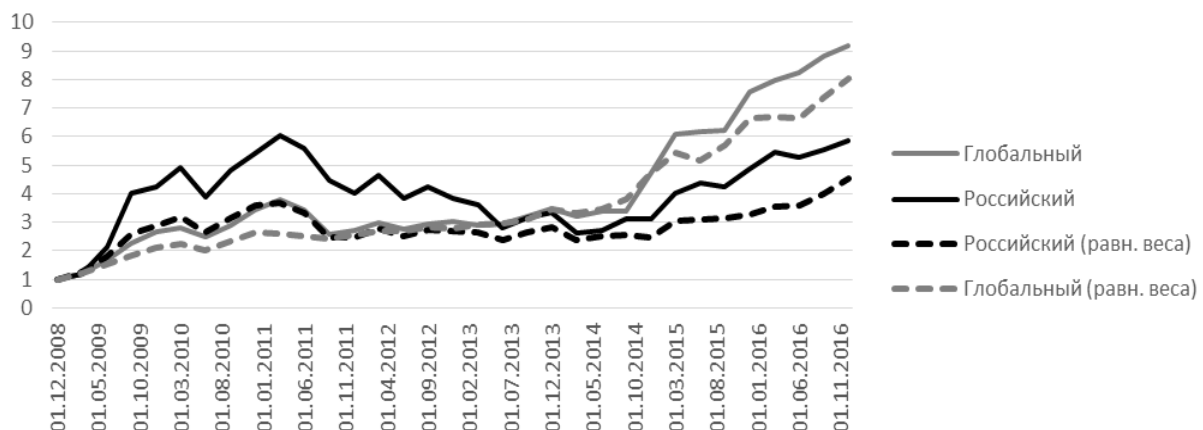


Рис. 2. Динамика СЧА глобального и российского фондов

Из рис. 2 видно, что глобальные фонды демонстрируют большую накопленную СЧА, как для портфеля с равными весами, так и для портфеля, сформированного с использованием модели оптимизации, описанной выше. На конец рассматриваемого периода времени портфели, сформированные с использованием модели (2) обеспечили фондам большой прирост стоимости чистых активов, в сравнении с равно взвешенными портфелями.

Наибольший приток средств от пайщиков в российский фонд наблюдается в 2009 году (26,83 %), причина заключается в более сильном восстановлении российского фондового рынка после более сильного падения в 2008 году (в сравнении с американским рынком). В глобальный фонд наи-

больший приток средств наблюдался в 2014 году (7,39 %), что объясняется сильным ростом курса доллара США во второй половине года (рис. 3).

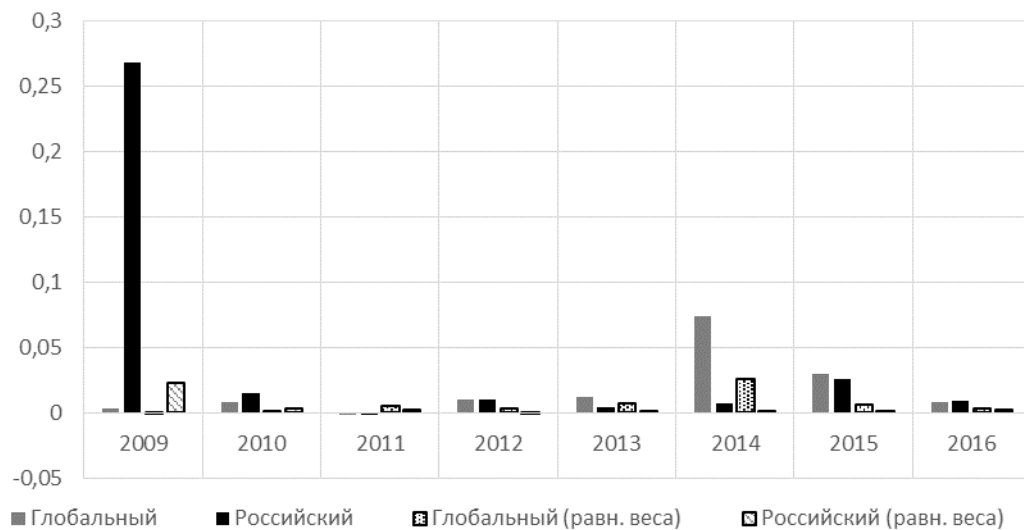


Рис. 3. Динамика чистого притока средств от вкладчиков
(в ед. от СЧА на начало года)

Основные выводы

Использование непараметрической модели взаимосвязи чистого объема продаж паев фонда и результатов деятельности управляющего позволяет точнее идентифицировать предпочтения пайщиков относительно доходности и риска фонда. Подстраиваясь под эти предпочтения, управляющая компания способна увеличить приток средств в инвестиционный фонд, и соответственно, свой доход. Использование параметра риска при моделировании взаимосвязи чистого объема продаж паев и результатов деятельности управляющего позволяет учесть восприимчивость к риску различных категорий пайщиков, увеличив, таким образом, качество аппроксимации моделью исследуемой взаимосвязи.

Портфель, сформированный из акций российских и американских компаний продемонстрировал больший приток СЧА по итогам тестирования модели на промежутке времени с 01.01.2009 г. по 23.12.2016 г. в сравнении с портфелем, сформированным исключительно из акций российских компаний (820,84 % против 484,4 %). Модель оптимизации, в основе которой лежит максимизация прироста стоимости чистых активов демонстрирует больший прирост СЧА в результате рассматриваемого периода времени, в сравнении с равно взвешенным портфелем.

В структуре глобального портфеля, сформированного исходя из принципа максимизации прироста СЧА преобладают акции российских компаний, за период с 01.01.2009 г. по 23.12.2016 г. средняя доля акций российских компаний составила 74,77 %. В течение последних двух с половиной

лет доля акций российских компаний находится на относительно низком уровне (57,44 %), причина заключается в сильном падении рубля и, как следствие, росте доходности американских ценных бумаг.

Эффективность глобальной диверсификации имеет достаточно изменчивый характер в рамках рассмотренного периода времени, пик пришелся на четвертый квартал 2014 года, причина заключается в экстремальном росте курса доллара США.

Библиографический список

1. Christoffersen P., Errunza V., Jacobs K., Langlois H. Is the potential for international diversification disappearing? A dynamic copula approach // Review of financial studies. – 2012. – Т. 25, № 12, – С. 3711–3751.
2. Solnik B., Boucrelle C., Le Fur Y. International market correlation and volatility // Financial analysts journal. – 1996. – Т. 52, № 5. – С. 17–34.
3. Chevalier J., Ellison G. Risk Taking by Mutual Funds as a Response to Incentives // Journal of Political Economy. – 1997. – Т. 105, № 6. – С. 1167–1199.
4. Berk J., Green R. Mutual fund flows and performance in rational markets // Journal of Political Economy. – 2004. – Т. 112, № 6. – С. 1269–1295.
5. Травкин А.И. Конструкции из парных копул в задаче формирования портфеля акций // Прикладная эконометрика. – 2013. – Т. 32, № 4. – С. 110–133.

[К содержанию](#)

УДК 338.12 + 338.5 + 51-75

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ВЫЯВЛЕНИЯ ЦИКЛОВ АНДЕРРАЙТИНГА

И.А. Тетин

Рассмотрены основные способы выявления длины циклов андеррайтинга: авторегрессионные методы, спектральный анализ, симметричные и асимметричные фильтры. Показаны преимущества и недостатки применения указанных методов. Проведены расчеты для определения длины цикла с помощью фильтров.

Ключевые слова: цикл андеррайтинга, спектральный анализ, фильтр Бакстера-Кинга.

Страховые премии, доходы от андеррайтинга и доступность страхового покрытия имеют тенденцию флуктуировать с течением времени по довольно регулярным шаблонам. Цикл андеррайтинга является последовательностью взлетов и падений доходов и потерь на рынке страхования

имущества и ответственности [1]. Когда доходы от андеррайтинга растут, конкуренция влечет бизнес к ослаблению стандартов андеррайтинга, принятию высоких рисков к страхованию, снижению премий. С течением времени, данное поведение ведет к ужесточению стандартов андеррайтинга и росту премий, вследствие накопления портфеля полисов с низкими рисками [2].

Анализ циклов андеррайтинга ведет свою историю от классической работы Венециана [3], который провел эмпирический анализ страховых данных США по рынку страхования имущества и ответственности с помощью моделей авторегрессии-скользящего среднего и определил, что доход от андеррайтинга следует процессу (AR2) с длиной цикла около шести лет. Вид модели, использованный Венецианом следующий:

$$P_t = \delta_0 + \delta_1 P_{t-1} + \delta_2 P_{t-2} + e_t.$$

Камминс и Атревиль [4] изучали соотношение доходов и потерь по большой выборке стран и обнаружили свидетельства циклического поведения данного соотношения. В модель авторегрессии был включен временной тренд с целью учета снижения расходов. Авторы объяснили данное включение внешними факторами, которые могут создавать циклическое поведение даже в контексте теории рациональных ожиданий. Причины циклов андеррайтинга были задачей многих исследований. Так, Майер и Атревиль [5] обобщили собранный материал и выделили следующие причины: Неравномерность между предложением и спросом (с точки зрения теории ограничения страхового покрытия), внешние шоки, глобальные влияния на бизнес. Большая часть эмпирических и теоретических исследований основана не на обнаружении цикличности прибыли, а на обнаружении цикличности показателя уровня убыточности или показателя дохода от андеррайтинга.

Авторегрессионный процесс второго порядка часто используется для изучения существования цикла андеррайтинга:

$$Y_t = a_1 Y_{t-1} + a_2 Y_{t-2} + a_0 + \varepsilon_t,$$

где ε_t – белый шум. Такой процесс приводит к циклическому шаблону с авторегрессионным полиномом $\varphi(L) = 1 - a_1 L - a_2 L^2$, где L – лаговый оператор, имеющий пару взаимнообратных корней. Необходимое условие существования цикла $\Delta = a_1^2 + 4a_2 < 0$. Период цикла определяется из $LC = 2\pi / \arccos(a_1 / 2\sqrt{a_2})$. Если корни авторегрессионного полинома по модулю больше одного, то получим стационарные циклы, плавно исчезающие со временем. Стационарность процесса AR(2) накладывает допол-

нительные условия на коэффициенты: $a_1 + a_2 < 1; a_2 - a_1 < 1; a_1 > -1$. В случае $|a_1| < 2; a_2 = -1$ процесс имеет комплексные корни. Тогда:

$$Y_t = 2\cos\omega Y_{t-1} - Y_{t-2} + a_0 + \varepsilon_t,$$

где ω – частота $\omega \in (0, \pi)$.

Авторегрессионный полином $\varphi(L) = 1 - 2\cos\omega L + L^2$ имеет пару комплексных корней $e^{i\omega}$ и $e^{-i\omega}$. Такой процесс генерирует плавный циклический шаблон с длиной $LC = 2\pi / \omega$ временных периодов. Для $\omega \in (0, \pi)$ длина цикла превышает два периода. По словам Биеренса [6] такой процесс является более сравнимым, с постоянным циклическим поведением, чем AR модель с реальным единичным корнем (корнями) вне единичного цикла. Присутствие пары комплексных конгруэнтных корней генерирует нестационарные циклы, которые постоянны во времени и развиваются во времени Джил-Алана [7].

Асимптотические свойства таких моделей и тестов существования пары комплексных корней возможно узнать с помощью непараметрического теста для гипотезы о единичных корнях [6].

В 1994 Робинсон [8] представил общий класс сезонно-циклических моделей с долгой памятью в частично интегрированном пространстве. Обнаружение возможных единичных корней возможно с помощью следующей тестовой процедуры. Рассмотрим стохастический процесс $\{Y_t, t = 1, 2, \dots\}$, $Y = \mu + \gamma t + X_t$, $(1 - 2\cos\omega L + L^2)^d X_t = \varepsilon_t$, где d – действительное число и ε_t – ковариационно стационарная $I(0)$ последовательность с нулевым средним. Для каждой частоты $\omega_k = 2\pi / k$, где $k = 2, \dots, [T/2]$ длина цикла $LC = k$ изменяется от 2 до $T/2$. Для заданной частоты ω_k гипотеза о единичном корне соответствует нулевой гипотезе $H_0: d = 1$, против альтернативной $H_1: d \neq 1$. Согласно Робинсону, асимптотический локально мощный LM тест с асимптотическими критическими значениями имеет χ^2 распределение и средние условия регулярности. Нулевая гипотеза отклоняется для больших значений тестовой статистики.

Спектральный анализ является альтернативным инструментом изучения циклических флуктуаций страховых данных. Частотная область моделей хорошо изучена и применима даже для коротких временных отрезков. Периодограмма является оценкой функции плотности спектра:

$$I(\omega) = \frac{1}{T} \left| \sum_{t=1}^T Y_t \exp(-i\omega t) \right|^2, \omega \in [0, \pi],$$

которая часто используется для обнаружения значимых циклов в страховых временных рядах. Если существует значимый цикл на частоте ω_k , на графике периодограммы будет наблюдаться пик.

Изучение циклов андеррайтинга с помощью спектрального анализа можно найти в работе Майера [9]. Отличие реальных циклов от мнимых приводится в работе [10], где показана необходимость тестирования значимости спектральных пиков.

Фишером в 1929 г. был предложен тест [11], который можно использовать для определения значимости циклов для неуказанных частот. Для этого вычисляется g -статистика:

$$g = \frac{\max_k I(\omega_k)}{\sum_{k=1}^n I(\omega_k)},$$

где $n = \lfloor (T-1)/2 \rfloor$. Высокие значения g -статистики ведут к отклонению нулевой гипотезы о процессе Гауссовского белого шума, поэтому, высший пик (максимум ординаты на периодограмме) является значимым, а p – значение теста задается из распределения g :

$$P(g > x) = \sum_{k=1}^a (-1)^{k-1} \frac{n!}{k(n-k)!} (1-kx)^{n-1},$$

где a является максимальным целым, меньше чем $1/x$. Высокие значения g -теста показывает присутствие значимой периодической компоненты во временном ряде. Известны применения непараметрической (ранговой) версии g -теста Фишера для обнаружения периодичности в биологических временных рядах. Тест хорошо проходит даже в случае присутствия выбросов и нелинейностей, а также для не Гауссовских коротких временных рядов.

Еще одним способом нахождения циклов андеррайтинга могут служить фильтры. Задача фильтрации может быть поставлена так. В исходном ряде $\{x\}_{t=1}^T$, необходимо изолировать компоненту $\{y\}_{t=1}^T$ ряда x_t с периодом осцилляции между p_l и p_u , где $2 \leq p_l \leq p_u < \infty$.

Идеальный полосовой фильтр – это симметричный фильтр вида:

$$x_t = \sum_{n=-\infty}^{\infty} \psi_n y_{t-n},$$

с частотной характеристикой ψ . Частотная характеристика – это функция вида:

$$\psi(e^{i\omega}) = \sum_{n=-\infty}^{\infty} \psi_n e^{i\omega n}$$

веса которой:

$$\psi_n = \begin{cases} \frac{1}{\pi n} \left(\sin\left(\frac{2\pi n}{T_{\max}}\right) - \sin\left(\frac{2\pi n}{T_{\min}}\right) \right), & \text{для } n \neq 0 \\ \frac{2}{T_{\max}} - \frac{2}{T_{\min}}, & \text{для } n = 0 \end{cases},$$

$T_{\min}, T_{\max}$ – длительность бизнес-циклов.

Одним из наиболее популярных методов, широко применяемым в макроэкономике является «модель сглаживающего тренда», более известная как фильтр Ходрика-Прескотта [12]. Кстати, этот метод был предложен задолго до них в 1961 г. Лезером [13] для выделения тренда (обсуждение данного факта можно найти в работе Mills [14]). Данный фильтр выделяет стохастический тренд, который сглаживается по времени и не коррелирует со случайной нерегулярной компонентой временного ряда (циклической компонентой). Значения фильтра находятся с помощью обратного преобразования Фурье:

$$B_j = \frac{1}{2\pi} \int_{-\pi}^{\pi} \frac{4\lambda(1 - \cos(\omega))^2}{1 + 4\lambda(1 - \cos(\omega))^2} e^{i\omega j} d\omega.$$

Соотношение сигнал-шум является ключевым скаляром, определяющим степень сглаженности выделенного тренда. Ходриком и Прескоттом были предложены конкретные значения параметра λ для работы со временными рядами длиной около 10 лет [12].

Накопленная статистика по разным странам говорит о том, что в основном цикл андеррайтинга имеет период 4–8 лет. Дальнейшим развитием фильтра Ходрика-Прескотта стал аппроксимирующий частотный фильтр Бакстера-Кинга. Этот фильтр изолирует колебания бизнес циклов в макроэкономических временных рядах и наиболее подходит для изолирования колебаний на временном интервале от двух до восьми лет.

Фильтр Бакстера-Кинга [15] (BK) минимизирует функцию:

$$Q = \int_{-\pi}^{\pi} |\psi(e^{i\omega}) - \alpha(e^{i\omega})|^2 d\omega,$$

где $\psi(e^{i\omega})$ – частотная характеристика идеального фильтра, а $\alpha(e^{i\omega})$ –

частотная характеристика BK фильтра: $\alpha(e^{i\omega}) = \sum_{n=-K}^K \alpha_n e^{i\omega n}$.

Тогда BK фильтр записывается как $x_t = \sum_{j=-K}^K \psi_j y_{t-j}$, с частотной

характеристикой $\alpha(e^{i\omega}) = \sum_{j=-K}^K \alpha_j e^{i\omega j}$ и весами $\alpha_j = \psi_j - \Phi$, где

$$\Phi = \left(\psi_0 + 2 \sum_{n=1}^K \psi_n \right) / (1 + 2K) - \text{стандартизирующий фактор, который удо-}$$

стоверяет, что веса *ВК* фильтра имеют единичную сумму, что обеспечивает удаление стохастических и квадратичных детерминированных трендов.

Фильтр Бакстера-Кинга содержит набор качественных свойств: он является скользящим средним бесконечного порядка, извлекает заданный интервал частот, не приводит к фазовым сдвигам, оптимален к заданной функции потерь, подходит для работы с интегрированным временным рядом первого или второго порядка и рядом, содержащим квадратичный тренд. Как следствие, данный фильтр может быть применен к сырым данным без предварительной фильтрации. Математическая модель в основе фильтра предполагает, что очень медленное движение ряда интерпретируется как тренд, а очень высокие частоты компонентов – как нерегулярность.

Нами рассчитаны значения среднесрочной циклической компоненты с помощью фильтра *ВК* по данным Российского рынка страхования за 2005–2018 гг.

Для линий страхования имущества, $\gamma_1 = 1.739$; $\gamma_2 = 0.906$; $\gamma_0 = 0.003$. Длина цикла составила 5.2 года. Для линий страхования ОСАГО: $\gamma_1 = 1.541$; $\gamma_2 = 0.889$; $\gamma_0 = -0.001$. Длина цикла составила 4.56 года. Наконец для линий страхования имущества и ответственности: $\gamma_1 = 1.700$; $\gamma_2 = 0.863$; $\gamma_0 = 0.001$ и длина цикла 4.96 года. Все найденные коэффициенты значимы на уровне 5%. Данные результаты были получены наряду с тестированием целого ряда фильтров, в том числе симметричных и асимметричных фильтров *CF* Кристиана-Фитцджеральда [16]. Критерием выбора наилучшей модели был информационный критерий Акаике. Модель тем лучше, чем меньше значение Акаике. Все полученные коэффициенты γ_1, γ_2 моделей признаны значимыми по *t*-статистике, что обусловлено циклической компонентой, поданной на вход.

Аппроксимация необходима, так как идеальный фильтр требует скользящую среднюю бесконечного порядка, что подразумевает собой использование временного ряда бесконечной длины. Аппроксимации *ВК* и *CF* различаются двумя допущениями.

Первое относится к спектральной плотности переменных. Бакстер и Кинг предполагают, что переменные независимы и одинаково распределены, а Кристиано и Фитцджеральд предполагают случайное блуждание. Очевидно, что случайное блуждание оказывает большее влияние на низкие частоты, а независимые, одинаково распределенные случайные величины оказывают одинаковое влияние на весь спектр частот. Следовательно, *CF* фильтр должен аппроксимировать идеальный фильтр на низких частотах (больших длительностях) лучше фильтра *ВК*, а на высоких – хуже.

Второе допущение учитывает симметрию весов фильтра: *ВК* использует симметричные веса, а *СF* опускают эту предпосылку. Использование оценок длительности цикла, полученных с помощью фильтра Бакстера-Кинга, позволит точнее сформировать стратегию эффективного поведения страховой компании.

Заключение. Если для работы по краткосрочной стратегии достаточно прогноза конкретных значений уровней убыточности с помощью регрессионных моделей, то для таких вопросов как: определение долгосрочной стратегии, принятие решений о начале работы по выбранной стратегии, размещение долгосрочных инвестиций, необходимо знать длительность цикла. Существуют четыре основных способа для измерения длины цикла андеррайтинга:

1. Прямое наблюдение. Этот метод является наиболее интуитивным, однако самым грубым и наименее приемлемым для практики, поскольку не дает возможности определить конкретную длину цикла андеррайтинга.

2. Классические способы обнаружения цикла – модели $AR(2)$. Недостатком данного метода может являться тот факт, что он хорошо работает на достаточно длинных выборках. Также с его помощью нельзя объяснить начальную или конечную точки.

3. Спектральный анализ. Результат, получаемый с помощью данного подхода, является объективным, однако при использовании различных выборок, даже в случае поступления данных из одной линии бизнеса, получаются разные длины цикла. Иногда, различия довольно велики и модель не способна объяснить эти различия.

4. Применение фильтров для извлечения циклической компоненты из временного ряда – фильтры Кристиано-Фитцджеральда, Ходрика-Прескотта, Бакстера-Кинга позволяют выделить циклическую компоненту временного ряда. Проведенные нами исследования на линиях страхования ОСАГО, имущества, имущества и ответственности показали, что наибольшей точностью и устойчивостью результатов обладает симметричный фильтр Бакстера-Кинга.

Библиографический список

1. Маниковский, П. Андеррайтинговые циклы и кризисы / П. Маниковский // Мир новой экономики. – 2016. – № 4. – С. 76–81.
2. Junker L, Gerssen S, Jutte M Global Insurance Industry Insights. An in-depth perspective // Global Insurance Pools, fourth edition – 2014. – p. 1–25.
3. Venezian, E. (1985). Ratemaking methods and profit cycles in property and liability insurance. Journal of risk and insurance, 477–500.
4. Cummins, J.D. and Outreville, J.F. (1987), “An international analysis of underwriting cycles”, Journal of Risk and Insurance, Vol. 54, pp. 246–262.

5. Meier, U.B. and Outreville, J.F. (2006), “Business cycles in insurance and reinsurance: the case of France, Germany and Switzerland”, *Journal of Risk Finance*, Vol. 7. No. 2, pp. 160–176.
6. Bierens, H. (2001), “Complex unit roots and business cycles: are they real?”, *Econometric Theory*, Vol. 17. No. 5, pp. 962–983.
7. Gil-Alana, L.A. (2006), “Measuring length of business cycles across countries using a new non-stationary unit-root cyclical approach”, *Applied Stochastic Models in Business and Industry*, Vol. 22. No. 4, pp. 385–395.
8. Robinson, P.M. (1994), “Efficient tests of non-stationary hypotheses”, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 89, pp. 1420–1457.
9. Meier, U.B. (2006), “Multi-national underwriting cycles in property-liability insurance, part II: model extensions and further empirical results”, *Journal of Risk Finance*, Vol. 7. No. 1, pp. 83–97.
10. Venezian, E.C. and Leng, C.C. (2006), “Application of spectral and ARIMA analysis to combined-ratio patterns”, *The Journal of Risk Finance*, Vol. 7. No. 2, pp. 189–214.
11. Fisher, R.A. (1929), “Tests of significance in harmonic analysis”, *Proceedings of the Royal Society of London*, Vol. 125, pp. 54–59.
12. Hodrick R.J., Prescott E.C. Postwar U.S. business cycle: An empirical investigation. *Journal of Money, Credit & Banking*. – 1997. – 29 (1). – Pp. 1–16.
13. Leser C. E. V. A simple method of trend construction. *Journal of the Royal Statistical Society*. 1961. – Series B 23, 1. – Pp. 91–107.
14. Mills T. Modelling trends and cycles in economic time series: historical prospective and future development. *Cliometrica*. – 2009. – V. 3. – Pp. 221–244.
15. Baxter M., King R.G. Measuring business cycles: approximate band-pass filters for economic time series. *Review of Economics & Statistics*. – 1999. – 81, 4. – Pp. 575–593.
16. Тетин, И.А. Применение симметричных и асимметричных фильтров к определению длины циклов андеррайтинга / И.А. Тетин // *Прикладная математика и вопросы управления*. – 2018. – № 1.

[К содержанию](#)

УДК 005.8 + 65.012.4

ОТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ К КОМПЕТЕНТНОМУ РУКОВОДСТВУ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Л. Зонов

Рассмотрены современные тенденции развития проектного менеджмента, концепция компетентности организации в управлении проектами, особенности систем управления и руководства проектной деятельностью организации. Уделено внимание проектно-ориентированной модели корпоративного управления. Приведены группы элементов и классы компетентности организации в управлении проектами, используемые для ее оценки и развития.

Ключевые слова: управление проектами, проектная деятельность организации, руководство проектной деятельностью, стандарты, компетентность организации в управлении проектами.

Управление проектом определяется в ГОСТ Р 54869–2011 как «планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта» [1]. Стандарт ГОСТ Р ИСО 21500–2014 рассматривает проектный менеджмент как «использование соответствующих методов, инструментов, приемов и компетенций при реализации проекта» [2]. НТК 3.1 (стандарт Ассоциации управления проектами COVNET) содержит следующее определение: «Управление проектом – использование знаний, навыков, методов, средств и технологий для планирования, организации, мониторинга и контроля всех аспектов выполнения проекта с целью достижения или превышения (в рамках выделенных ресурсов) ожиданий участников проекта» [3]. Несмотря на различия в этих определениях, не вызывает сомнений, что управление проектом – это целенаправленное воздействие на проект как объект управления. Управление проектами составляет основу проектной методологии, но в организации, кроме проектов, могут быть и другие объекты управления в рамках проектного подхода: программы, а также портфели проектов или программ. Поэтому в последнее время, наряду с терминами «операционная деятельность» и «деловая активность», все чаще стали использоваться словосочетания «проектная деятельность организации», «проектно-ориентированная организация», «проектно-ориентированная деятельность». Например, в формулировке Д.Г. Максина, проектная деятельность организации – это «деятельность, направленная на осуществление отдельных проектов и программ, а также реализацию портфелей проектов и программ, с целью достижения резуль-

татов, имеющих ценность для организации и повышающих эффективность ее операционной деятельности» [4, с. 9]. При этом отмечается, что проектная деятельность организации, как правило, связывается с необходимостью:

- осуществления преобразований, обеспечивающих устойчивое положение организации на рынке товаров и услуг, участником которого она является, включая создание новых и совершенствование существующих товаров и услуг;
- повышения эффективности операционной деятельности за счет внедрения передовых технологий ее осуществления, включая повышение квалификации персонала.

В «Положении об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации», утвержденном постановлением Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 года N 1050, проектная деятельность определена как деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов (программ). При этом организационная структура системы управления проектной деятельностью включает в себя: постоянные органы управления проектной деятельностью (например, федеральный и ведомственные проектные офисы); формируемые в целях реализации проектов (программ) временные органы управления проектной деятельностью (например, кураторы и руководители проектов и программ); обеспечивающие и вспомогательные органы управления проектной деятельностью (например, экспертные группы). Так как проектная деятельность в федеральных органах исполнительной власти имеет определенную специфику, необходимо отметить, что Департаментом проектной деятельности Правительства Российской Федерации совместно с Центром проектного менеджмента РАНХиГС, наделенного также дополнительными функциями центра компетенций проектного управления, в соответствии с планом мероприятий по развитию проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2018 год, утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 января 2018 года № 80-р, в целях методического обеспечения организации проектной деятельности и формирования функциональной структуры системы управления проектной деятельностью в федеральных органах исполнительной власти и подведомственных им организациях, были разработаны «Методические рекомендации по организации проектной деятельности в федеральных органах исполнительной власти» [5].

Проектно-ориентированная организация в соответствии с НТК 3.1 – компания или государственная организация, применяющая проектное управление в качестве одного из основных подходов к управлению собственной деятельностью. Стандарт выделяет компании, у которых основной процесс производства состоит из проектов: например, строительные, проектные организации, консалтинговые компании, авиа- и судостроительные

компании. Для таких компаний управление производством осуществляется с применением методов управления проектами и портфелем проектов (портфелем заказов). Кроме того, независимо от вида бизнеса, любая организация осуществляет деятельность, связанную с поддержанием и развитием собственной основной и обеспечивающей инфраструктуры, развитием продуктов и услуг, выходом на новые рынки и прочее. Подобная деятельность также является проектно-ориентированной и должна управляться с применением методов управления портфелями проектов, программами развития и отдельными проектами. Проектно-ориентированные компании используют корпоративные стандарты проектного менеджмента, автоматизированные информационные системы, выделенные процессы, определенные организационные структуры, особую внутреннюю политику и культуру для управления проектами, программами и портфелями проектов. Проектно-ориентированная деятельность присуща не только коммерческим компаниям, но общественным, государственным и другим организациям [3].

В 2013 году Международной Ассоциацией управления проектами (IPMA) был утвержден стандарт, содержащий требования к компетентности организации в области управления проектами (Organizational Competence Baseline) и получивший сокращенное название IPMA OCB. В его разработке принимали участие представители национальных профессиональных сообществ, являющихся членами IPMA, в том числе Ассоциации управления проектами СОВНЕТ. Через год этот стандарт был опубликован с сопроводительным переводом на русский язык. В предисловии к русскому изданию президент Ассоциации управления проектами СОВНЕТ А.В. Полковников, член команды разработки стандарта отмечал, что как показывает практика, просто обучить или принять на работу в организацию опытных руководителей проектов недостаточно для повышения эффективности проектной деятельности. Необходимо создать организационную среду, которая будет поддерживать реализацию проектов и программ развития. IPMA OCB является первым стандартом, определяющим требования к компетентности всей организации в области управления проектами, а не только отдельных специалистов. Особое внимание уделяется корпоративной политике и системе руководства проектно-ориентированной деятельностью на уровне высшего руководства организации. Стандарт определяет не только роль и место руководителей проектов и программ, но и показывает роль руководителей высшего звена, руководителей направлений и функциональных подразделений в развитии компетентности и систем управления проектами, важность их непосредственного вовлечения в управление проектно-ориентированной деятельностью [6].

По данным А.С. Товба, возглавляющего Ассоциацию управления проектами СОВНЕТ в настоящее время, приведенным 12 апреля 2018 года в докладе «Профессиональное управление проектами в мире и в России: со-

стояние и тенденции развития» в рамках круглого стола «Профессиональные квалификации: развитие компетенций и культуры эффективности в сфере проектного управления» на XV Красноярском экономическом форуме (КЭФ–2018) и основанным на результатах исследования Volkswagen, ключевыми факторами успешного применения проектного менеджмента в организации являются:

- поддержка и вовлеченность высшего руководства (37 %);
- практическое использование (27 %);
- квалификация персонала (19 %);
- организационная структура (12 %);
- программные средства (5 %).

Приведенные данные подтверждают важность участия руководителей организаций в разработке и реализации проектно-ориентированной корпоративной политики и соответствующей ей системы управления проектной деятельностью.

Модель корпоративного управления, построенная на проектном подходе к организации деятельности, в наибольшей степени соответствует современной хозяйственной практике, поскольку является достаточно гибкой и хорошо адаптируемой к изменяющимся условиям. Она способствует повышению результативности, эффективности, качества управления и конкурентоспособности российских компаний. Такая модель учитывает как управление функционированием (операционной деятельностью) хозяйствующих субъектов, так и их развитием, необходимым для устойчивого функционирования в условиях финансовых и иных ресурсных ограничений. Под развитием проектно-ориентированной модели корпоративного управления понимается ее непрерывное совершенствование в соответствии с внешними и внутренними социально-экономическими, политическими, технологическими, организационно-техническими и другими условиями. Развитие проектно-ориентированной модели корпоративного управления в широком смысле включает в себя совершенствование ее методологической основы (в том числе функциональных областей и процессов проектного менеджмента), нормативно-правовой базы и документов по стандартизации, организационных структур, методов, механизмов и инструментов проектного управления. Развитие проектно-ориентированной модели корпоративного управления в узком смысле включает совершенствование элементов корпоративной системы управления проектной деятельностью (СУПД): корпоративного стандарта (КС) управления проектной деятельностью, автоматизированной информационной системы (АИС) управления проектной деятельностью, функций и организационной структуры управления (ОСУ) проектной деятельностью, системы мотивации, обучения и аттестации (сертификации) персонала, вовлекаемого в проектную деятельность [7, с. 161–162].

Рассмотрим основные положения стандарта IPMA OCB, которые необходимы при создании и совершенствовании проектно-ориентированной

модели корпоративного управления и системы управления и руководства проектной деятельностью в организации.

Стандарт определяет компетентность организации в управлении проектами как способность организации интегрировать людей, ресурсы, процессы, структуры и культуры на проектах, программах и портфелях при поддержке системы управления и руководства. Компетентность организации в управлении проектами должна соответствовать миссии, видению и стратегии организации и ее целью является достижение результатов, а также обеспечение непрерывного развития организации. Ключевой задачей высшего руководства должно стать развитие компетентности организации в управлении проектами: это позволит достигнуть стратегических целей организации в соответствии с ее миссией, видением и стратегией. В рамках концепции компетентности организации в управлении проектами проектно-ориентированные системы руководства и управления связываются с корпоративным руководством и системами управления. Компетентность организации в управлении проектами формируется с течением времени под влиянием внешних и внутренних факторов. Например, ее можно увеличить в результате обучения и деятельности, направленной на непрерывное совершенствование. Следует подчеркнуть, что в стандарте разграничены понятия «управление» (Management) и «руководство» (Governance). Руководство в целом определяется как система, посредством которой организация направляется и контролируется. Соответственно проектно-ориентированное руководство включает те области руководства, которые связаны с реализацией проектов, программ и портфелей проектов, например, определение политик и управленческих стандартов, выбор процессов, методологий и инструментов, а также структур и процедур отчетности и принятия решений. Руководство может осуществляться руководителями высшего звена организации или управляющим комитетом. Одна из главных задач такого руководства состоит в том, чтобы обеспечить достижение желаемых целей проектов, программ и портфелей [6]. Здесь уместно напомнить, что в 2017 году Международной организацией по стандартизации был утвержден разработанный стандарт по Руководству проектами, программами и портфелями ISO 21505: 2017 «Project, program and portfolio management: Guidance on governance». В настоящее время ведется работа по его гармонизации и принятию в качестве нового национального стандарта Российской Федерации.

В соответствии с IPMA OCB элементы компетентности организации в управлении проектами разделены на 5 групп (табл. 1). Они создают основу для оценки и развития компетентности организации в управлении проектами. Если IPMA OCB – стандарт, в котором описывается компетентность организации в управлении проектами, то IPMA Delta – подход, который Международная Ассоциация управления проектами использует для оценки уровня развития компетентности организации в управлении проектами.

Таблица 1

Элементы компетентности организации в управлении проектами

Группа элементов компетентности	Характеристика группы элементов компетентности	Элементы компетентности
Руководство проектами, программами и портфелями [Группа G]	Часть корпоративного руководства, которая связана с проектами, программами и портфелями. Обычно относится к зоне ответственности высшего руководства или управляющего комитета	G1 Миссия, видение, стратегия организации в области управления проектами G2 Развитие управления проектами, программами и портфелями G3 Лидерство G4 Эффективность работы
Управление проектами, программами и портфелями [Группа M]	Часть системы управления организации, которая связана с проектами, программами и портфелями. Это зона ответственности руководителей разных уровней постоянных или временных подразделений организации	M1 Управление проектами M2 Управление программами M3 Управление портфелями
Организационное согласование проектов, программ и портфелей [Группа A]	Позволяет обеспечивать согласованность между ключевыми организационными структурами и структурами управления проектами, программами и портфелями. Эта работа осуществляется менеджерами ППП при поддержке функциональных менеджеров	A1 Согласование процессов A2 Согласование структур A3 Согласование культур
Ресурсы проектов, программ и портфелей [Группа R]	Группа связана с общими целями и ожиданиями высшего руководства относительно доступности и использования ресурсов. Эта работа осуществляется менеджерами ППП вместе с сотрудниками поддерживающих функциональных отделов	R1 Требования к ресурсам R2 Состояние ресурсов R3 Приобретение ресурсов R4 Развитие ресурсов
Компетентность сотрудников проектов, программ и портфелей [Группа P]	Группа связана с общими целями и ожиданиями высшего руководства относительно компетентности персонала, в том числе относительно работы в команде, коммуникаций, эффективности работы, признания и поощрения. Эта работа осуществляется менеджерами ППП при поддержке отдела по работе с персоналом и других функциональных менеджеров	P1 Требования к компетентности сотрудников P2 Состояние компетентности сотрудников P3 Приобретение компетентности сотрудников P4 Развитие компетентности сотрудников

В стандарте IPMA OSCB приводится классификация уровней компетентности организации в управлении проектами, которая используется в IPMA Delta для оценки (определения ее класса компетентности) и развития компетентности организации в управлении проектами (табл.2).

Таблица 2

Уровни развития компетентности организации в управлении проектами

Класс компетентности	Характеристика класса компетентности
1. Начальный	Достижения в области управления проектами на уровне отдельных сотрудников. Некоторые сотрудники работают удовлетворительно, хорошо и даже отлично, но нет единого стандарта для всей организации, управление портфелями проектов и программами в целом неудовлетворительно. Организация не имеет формальных стандартов и процессов в этой области
2. Определенный	Существуют определенные стандарты управления проектами, программами и портфелями проектов (ППП), структуры и процессы управления проектами используются эпизодически на отдельных проектах
3. Стандартизированный	Существуют процессы, структуры и стандарты управления PPP, которые в основном применяются в организации (нет полного охвата и интеграции)
4. Управляемый	Существуют стандарты, структуры и процессы управления PPP, которые применяются во всей организации и контролируются со стороны руководства (полный охват и интеграция)
5. Оптимизируемый	Существуют все необходимые стандарты, структуры и процессы управления PPP, которые применяются во всей организации, контролируются руководством и постоянно совершенствуются

Первой российской компанией, получившей международный сертификат по модели IPMA Delta с датой 23.12.2010, было ООО «Сбербанк» (Система управления IT-проектами) с классом компетентности 2 «Определенный», а последней – Акционерное общество Нижегородская инжиниринговая компания «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ» (АО «НИАЭП») с датой 20.05.2016 с классом компетентности 3 «Стандартизированный».

Как правило, развитие компетентности, идет по следующему пути: от класса «Начальный» к «Определенному», «Стандартизированному», «Управляемому» и «Оптимизируемому». Однако, не все организации должны стремиться к классу «Оптимизируемый». То, какой класс подходит для той или иной организации, определяется бизнес потребностями и конкурентным окружением, в котором работает эта организация [6].

Следует отметить, что в последние годы у российских организаций появились широкие возможности сертификации своих систем управления проектами и по другим моделям. Примером служит сертификация систем управления проектами по модели «ИСО ПМ», разработанной Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации и Экспертным советом АНО «ЦОРПУ». Это дифференцированная система сертификации, учитывающая доминирующий статус организации в контрактных проектах (заказчик, генподрядчик или подрядчик). Заслуживают внимания и разработанные Департаментом проектной деятельности Правительства Российской Федерации при участии Центра проектного менеджмента РАНХиГС «Методические рекомендации по оценке уровня зрелости организации проектной деятельности». Кроме того, представляет практический интерес Система добровольной сертификации субъектов промышленной деятельности по управлению проектами Министерства промышленности и торговли России, разработанная на основе 3-х ступенчатой модели оценки уровня компетентности организации («Начальный», «Определенный» и «Стандартизованный» классы компетентности).

Библиографический список

1. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом». Национальный стандарт Российской Федерации. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1582-ст.
2. ГОСТ Р ИСО 21500–2014 «Руководство по проектному менеджменту». Национальный стандарт Российской Федерации. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 26 ноября 2014 года № 1873-ст.
3. Управление проектами: Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.1). – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2014. – 259 с.
4. Максин, Д.Г. Разработка и внедрение системы управления проектной деятельностью в организации / Д.Г. Максин. – М.: НПК «Поток», 2015. – 132 с.
5. Методические рекомендации по организации проектной деятельности в федеральных органах исполнительной власти // Центр проектного менеджмента РАНХиГС [Электронный ресурс]. – URL: <http://pm.center/library/metodicheskie-rekomendatsii/>
6. IPMA OCB: Organizational Competence Baseline / Требования к компетентности организации в области управления проектами. – М.: ОЧУ «УКЦ «Проектная ПРАКТИКА», 2014. – 137 с.
7. Развитие экономики и управления в условиях глобальных изменений: монография / Н.В. Угрюмова, А.А. Копченков, О.В. Перевозова и др. – Челябинск: Челябинский Дом печати, 2017. – 195 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:004

ОПЫТ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Б.В. Иваненко

Описан опыт организации образовательного процесса при подготовке студентов по информационным направлениям с применением технологии виртуализации. Рассмотрены возможности использования технологии виртуальных машин при преподавании блока технических дисциплин. Дана оценка эффективности применения технологии виртуализации при подготовке кадров по информационным направлениям.

Ключевые слова: виртуализация, виртуальная машина, операционная система, образовательный процесс, информационные направления.

При введении более семи лет тому назад на Международном факультете (сейчас во ВШЭУ) специальности «Информационные системы и технологии (в бизнесе)» остро встал вопрос о преподавании студентам этой специальности блока технических дисциплин. К ним относились дисциплины «Архитектура ЭВМ и систем» (сейчас «Архитектура информационных систем»), «Операционные системы», «Администрирование информационных систем», «Инфокоммуникационные системы и сети» (сейчас «Вычислительные системы, сети и телекоммуникации»), «Создание Web-представительства». Преподавание данных дисциплин, особенно связанных с сетевыми технологиями, подразумевает наличие мощной материальной базы (компьютеров актуальной конфигурации и сетевого оборудования). Кроме этого, для администрирования компьютерных сетей и в ряде других случаев, студентам при доступе к компьютерам необходимо предоставить права администратора, что является весьма опасным с точки зрения нарушения нормального функционирования компьютеров и в целом компьютерной сети при случайном внесении в программное обеспечение каких-то изменений неопытными пользователями.

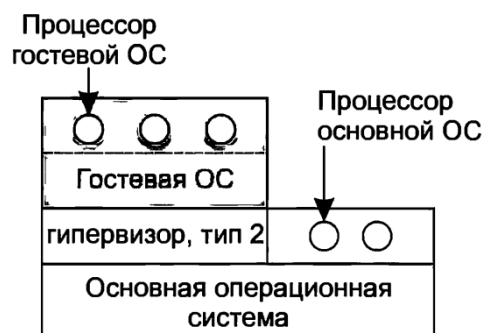
Эти проблемы решаются при внедрении в образовательный процесс технологий виртуализации, кроме этого появляется ряд преимуществ в организации учебного процесса, которые будут описаны ниже. В общем виде, понятие виртуализации представляет собой сокрытие настоящей реализации какого-либо процесса от реального его представления для пользователей. В компьютерных технологиях под термином «виртуализация» понимается абстрагирование вычислительных ресурсов. Таким образом,

пользователь работает с удобным для себя представлением процесса, не интересуясь, что собой представляет процесс в действительности.

В настоящее время виртуальные машины получили значительные возможности для их широкого применения, что обусловлено рядом причин:

- резко возросший круг задач, решаемых с помощью вычислительной техники;
- возросшая производительность компьютеров и сетевого оборудования;
- применение многочисленных версий операционных систем с различными требованиями к аппаратной конфигурации компьютеров.

Для создания и управления виртуальными машинами служит специальное программное обеспечение, которое получило название «монитора виртуальных машин» или гипервизора. Существует несколько типов гипервизоров. Гипервизоры первого типа работают непосредственно на реальном оборудовании, гипервизоры второго типа (рис.) работают как прикладные программы в качестве надстройки над *Windows*, *Linux* или над какой-нибудь другой операционной системой, известной как основная операционная система (host operating system) [1]. Самые известные подобные программы это *VMware Workstation* (платная, за исключением плеера *VMware Player*), *Oracle VM VirtualBox* (бесплатная), *Microsoft Virtual PC 2007* (бесплатная, но уже не поддерживается) и др.



Гипервизор второго типа

Программное обеспечение виртуальной машины состоит в том, что на физическом (хостовом) компьютере, работающем под управлением основной (базовой) операционной системы, создаются один или несколько виртуальных компьютеров (виртуальных машин), на каждом из которых можно запустить собственную (гостевую) операционную систему (рис.) [2]. В виртуальной машине есть возможности работы с различными виртуальными устройствами (они могут различаться для разных гостевых операционных систем), либо использовать напрямую устройства хостового компьютера (порт USB, DVD-привод, сетевую и звуковую карты). По сути де-

ла, виртуальная машина это два файла: файл настроек на языке XML и виртуальный жесткий диск.

Применение виртуализации имеет ряд преимуществ:

- виртуальная машина содержит все стандартные компоненты компьютера, которые не зависят и могут отличаться от конфигурации хостового компьютера, а также есть возможность эмуляции не существующих на хостовом компьютере устройств;
- на компьютере может быть развернуто несколько виртуальных машин, которые не влияют друг на друга;
- виртуальная машина – это файлы, следовательно, они могут быть легко перенесены с компьютера на компьютер;
- виртуальные машины идеально подходят для процессов обучения (в т. ч. работе с различными операционными системами и программным обеспечением) и переподготовки, поскольку позволяют развернуть требуемую платформу вне зависимости от параметров и программного обеспечения хостового компьютера;
- состояние виртуальной машины можно сохранить и быстро вернуться к точке восстановления;
- при работе в сети из виртуальной машины вирусные атаки нанесут вред операционной системе виртуальной машины, но не операционной системе хостового компьютера.

Но виртуальные машины обладают и рядом недостатков, которые, в общем, разрешимы:

- при моделировании компьютерных сетей требуется одновременная работа нескольких виртуальных машин, что подразумевает достаточную аппаратную мощность хостового компьютера;
- операционная система виртуальной машины может работать медленнее, чем на аналогичном аппаратном обеспечении реального компьютера;
- виртуализация всего аппаратного обеспечения и интерфейсов не поддерживается во всей полноте платформами виртуализации [3].

При организации учебного процесса по информационным направлениям (бакалавриат: «информационные системы и технологии (в бизнесе)» и магистратура: «информационный менеджмент») для дисциплины «Операционные системы» технологии виртуализации применялись путем создания виртуальных машин в среде *Oracle VM VirtualBox* и инсталляции в них операционных систем *Windows XP*, *Windows 7*, *Windows 10*, *Windows Server 2003*, *Windows Server 2008*, *Windows Server 2012*, *Linux (Ubuntu 14)*, *Linux (Android 4.4 R1)*. Факультативно студентам предлагалось создать виртуальную машину с операционной системой *Mac OS*. Образовательный процесс был построен таким образом, что процесс создания виртуальных машин и инсталляции в них операционных систем *Windows XP*, *Windows Server 2003*, *Linux (Ubuntu 14)* был подробно описан в методических разработках, а для закрепления полученных знаний и умений остальные опера-

ционные системы в виртуальные машины студенты устанавливали самостоятельно с краткими указаниями по выполнению работ. Дистрибутивы операционных систем семейства *Windows* были получены в Центре Информационных Технологий бывшего Международного факультета с лицензиями на неограниченное количество рабочих мест, остальные свободно скачаны из интернета. Следовательно были решены проблемы с лицензированием, т. к. некоторые поставщики программного обеспечения явно оговаривают в лицензии запрет на запуск лицензируемой программы на виртуальной машине или на неразрешенной виртуальной машине [1]. Кроме вышеперечисленных задач студенты при изучении архитектуры операционных систем и других вопросов смогли работать в виртуальных машинах с утилитами *Sysinternals* Марка Руссиновича под административной учетной записью.

Изучая дисциплину «Инфокоммуникационные системы и сети» («Вычислительные системы, сети и телекоммуникации») студенты создавали виртуальные компьютерные сети виртуальных машин с вышеперечисленными операционными системами. Особое значение имело создание сети из машин на основе *Windows* и *Linux*. Вначале создавались более простые одноранговые сети, затем сети с DNS и DHCP серверами на основе серверов *Windows* (в т. ч. с несколькими DHCP серверами с различными диапазонами адресов), наконец, сети с контролером домена. Логичным продолжением явилось использование созданных виртуальных доменных сетей при изучении дисциплины «Администрирование информационных систем». Во всех случаях, когда требовалась работа под административной учетной записью, это происходило в виртуальных машинах.

Таким образом, использование виртуальных машин – перспективное направление, позволяющее повысить эффективность учебного процесса, сократить накладные расходы на его реализацию. Ощутимо снижаются капитальные затраты, связанные с созданием и обслуживанием компьютерных лабораторий, используемых в учебном процессе, что в конечном счете повышает уровень удовлетворенности потребностей конечных пользователей: студентов, профессорско-преподавательского состава, учебно-вспомогательного персонала.

Библиографический список

1. Таненбаум, Э. Современные операционные системы / Э. Таненбаум. – СПб.: Питер, 2010. – 1120 с: ил.
2. Гулятьев, А.К. Виртуальные машины: несколько компьютеров в одном / А.К. Гулятьев. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.
3. Блинков, Ю.В. Моделирование компьютерных систем на виртуальных машинах / Ю.В. Блинков. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 268 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.114.5:004

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

А.Г. Шенталин, Л.И. Шенталиня

Рассмотрены некоторые проблемы оценки эффективности информационных систем, приведена классификация показателей бизнес-процессов, исследовано влияние информационных систем на показатели бизнес-процессов. Выявлены основные показатели эффективности для различных заинтересованных лиц, имеющих отношение к информационной системе.

Ключевые слова: информационная система, эффективность информационных систем, бизнес-процесс, показатели бизнес-процессов.

Правительством Российской Федерации в 2017 году была разработана и утверждена программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике. Появление программы было вызвано усложнением общественных структур и отношений, увеличением потоков данных, которые являются основой для функционирования современных предприятий и организаций. В настоящее время более важным становится не факт обладания какими-либо ресурсами, а обладание информацией о них и возможность использования ее для планирования и реализации своей деятельности [1].

Таким образом, информационные ресурсы становятся одним и важнейших производственных ресурсов. Следовательно, возникает проблема оценки эффективности использования информационных ресурсов, оценки эффективности информационной системы, предназначенной для их переработки. Несмотря на то, что последнее время появилось множество научных исследований, связанных с оценкой влияния информационных систем на деятельность предприятия, проблема оценки эффективности использования последних до сих пор является актуальной, не всегда решаемой.

Под эффективностью информационной системы понимают комплексную характеристику, отражающую степень ее соответствия потребностям всех лиц, заинтересованных в разработке, внедрении и использовании информационной системы. К заинтересованным лицам можно отнести лиц, имеющих отношение к затратам и доходам от использования информационной системы, т.е. инвесторов, заказчиков и разработчиков. Основные критерии и подходы к измерению эффективности могут быть одинаковыми как для информационной системы предприятия, так и при оценке влияния информационной системы на достижение финансовых и макроэкономических целей [2].

Особенностью современных информационных систем является изменение их роли в управлении бизнесом. Учитывая, что традиционно основные виды деятельности предприятий никак не были связаны с информационными технологиями, к задачам, решаемым с использованием информационной системы, относились: поддержка и развитие бизнес-приложений; развитие и обслуживание информационной инфраструктуры. В связи с переходом к цифровой экономике к традиционным задачам информационных систем добавляются новые, связанные с управлением бизнесом. Это означает, что задачи информационной системы выходят за рамки чисто технических задач. Современный бизнес становится процессно-ориентированным, то есть главным элементом в организации деятельности становятся бизнес-процессы. Основной целью процессно-ориентированного управления является удовлетворение всех заинтересованных лиц, а для этого бизнес-процессы должны быть гибкими (адаптивными).

Рассмотрим, какие показатели, характеризуют эффективность бизнес-процессов, и как на них влияет информационная система. Классификаций показателей бизнес-процессов много. Проанализируем некоторые из них.

В зависимости от единиц измерения показатели, характеризующие бизнес-процессы можно представить в виде следующих групп:

1. *Показатели затрат* используют стоимостные значения, отражают стоимость бизнес-процесса. Эта группа показателей дает четкие критерии принятия решений, учитывая стоимость денег во времени, учитывает риски, но оценка увеличения доходов, связанных с информационной системой очень проблематична.

2. *Показатели качества* используют физические единицы измерения, характеризуют степень удовлетворенности потребителей. Оценка степени удовлетворенности потребителя комплексом характеристик продукта или услуги измеряется с большим трудом, требует постоянных исследований. Тем не менее, именно информационная система предприятия, особенно модули реализующие работу с потребителями может существенно повысить эти показатели.

3. *Показатели времени* используют временные единицы, позволяют измерить длительность бизнес-процесса и его своевременность. Влияние ИС на эти показатели бизнес-процессов неоспоримо, ибо существенно сокращая время на выполнение многих операций, сигнализируя о необходимости перехода к следующему этапу, ИС реально обеспечивает требуемые показатели.

4. *Показатели результативности* используют относительные единицы измерения или процентные соотношения, помогают оценить степень достижения целей бизнес-процессов, фиксируют результативность бизнес-процесса, например, объем выпущенной продукции.

В основе второй классификации показателей можно выделить показатели итога операции (результативности) и алгоритма операции (характеристики самого бизнес-процесса). Алгоритм бизнес-процесса является ведущим, ибо правильно выбранный алгоритм повышает вероятность достижения требуемого результата.

В основу третьей классификации показателей бизнес-процессов можно положить три основных критерия: результативность, гибкость и эффективность [3].

Результативность – это степень достижения поставленных целей, начиная от целей операции до целей бизнеса в целом. Гибкость – способность бизнес-процесса достигать поставленных целей в условиях высокой степени неопределенности и изменчивости внешней среды. Эффективность бизнес-процесса – это соотношение между затратами на реализацию бизнес-процесса и достигнутыми результатами.

Четвертая классификация показателей характеризует цели их использования.

Восприимчивость бизнеса к изменениям отражают показатели *компетентности*, позволяющие оценить способность бизнеса отреагировать на внешние и внутренние изменения, воспринять их.

Степень достижения целей (как финансовых, так и макроэкономических) отражают *показатели результата*, не давая, однако, понимания факторов способствующих достижению целей и направленности развития бизнеса.

Ключевые факторы успеха, определяющие дальнейшее развития бизнеса и влияющие на достижение будущих целей, представляют третью группу показателей, называемых *диагностическими* [4].

Высокая динамичность изменения текущих задач и крайняя степень неопределенности внешних условий требует постоянного совершенствования бизнес-процессов, что вносит дополнительную стоимость в основную продукцию. В этих условиях использование информационных систем и технологий является основным инструментом совершенствования бизнес-процессов. Это позволяет: совершенствовать как систему поддержки управленческих решений, обеспечивая их высокую эффективность, совершенствовать документооборот; оптимизировать расходы на информационное обеспечение и сопровождение деятельности предприятия; эффективно управлять всеми зонами бизнеса: производством, финансами, взаимодействием с потребителями и поставщиками и т.д. [5].

В зависимости от выбора показателей эффективности бизнес-процессов приходится сталкиваться с определенными сложностями в оценке влияния на них информационной системы и оценке ее эффективности.

Но в целом, для оценки эффективности ИС необходимо решить следующие задачи:

1) определить полезные результаты (целевые эффекты, получаемые всеми заинтересованными людьми);

2) ввести и определить ограничения по ресурсам и времени, с учетом которых эти результаты должны быть получены;

3) определить степень отклонения фактических результатов от желаемых значений, а также степень выполнения ограничений для каждой из альтернатив использования ИС на предприятии;

4) выбрать ИТ-решение, позволяющее оптимально достичь целевых эффектов с минимальными затратами.

Уже на этапе выбора информационной системы руководитель сталкивается с дилеммой: выбрать и адаптировать готовую или разрабатывать уникальную информационную систему. Этот выбор порождает и два направления оценки эффективности: абсолютную и относительную (сравнительную) эффективность.

Если абсолютная эффективность применяется на уровне предприятия в целом, например, рентабельность производства, т.е. требует расчета общеэкономических показателей за определенный период времени и в динамике, то относительная эффективность может быть использована для обоснования преимущества конкретной информационной системы по ряду критериев. Однако существуют методы оценки, включающие оба направления, например, оценка инвестиционных проектов.

Если рассматривать оценку информационной системы с точки зрения различных заинтересованных лиц, то проще всего учесть интересы инвестора. Его интересы заключаются в том, чтобы в кратчайшие сроки получить максимальный доход на свои инвестиции. Все эти показатели можно определить с применением классических инвестиционных методов, таких как NPV, IRR, ROI и так далее.

Разработчик заинтересован в контроле уровня затрат, рентабельности бизнес-процессов, производства и управления в целом, снижении рисков. В этом случае эффективность можно определить, применяя различные методы анализа затрат (ABC-анализ), сочетанием финансовых методов и методов оценки риска.

Заказчик заинтересован во множестве измеримых и неизмеримых параметрах, высоком быстродействии системы, малом сроке окупаемости, оптимизации потоков данных, исключении дублирования бизнес-процессов и информационных потоков и т.п. Поэтому любое решение по информационному обеспечению предприятия должен осуществляться в привязке к потребностям управления компанией.

Библиографический список

1. Джулий, Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий / Л.В. Джулий, Л.В. Емчук // Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal «Economics and finance», «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education, 2015. – С. 130–134.

2. Анисифоров, А.Б. Методики оценки эффективности информационных систем и информационных технологий в бизнесе [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.Б. Анисифоров, Л.О. Анисифорова. – Электрон. текстовые дан. (1 файл : 877 Кб). – СПб., 2014. – URL: <http://elibrary.spbstu.ru/dl/2/3876.pdf>.

3. Тягненко, В.В. Методика оценки эффективности бизнес-процесса «Управление капитальным ремонтом основных фондов» / В.В. Тягненко, Е.П. Карлина // Вестник Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер. Экономика. – 2010. – № 1. – С. 103–107.

4. Тараскин, Ю.В. Показатели бизнес-процессов как основа оценки эффективности деятельности организации / Ю.В. Тараскин // Вестник АГТУ. Сер. Экономика. – 2015. – № 4. – С. 15–21.

5. Информационные технологии управления: учебное пособие для вузов / под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.

[К содержанию](#)

УДК 334.7:004 + 338.242

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Н.В. Мелихова

Малые предприятия составляют основу экономики любой развитой страны. Именно малый бизнес очень чутко реагирует на изменения рынка, соответственно, все тенденции, характерные для информационных технологий на современном этапе, должны сказываться на том, что происходит в среде малого предпринимательства. В данной статье рассматривается, как влияют изменения, происходящие в информационной сфере, на малый бизнес.

Ключевые слова: малый бизнес, информационные технологии, современные тенденции развития

Вопрос о том, нуждаются ли мелкие предприятия в информационных технологиях, в настоящее время уже не ставится. Стремительное вторжение современных технологий в повседневную жизнь, переход из информационной эры к цифровой, а затем к диджитальной, буквально вынудили малые предприятия прибегнуть к использованию информационных технологий.

Сейчас даже предприятие, где среднее количество сотрудников не превышает десяти человек, пусть не сразу, пусть постепенно, но движется к внедрению современных технологических решений. Учитывая тот факт, что главным трендом сейчас являются процессы глобализации, приводящие к резкому усилению конкуренции, предприятия стремятся повысить

уровень информатизации предприятия. Конкурентным преимуществом предприятия малого бизнеса в условиях современной конкуренции станет скорость реакции на меняющуюся внешнюю ситуацию, качество принятия стратегических решений по ведению бизнеса.

Однако хорошо известно, что информационные технологии относятся к категории дорогостоящих активов предприятия, и ограниченность финансовых ресурсов малого предприятия не позволяет им создавать полноценную ИТ-инфраструктуру – серверы, накопители, сетевое оборудование и пр. Высокая стоимость технических и программных средств подталкивает малые предприятия к «лоскутной» автоматизации лишь тех бизнес-процессов, которые являются наиболее важными для деятельности предприятия. Следует отметить и такую особенность малых, а тем более микро-предприятий, как небольшая численность или даже полное отсутствие информационных работников, роль которых часто берут на себя руководители малых предприятий. Как правило, в таких фирмах нет развитой организационной структуры, соответственно, нет конкретного разделения функциональных обязанностей. Все работы по обслуживанию компьютерной техники и программного обеспечения, по поддержке их в работоспособном состоянии выполняет один из сотрудников в режиме простого реагирования на возникающие проблемы. Естественно, что при такой организации работы информационные технологии являются малоэффективными и ненадежными. «Спасением» является только то, что бизнес таких предприятий обычно незначительно зависит от эффективности информационных систем, и следовательно, финансовые потери от сбоев в работе техники невелики.

Фактом, который является весьма отрядным для малого бизнеса, можно считать то, что последние тенденции в развитии информационных технологий очень хорошо «стыкуются» с проблемами малого бизнеса и позволяют, ограничиваясь малыми затратами, решать серьезные задачи по автоматизации предприятия.

Назовем эти тенденции.

Пожалуй, главным общемировым трендом, характерным для всего рынка информационных технологий, стал в последние годы переход на облачные технологии. При использовании модели SaaS («программное обеспечение как услуга») малому и среднему бизнесу становится доступным даже использование систем класса ERP. Модель SaaS позволяет распределять финансовые затраты во времени, экономить на покупке оборудования и услугах ИТ-специалистов. Если раньше надо было покупать коробочную версию ERP, тратить долгие месяцы и огромные суммы на внедрение, то сегодня можно приобрести подписку на предустановленную ERP-систему в облаке [3].

Еще одной тенденцией на рынке информационных услуг является поступательное развитие ИТ-аутсорсинга. Все чаще владельцы малого бизнеса перекалывают заботы по созданию и обслуживанию ИТ-инфраструктуры на компании – аутсорсеры. Главным плюсом в таком подходе является то, что выполнять все работы будут профессионалы, которые смогут обеспечить как плановую работу по обслуживанию, так и реагирование на всевозможные инциденты [4].

Устойчивой тенденцией в последнее десятилетие стала разработка отраслевых систем, учитывающих специфику и особенности конкретных видов деятельности. Для автоматизации и информационной поддержки работы предприятий различных сфер, чья финансовая и хозяйственная деятельность нередко значительно отличается друг от друга, разрабатываются программные пакеты, ориентированные на работу в определенной сфере экономики или бизнеса [3].

Среди таких программных пакетов особо выделяются системы для автоматизации малого бизнеса. Такие системы, как правило, предназначены для ведения учета по одному или нескольким направлениям финансово-хозяйственной деятельности предприятия (бухгалтерский учет, сбыт, склады, учет кадров и т. д.)

Таким образом, надо отметить, что современный рынок информационных систем и информационных технологий предоставляет малому бизнесу широкие возможности по автоматизации. Следовательно, задача состоит в том, чтобы правильно организовать процесс автоматизации на малом предприятии. Существует определенная методология, согласно которой предприятию, приступающему к автоматизации, рекомендуется ответить на следующие вопросы:

- Для чего нужна автоматизация?
- Какой программный продукт оптимален именно для вашего предприятия?
- Какими силами будет проводиться автоматизация?

Первый вопрос является самый главным – руководитель малого предприятия должен четко понимать, какого результата он ждет от автоматизации – расширения клиентской базы, повышения качества работы, сокращения количества ошибок или чего-то еще. Малые предприятия достаточно часто ориентированы на работу в сфере услуг, поэтому имеет смысл начинать с автоматизации взаимодействия с клиентами.

Разобравшись с тем, для чего нужна автоматизация, следует наметить хотя бы основные этапы проекта, составить план реализации проекта, оценить объем необходимых ресурсов, определить критерии оценки проекта.

Далее необходимо понять, как именно будет проводиться автоматизация.

Здесь возможны два варианта: начать полномасштабное внедрение или ограничиться оперативной автоматизацией. Для малого бизнеса больше

подходит оперативная автоматизация – улучшение деятельности одного небольшого участка. Для оперативной автоматизации не нужно проводить детального анализа организации – руководству известно, в чем проблема на этом участке и что нужно для ее решения. Времени уйдет немного – от пары недель до нескольких месяцев [1].

Вопрос о том, кто будет проводить автоматизацию тоже имеет два возможных решения: автоматизация может проводиться силами предприятия либо при помощи подрядчика. Учитывая ограниченное количество, а то и отсутствие специалистов-информационщиков на малом предприятии, более рациональным решением будет обращение к подрядчику. В последнее время подрядчики в качестве решения для малого предприятия предлагают облачный сервис, который существенно удешевляет стоимость проекта автоматизации, поскольку не нужно покупать и устанавливать никакого оборудования и поддерживать систему, достаточно лишь получить доступ к нужной программе с помощью облачного сервиса и работать в ней через Интернет.

Пожалуй, самым сложным вопросом из перечисленных является вопрос о выборе программного обеспечения. Каждый бизнес имеет свои особенности, поэтому универсальной информационной системы просто не может быть. Единственное, что можно сказать определенно – лучше искать программу среди систем, разработанных для той отрасли, в которой работает предприятие.

Малый бизнес – это растущий бизнес. Когда бизнес только создается, о внедрении информационных технологий мало кто задумывается. Но даже на этом этапе предприниматели используют банковские программы, бухгалтерские программы для подготовки налоговой отчетности, работают в *Word* или *Excel*. По мере роста бизнеса контролировать процессы, анализировать текущую ситуацию, управлять работой с клиентами без информационных технологий становится все сложнее. Объем данных, которые необходимо осмыслить, постоянно возрастает, а значит необходимо опираться на все более современные технологии. Поэтому постепенно руководители даже малых предприятий начинают задумываться о внедрении полноценных информационных систем, а современные тенденции развития информатизации предоставляют им такую возможность.

Библиографический список

1. Провалов, В.С. Информационные технологии в малом бизнесе: особенности использования / В.С. Провалов // Естественные и математические науки в современном мире: сб. ст. по матер. XIX Междунар. науч.-практ. конф. № 6 (18). – Новосибирск: СибАК, 2014.
2. Румянцева, Е.Л. [Электронный ресурс] // Информационные технологии: Форум. – М.: Инфра-М, 2007. – 256 с. – URL: http://infotehnologii.ru/ros_rin/klaas_prog_prod/index.html.

3. Липаев, В.В. Программы для ЭВМ [Электронный ресурс] / В.В. Липаев. – URL: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/239de08a513c4120c325763f004bffb8>.
4. Шестаков, Д.В. Обзор российского рынка ERP 2017 [Электронный ресурс] / Д.В. Шестаков. – URL: <http://www.sfx-tula.ru/news/infoblog/8971/>.
5. Rahab, Jogyanto Hartono Adoption of Information Technology on Small Businesses: The Role of Environment, Organizational and Leader Determinant // International Journal of Business, Humanities and Technology. – Vol. 2. – № 4. – June 2012. – Pp. 60–66.

[К содержанию](#)

УДК 004.738.5 + 378.018.4:004

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАССОВЫХ ОТКРЫТЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ТРАЕКТОРИЯМ

С.С. Аверьянова

Рассматриваются аспекты использования массовых открытых онлайн-курсов (МООК) в системе высшего образования. Приводятся преимущества и недостатки использования МООК. Предлагаются направления и примеры применения МООК при реализации обучения студентов по индивидуальным образовательным маршрутам.

Ключевые слова: дистанционное образование, онлайн-курсы, массовые открытые онлайн-курсы (МООК), индивидуальная образовательная траектория, индивидуальный образовательный маршрут, инновационное образование.

В связи с глобализацией, интернационализацией и информатизацией образования, высокой международной конкуренцией на рынке образовательных услуг, возникает необходимость реорганизации учебного процесса, отвечающего современным требованиям совмещения традиционной и дистанционной форм обучения. Российские университеты должны идти по пути преодоления сложившихся границ закрытости и самодостаточности, стремясь осваивать не только национальное образовательное пространство, но и выходить на международную образовательную арену.

Ведущей тенденцией современного этапа развития мирового открытого образования является создание максимально доступных условий (ресурсов) любому желающему для получения качественного образования. На данный момент ведущие российские учебные заведения решают важ-

ную задачу формирования единого информационного пространства, обеспечивающего реализацию концепции непрерывного образования – от подготовки к сдаче ОГЭ и ЕГЭ до освоения дополнительных программ повышения квалификации в онлайн-среде. Выявив текущий уровень развития электронного обучения в российских вузах и уровень их готовности к участию в межвузовских проектах, Министерство образования и науки Российской Федерации продолжает способствовать развитию и совершенствованию нормативной базы, методологии и технологии в данной области, принимая соответствующие организационные и координационные меры. Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 года объявлен приоритетный проект «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации 2016-2021 гг.». В связи с этим ведущими университетами проводится стратегическая работа по объединению накопленных ресурсов и созданию национальных образовательных платформ с целью размещения массовых открытых онлайн-курсов (МООК), открывающих наиболее широкие возможности различным категориям населения для реализации индивидуальных образовательных траекторий (маршрутов) со свободным выбором курсов разных образовательных организаций [1].

Аббревиатуру МООК образуют начальные элементы четырех терминов:

- массовый – курс доступен большому количеству участников;
- открытый – полностью или частично бесплатное обучение (могут иметься ограничения на получение сертификата, проверку практических работ, платные консультации), любой желающий может присоединиться к курсу;
- онлайн – электронный дистанционный курс в сети Интернет, материалы курса, результаты как индивидуальной, так и совместной работы слушателей находятся в сети в открытом для участников курса доступе;
- курс – имеет цели, задачи, четко определенную для той или иной платформы структуру, зарегистрированную группу слушателей и заранее определенные правила работы.

Таким образом, МООК – это одна из форм дистанционного образования, массовый интернет-курс с интерактивным участием и открытым доступом к образовательному контенту, который состоит из видео-лекций с различными приложениями (текстовые конспекты лекций, графический материал, дополнительная литература и т.д.), практических заданий и тестов.

Приведем преимущества использования МООК

1) для слушателей:

- обучение без привязки к определенному месту и времени проведения занятий, в удобном для себя режиме;

- возможность обучения не только со стационарного, но и с любого портативного устройства (многие MOOK-платформы имеют мобильные приложения);

- возможность обучаться людям с ограниченными возможностями;

- наличие большого числа бесплатных образовательных курсов по различным дисциплинам, предлагаемых ведущими университетами со всего мира;

- лаконичность образовательного контента, так, большинство курсов представляют из себя разбитые на модули учебные единицы, содержащие короткие видео от 5 до 8 минут;

- представление информации в мультимедийном формате, более качественное усвоение материала;

- использование как синхронных (вебинары и т.д.), так и асинхронных (разнесенных по времени) моделей обучения;

- обеспечение учебных коммуникаций внутри виртуальной группы, с кураторами курса, с преподавателями других учебных заведений, при этом преподаватель чаще всего выступает в роли коллеги и посредника в получении знаний;

- возможность совместной работы и выполнения групповых заданий, интеграция студентов из разных точек земного шара;

- возможность внесения предложений по изменению, совершенствованию курса, к которым разработчики стараются прислушиваться, дополнение материалов курса самими участниками;

- применение современных образовательных и информационных технологий при построении курсов позволяет слушателям становиться активными субъектами образовательного процесса;

- формирование цифрового портфолио обучающегося (сохранение в личном кабинете сертификатов пройденных курсов, выполненных заданий, рецензий, отзывов, комментариев на форуме курса);

- реализация принципов непрерывного образования (получение дополнительного образования, повышение квалификации и т.д.);

2) для вузов:

- повышение узнаваемости бренда вуза за счет размещения собственных онлайн-курсов на популярных MOOK-платформах (или платформе учебного заведения), доступных любому желающему познакомиться с университетом, включиться в его учебный процесс, пообщаться с преподавателями вуза, получить новый опыт и знания, подтвержденные фирменным сертификатом учебного заведения;

- укрепление имиджа и повышение международного конкурентного положения вуза за счет эффективного применения современных информационных технологий;

- расширение рынка образовательных услуг и целевой аудитории без потери качества обучения;

- преодоление ограничений, накладываемых на количество обучающихся;
- развитие академической мобильности;
- стимулирование сотрудничества преподавателей из разных вузов, читающих один и тот же курс, к созданию совместного МООК, позволяющее разнообразить используемые методические материалы и повысить качество читаемого курса;
- привлечение специалистов, ведущих ученых, преподавателей лучших как отечественных, так и зарубежных университетов к созданию собственных онлайн-курсов;
- реализация принципов непрерывного образования (получение дополнительного образования, повышение квалификации и т.д.) преподавателей вуза.

Несмотря на приведенные преимущества, МООК имеют и ряд существенных проблем и рисков внедрения:

1) для слушателей:

- необходимость подключения к сети Интернет, наличия достаточной информационной грамотности обучающихся, владения навыками безопасного общения в сети и защиты персональных данных;
- самостоятельное освоение материала, что требует высокой самоорганизации и мотивации слушателя;
- необходимость следования строгим расписаниям, дедлайнам, за соблюдением которых следит автоматизированная система МООК-платформы;
- отсутствие индивидуального подхода педагога к студенту, возможности непосредственного контакта с преподавателем;
- языковой барьер (большая часть МООК на иностранных языках);
- для многих дисциплин до сих пор не существует подходящих курсов на МООК-платформах;
- вероятность обмана системы, отсутствие верификации личности студента при сдаче проверочных заданий, тестов;
- низкий статус в России получаемого после прохождения МООК сертификата или иных документов, подтверждающих результаты обучения;
- различия в уровнях подготовки слушателей, их культур, традиций и языков общения, не одинаковый возрастной состав могут приводить к конфликтам внутри виртуальной группы;

2) для вузов:

- создание каждого онлайн-курса требует значительных затрат;
- методическая неподготовленность педагогов к применению МООК в образовательном процессе, цифровая некомпетентность;
- необходимость в подготовке тьюторов и кураторов, сопровождающих курсы;
- необходимость в создании сетевых договоров между вузами, встраивающими сторонние МООК в основные образовательные программы.

Важность и значимость MOOK как атрибута университета мирового класса осознается в настоящий момент и российской высшей школой. В ряде лидирующих отечественных вузов уже сложилась устойчивая практика применения онлайн-курсов при реализации программ высшего образования. Встраивание MOOK в основные образовательные программы предполагает более гибкую организацию системы обучения, с соблюдением определенных временных рамок, при которой студент имеет возможность формировать индивидуальную образовательную траекторию (маршрут).

Индивидуальный образовательный маршрут должен соответствовать уровню развития студента и предоставлять возможность получения и углубления знаний именно в тех областях, которые являются для обучающегося наиболее приоритетными. При составлении индивидуальной траектории из дисциплин утвержденного учебного плана образовательной программы студент формирует свой персональный учебный план, содержащий определенное вузом число зачетных единиц (кредитов) на один учебный год и в который входят как все дисциплины из базовой части учебного плана, так и дисциплины вариативной части учебного плана, которые выбираются студентом из заранее подготовленного списка в соответствии с определенными правилами. При этом дисциплины вариативной части могут покрываться онлайн-курсами, по итогам прохождения которых на MOOK-платформах осуществляется перезачет результатов обучения с полученного сертификата.

Перезачет осуществляется, как правило, по решению руководителей структурных подразделений университета, отвечающих за реализацию образовательной программы, или руководителей образовательных программ. Наилучшей практикой можно признать публикацию перечня перезачитываемых онлайн-курсов непосредственно в информации об образовательной программе (например, это реализовано в НИУ «Высшая школа экономики»). При этом за студентом сохраняется право предложить любой онлайн-курс для перезачета по своей инициативе; в случае положительного решения список перезачитываемых курсов может быть расширен [3].

Таким образом, возникает необходимость создания собственных онлайн-курсов и размещения их на уже существующих MOOK-платформах или на внутренней платформе вуза, либо составление перечня MOOK для каждого направления (специализации), удовлетворяющего определенному ряду требований.

Стоит обратить внимание, что намерение разрабатывать и размещать MOOK на русском и английском языках на ведущих российских и международных площадках, формировать единое образовательное пространство бакалавриата, с внедрением механизмов свободного выбора курсов студентами, ввести систему тьюторов задекларировано и в дорожной карте ЮУрГУ [2].

В рамках реализации мероприятий, заложенных в дорожной карте, в начале 2017 года среди преподавателей ЮУрГУ был проведен конкурс на разработку массовых открытых онлайн-курсов, где было рассмотрено 19 заявок, по итогам конкурса была открыта первая экспериментальная «Школа MOOK» и «Студия производства MOOK».

Таким образом, развитие MOOK влечет за собой глобальные изменения в системе высшего образования. Применение онлайн-курсов в высшем образовании ставит перед университетами целый спектр новых задач, но одновременно дает новые возможности для модернизации образовательного процесса [3], является демонстрацией уровня, достижение которого может свидетельствовать о готовности вуза к решению комплекса задач, связанных с реорганизацией учебного процесса для повышения конкурентоспособности университета и качества предоставляемых услуг, выхода в международное образовательное пространство и расширения целевой аудитории за счет стирания территориальных границ, открытия для студентов новых перспектив, позволяющих им формировать индивидуальные образовательные маршруты.

Библиографический список

1. Массовые открытые онлайн-курсы в формировании единого информационного образовательного пространства университета / И.П. Болодурина, В.В. Запорожко, Д.И. Парфенов, Л.М. Анциферова // Вестник ОГУ. – 2017. – № 10 (210). – С. 24–28.
2. План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности ЮУрГУ («дорожная карта») на 2018–2020 гг. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.susu.ru/sites/default/files/book/yuurgu_dorozhnaya_karta_soglasovannaya_v_ministerstve.pdf.
3. Третьяков, В.С. Открытые онлайн-курсы как инструмент модернизации образовательной деятельности в вузе / В.С. Третьяков, В.А. Ларионова // Высшее образование в России. – 2016. – № 7. – С. 55–66.

[К содержанию](#)

УДК 338.2:658.1 + 330.4

ОБ ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В.В. Мокеев

В работе рассматривается задача анализа устойчивости развития социально-экономических систем. В основе решения задачи лежит технология построения модели устойчивого развития социально-экономических систем с помощью метода диссипативных структур.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономическая система, диссипативная структура.

Концепция устойчивого развития является одним из актуальных направлений развития человеческой цивилизации. Термин устойчивое развитие регионов состоит из двух понятий «устойчивость» и «развитие». «Устойчивость» предполагает поддержание системы в равновесном состоянии, а «развитие» предполагает достижение наилучших показателей развития в области экономики, экологии и благосостояния населения. Исходя из этого, под устойчивостью социально-экономической системы (региона) понимаем способность системы сохранять равновесие, стабильно функционировать в долгосрочной перспективе и эффективно развиваться в условиях меняющейся внешней и внутренней среды [1–2].

Для решения этих задач используются такие методы как метод собственных состояний [3–5], анализ среды функционирования [6]. Однако эти методы не учитывают динамические характеристики системы. В работе для анализа устойчивости развития предлагается использовать метод диссипативных структур, который направлен на поиск новых факторов (диссипативных компонент), которые максимизируют изменчивость (дисперсию) показателей и минимизируют темпы изменения этих показателей. Метод диссипативных структур является линейным методом в отличие от теории диссипативных структур, которая изучает процессы самоорганизации открытых, нелинейных, неравновесных систем [7].

Диссипативные структуры являются линейными структурами и обладают следующими свойствами.

Свойство 1. При описании состояния региона в виде взвешенной суммы диссипативных структур диссипативные компоненты являются корреляционно независимыми.

Свойство 2. Изменения состояния региона, связанное с изменением диссипативной компоненты j -й диссипативной структуры, может происходить только пропорционально весовым коэффициентам j -й диссипативной структуры.

Свойство 3. Значения диссипативных компонент определяются путем решения линейного дифференциального уравнения первого порядка:

$$\dot{z}_i + \tau_i z_i = f_i(t). \quad (1)$$

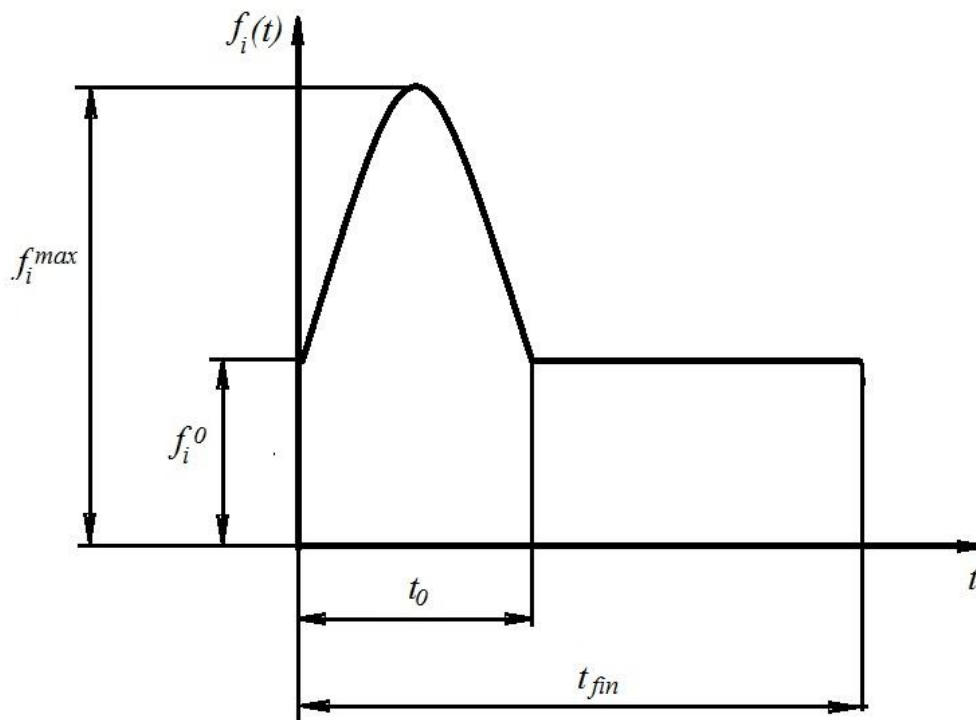
где τ_i – i -е собственное значение уравнения (2), $f_i(t)$ – приведенное внешнее воздействие.

Очевидно, что развитие социально-экономической системы связано с природой самой системы, а не с тем, как внешние воздействия заставляют изменять ее состояние. Внешние воздействия играют важную роль в развитии социально-экономической системы, но их значения в большинстве случаев неизвестны.

Устойчивое развитие социально-экономической системы связано с природой самой системы, а не с тем, как внешние воздействия заставляют изменять ее состояние. Однако если их приравнять нулю, то система дифференциальных уравнений, описывающих развитие социально-экономической системы, не потеряет смысла. При отсутствии внешних воздействий в системе возникает переходный процесс, который определяет устойчивость социально-экономической системы. Если корни дифференциальных уравнений имеют отрицательную действительную часть, то переходный процесс, возникающий при внешних возмущениях, всегда будет затухающим. Следует отметить, что социально-экономические системы являются нелинейными системами, однако линейная модель социально-экономической системы может быть полезной при анализе устойчивого развития системы. Для устойчивости линейной социально-экономической системы необходимо и достаточно, чтобы корни дифференциальных уравнений, описывающих ее поведение, являются действительными и отрицательными.

Линейная социально-экономическая система называется устойчивой, если при выведении ее из состояния равновесия она возвращается в него после прекращения воздействий. Если после прекращения воздействия линейная социально-экономическая система не возвращается к состоянию равновесия, то она является неустойчивой.

Поэтому оценить устойчивость социально-экономической системы можно следующим образом. Внешнее воздействие (правая часть уравнения (4)) представляется в виде (рис.): на интервале t_0 внешнее воздействие достигает максимального значения, а на интервале $t_{fin} - t_0$ происходит возвращение диссипативной компоненты к своим первоначальным значениям $z_i(0)$. Здесь f_i^0 – значение внешнего воздействия в начальный момент времени i -й диссипативной компоненты, $f_i^{\max}$ – максимальное значение внешнего воздействия i -й диссипативной компоненты, t_0 – время максимального действия максимальной нагрузки, t_{fin} – время стабилизации системы.



Изменение внешнего воздействия
при анализе устойчивости системы

Мерой устойчивости системы будем считать степень приближения показателей системы в конце диапазона t_{fin} к начальным значениям показателей системы.

На интервале t_0 внешнее воздействие описывается выражением:

$$f_i(t) = a_i + b_i t + c_i t^2. \quad (2)$$

Здесь $a_i = f_i(0) = f_i^0$, $b_i = 4(f_i^{max} - f_i^0)/t_0$, $c_i = -4(f_i^{max} - f_i^0)/t_0^2$.

Значений диссипативной компоненты в момент времени t_0 определяется по формуле:

$$z_i(t_0) = z_i(0)e^{-t_0/\tau_i} + A_i(1 - e^{-t_0/\tau_i}) + B_i t_0 + C_i t_0^2. \quad (3)$$

Здесь $A_i = (a_i - (b_i - 2c_i)/\tau_i)/\tau_i$, $B_i = (b_i - 2c_i)/\tau_i$, $C_i = c_i/\tau_i$.

Значений диссипативной компоненты в момент времени t_{fin} определяется по формуле:

$$z_i(t_{fin}) = z_i(t_0)e^{-t_0/\tau_i} + f_i^0(1 - e^{-t_0/\tau_i})/\tau_i. \quad (4)$$

Значение показателей в момент времени t_{fin} определяются по формуле

$$x_i(t_{fin}) = \bar{x}_i + \sum_{j=1}^p v_{ij} z_j(t_{fin}). \quad (5)$$

Коэффициент устойчивости показателя определяется

$$k_i = 1 - |(x_i(t_{fin}) - x_i(t_0)) / x_i(t_0)|. \quad (6)$$

Коэффициент устойчивости изменяются от 0 до 1. Система является абсолютно устойчивой в случае, когда коэффициенты устойчивости показателей близки к единице.

Библиографический список

1. Часовников С.Н. Перспективы экологизации экономического развития Кемеровской области: монография / С.Н. Часовников, Е.Н. Старченко. – Саарбрюккен, 2013. – 161 с.
2. Карпушкина, А.В. Устойчивое развитие региона: теоретические и методические аспекты / А.В. Карпушкина, С.В. Воронина // Управление экономическими системами (электронный журнал). – 2014. – № 10. – С. 9.
3. Шикина, С.А. К вопросу об анализе параметров бизнес процессов производства методом собственных состояний на примере промышленного предприятия / С.А. Шикина, В.Г. Плужников // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10 (70).
4. Буслаева, О.С. Использование метода собственных состояний для оценки инвестиционной привлекательности региона / О.С. Буслаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3. – С. 1–6.
5. Буслаева, О.С. Анализ влияния экономических показателей на уровень ВВП России / О.С. Буслаева, В.С. Ленкова, Е.М. Окунева // Евразийский союз ученых. – 2014. – Ч. 7. – № 4. – С. 25–28.
6. Banker, R. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis / R. Banker, A. Charnes, W.W. Cooper // Management Science. – 1984. – 30. – 1078–1092.
7. Пригожин, И.Р. От существующего к возникающему: время и сложность в физических науках / И.Р. Пригожин. – М.: Наука, 1985. – 327 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 332.012.2

О ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РФ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ «ДВИЖУЩАЯ СИЛА – ДАВЛЕНИЕ – СОСТОЯНИЕ – ВОЗДЕЙСТВИЕ – РЕАКЦИЯ»

В.В. Мокеев

В работе рассматривается задача анализа развития социально-экономических систем в рамках концепции «Движущие Силы – Давление – Состояние – Воздействие – Реакция». В основе решения задачи лежит технология построения модели развития регионов с помощью метода собственных состояний.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономическая система, собственные состояния, DPSIR.

Концептуальная модель «Движущие Силы – Давление – Состояние – Воздействие – Реакция» (*Driving Forces – Pressure – State – Impact – Response*, DPSIR) основана на идее признания неблагоприятного влияния антропогенной деятельности на окружающую среду и экологического воздействия на жизнь человека. Концепция DPSIR строится на том допущении, что социальные, экономические и природные системы взаимосвязаны. Концептуальной иллюстрацией этих связей является то, что движущие факторы изменения окружающей среды создают нагрузку на окружающую среду. Эта нагрузка, в свою очередь, отражается на состоянии окружающей среды. В результате «воздействий» изменяется состояние экосистемы, экономики и сообществ. Негативные воздействия, в конечном счете, вызывают реакцию со стороны общества, например, побуждают его к выработке политики, направленной на защиту речных бассейнов. Если политика дает ожидаемый эффект, то ее практическое осуществление влияет на движущие факторы, нагрузки, состояние и воздействия.

Таким образом, новая модель DPSIR, по сравнению с устаревшей, вводит два дополнительных аспекта: 1) благополучие человека, связанного с качеством окружающей среды и 2) люди и их экономическая деятельность оказывают давление на окружающую среду, что неблагоприятно отражается на благосостоянии общества в целом.

Движущая сила описывается социально-экономическими показателями, которые вызывают изменения окружающей среды. Для промышленного сектора движущей силой может быть необходимость быть прибыльным и производить товары по низким ценам, тогда как для нации движущей силой может быть необходимость поддерживать низкий уровень безработицы. В макроэкономическом контексте производство или процессы потребления структурированы в соответствии с секторами экономики (например, сельское хозяйство, энергетика, промышленность, транспорт, домашнее хозяйство).

Давление описывается естественными или антропогенными показателями, которые напрямую влияют на состояние окружающей среды. Движущие силы приводят к человеческой деятельности, такой как транспортировка и производство товаров, то есть приводят к удовлетворению потребностей. Эти действия человека оказывают «давление» на окружающую среду, в результате производства и потребления

Давление влияет на «состояние» окружающей среды, то есть качество различных экологических компонентов (воздух, вода, здоровье людей и т. д.) в отношении функций, которые эти компоненты выполняют. Таким образом, состояние представляют показатели качества окружающей среды и природных ресурсов по отдельным параметрам и загрязнителям.

Изменения состояния окружающей среды определяют качество экосистем и благосостояние людей. Другими словами, изменения в состоянии могут иметь экологические или экономические «воздействия» на функционирование экосистем, их жизнеспособность и, в конечном счете, на здоровье человека и на экономическую и социальную производительность общества.

Реакция со стороны общества или лиц, определяющих политику, является результатом нежелательного воздействия и может находиться в любой части цепи между движущими силами и воздействиями. Реакция описывается показателями, которые являются характеристикой действий, предпринимаемые обществом для улучшения окружающей среды.

Согласно концепции DPSIR существует цепочка причинно-следственных связей, начиная с «движущей силы» (секторы экономики, деятельность человека) через «давление» (выбросы, отходы) в «состояние», (физическое, химическое и биологическое) и «воздействие» на экосистемы, здоровье и функции человека, в конечном итоге приводя к политическим «реакциям»

В настоящее время можно выделить две группы методов анализа устойчивости развития регионов: 1) коэффициентные методы, которые используют индикаторы для оценки отдельных аспектов развития (экологических, социальных, экономических и др.) регионов [1]. Примерами реализации этого подхода являются системы показателей ООН, ЕС, Всемирного Банка и др. 2) статистические методы, которые строят модель для анализа устойчивого развития социально-экономического развития. В статье для построения экологически устойчивой модели предлагается использовать метод собственных состояний [2–4].

Методология анализа экологически устойчивого развития регионов методом собственных состояний включает следующие шаги. На первом шаге формируются показатели пяти групп.

Движущая сила: Объем отгруженных товаров обрабатывающего производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды; Отправление грузов а/м транспортом.

Давление: Выбросы загрязняющих веществ. Сброс загрязненных сточных вод.

Состояние: Использование чистой воды. Повторно использованная вода. Улавливание загрязняющих атмосферу веществ.

Воздействие: Болезни крови и сопутствующие заболевания. Болезни эндокринной системы и сопутствующие заболевания. Врожденные аномалии, Младенческая смертность.

Реакция: Затраты на охрану окружающей среды.

На втором шаге формулируется требование устойчивого экологического развития регионов. Для формулировки требования используются следующие показатели: темпы роста обрабатывающего производства k_1 , темпы роста мощности электростанций k_2 , темпы роста выбросов загрязняющих веществ k_3 , темпы роста сброса загрязненных сточных вод k_4 . В основе эталонной модели будет лежать следующее условие: максимизировать критерий F , который равен отношению суммы темпов роста обрабатывающей промышленности и мощности электростанций к сумме темпов роста выбросов загрязняющих веществ и сброса загрязненных сточных вод:

$$F = \frac{k_1 + k_2}{k_3 + k_4}. \quad (1)$$

На третьем шаге вычисляем собственные состояния регионов. Весовые коэффициенты собственных состояний определяем по собственным векторам ковариационной матрицы. При вычислении ковариационной матрицы используем центрированный набор показателей. В качестве центра распределения используем среднеарифметические значения показателей. Все выделенные собственные состояния являются независимыми (первое свойство собственных состояний), т.е. развитие одной тенденции (собственного состояния) не влияет на развитие других тенденций (собственных состояний). Поэтому, удаление одних собственных состояний не приведет к изменению других собственных состояний. В рамках каждой тенденции (собственного состояния) показатели меняются пропорционально весовым коэффициентам собственного состояния (второе свойство собственных состояний).

На четвертом шаге выполняется построение эталонной модели экологически устойчивого развития регионов. Алгоритм построения эталонной модели состоит из следующих операций. 1. Выполняется построение эталонной модели на основе средних значений показателей и вычисление критерия F_0 для каждого региона. 2. Выполняется построение эталонной модели на основе средних значений и первого собственного состояния и

вычисление критерия F_1 для каждого региона. Сравнение F_0 и F_1 и определение знака главной компоненты, при которой F_1 всегда больше F_0 . Если знак главной компоненты «+», то данное собственное состояние относится к группе Б, иначе, к группе С. Операция 2 выполняется для всех оставшихся собственных состояний, в результате чего определяем к каким группам относятся все вычисленные собственные состояния.

На пятом шаге осуществляется оценка эффективности развития регионов с использованием индикаторов штрафных функций для каждой группы показателей концепции DPSIR. При построении индикаторов штрафных функций используется затратно-результатный принцип. Значение штрафных функций зависит от типа показателей (затратные и результатные). Все регионы делятся на классы в пространстве значений индикаторов штрафных функций. Для каждого класса регионов даются рекомендации по улучшению экологического развития регионов.

Библиографический список

1. Зомонова, Э.М. Методы анализа в концептуальной структуре DPSIR / Э.М. Зомонова, А.Б. Зандакова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011. – № 3. – С. 52–61.
2. Карпушкина, А.В. Устойчивое развитие региона: теоретические и методические аспекты / А.В. Карпушкина, С.В. Воронина // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10. – С. 9.
3. Шикина, С.А. К вопросу об анализе параметров бизнес процессов производства методом собственных состояний на примере промышленного предприятия / С.А. Шикина, В.Г. Плужников // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10 (70).
4. Буслаева, О.С. Использование метода собственных состояний для оценки инвестиционной привлекательности региона / О.С. Буслаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3. – С. 1–6.

[К содержанию](#)

УДК 004.89

МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИС – ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

С.А. Тимаева

Приведена начальная фаза разработки модели информационной системы. Показана важность описания основных сценариев поведения системы. Обозначены различные форматы описания сценариев, используемые в процессе обучения студентов. Показан пример построения диаграммы вариантов использования с помощью *Rational Software Architect*.

Ключевые слова: начальная фаза, средство проектирования и разработки, артефакты, форматы сценариев, диаграммы.

«Методы и средства проектирования информационных систем и технологий» является одной из дисциплин модуля профессионального цикла. При изучении дисциплины в качестве инструментов используются язык моделирования UML и среда построения диаграмм IBM Rational® Software Architect – комплексное интегрированное средство проектирования и разработки с поддержкой MDD (Model Driven Design) для создания приложений и сервисов с хорошо структурированной архитектурой [1].

Rational Software Architect поддерживает принятие основных технических решений, выраженных в архитектуре разрабатываемых приложений. Функция принятия решений ложится на плечи не только главного архитектора, но в отдельных случаях роль архитектора распределяется среди нескольких членов группы. В других случаях все разработчики группы в тот или иной момент времени занимаются архитектурой, и это представляет собой растущую тенденцию.

Обязанности программного архитектора включают определение и документирование аспектов приложения, значимых с точки зрения архитектуры, включая требования, проектирование, реализацию и развертывание. Эти аспекты требуют четкого и взаимосвязанного представления о приложении, которое закладывается на начальной фазе.

Начальная фаза необходима для большинства проектов. Она должна быть короткой, определять видение проекта, приблизительную оценку необходимых затрат, изучение начальных требований. Артефакты начальной стадии включают видение, финансовые оценки проекта, модель прецедентов, словарь терминов, прототипы и обоснование идеи, план первой итерации стадии развития. Названные артефакты – это процесс осмысления анализа и разработки с последующей записью результатов.

Для описания бизнес-логики в проектах используются описание сценариев транзакций, параллельно с этим проектируется база данных в виде

основных таблиц и строится модель предметной области. Таким образом, создается и используется единый язык проектирования по модели.

Построить диаграмму прецедентов очень просто, а их описание может занять несколько недель, или даже больше. Прецеденты – это рассказы об использовании системы в процессе решения поставленных задач. Пример сжатого формата описания прецедента.

Обработка продажи (process sale). Покупатель подходит к кассе с выбранными товарами. Кассир с помощью POS-системы регистрирует каждый товар. Система отображает информацию о каждом наименовании товара и вычисляет общую сумму. Покупатель вводит требуемую информацию; система ее верифицирует и регистрирует. Система выполняет инвентаризацию. Покупатель получает товарный чек и покидает магазин с покупками.

Зачастую прецеденты нужно продумывать гораздо детальнее. Но основная идея состоит в исследовании и формулировке функциональных требований путем написания историй «из жизни системы». Эти истории помогают сформулировать различные задачи и представляют собой сценарии использования системы. На первый взгляд, описать прецеденты не сложно, хотя зачастую достаточно трудно определить, что требуется от системы и описать это на нужном уровне детализации.

Если исходить из того, что *прецедент* (use case) – это набор взаимосвязанных успешных и неудачных сценариев, описывающий использование системы исполнителем для решения одной из задач, то именно описание сценариев для решения конкретных задач, выполняемых с использованием проектируемой информационной системы (сервиса) является важным этапом в процессе разработки системы.

Описание сценариев можно представить в различных форматах.

Свободный формат: Возврат товара

Основной успешный сценарий. Покупатель подходит к кассе с товарами, подлежащими возврату. Кассир использует POS-систему для регистрации каждого возвращаемого товара...

Альтернативные сценарии

1. Если в авторизации кредитной карточки отказано, кассир информирует об этом покупателя и предлагает ему другой способ оплаты покупки.

2. Если идентификатор товара в системе не обнаружен, система уведомляет об этом кассира и предлагает ему вручную ввести идентификационный код (возможно, штрихкод поврежден и его сложно считать).

3. Если у системы возникают сложности при коммуникации с внешней системой вычисления налога...

Развернутый – наиболее подробный стиль описания. При таком подходе детально описываются все шаги и варианты развития сценария, а также предусловия и результаты. Этот формат применяют после определения основных задач системы, когда множество прецедентов уже описаны в сжа-

том формате. В развернутом формате представляют порядка 10 % наиболее важных для приложения прецедентов.

Прецедент П 1. Оформление продажи

Рамки. Приложение автоматизации торговли.

Уровень. Задача, определенная пользователем.

Основной исполнитель. Кассир.

Заинтересованные лица и их требования:

– Кассир. Хочет точно и быстро ввести данные, не допуская ошибок в платеже, поскольку недостача вычитается из его зарплаты.

– Продавец. Хочет получить свои комиссионные от продажи.

– Покупатель. Хочет купить товары и быстро оформить покупку. Хочет получить подтверждение факта покупки для возможного возврата товара.

– Компания. Хочет аккуратно записать транзакцию и удовлетворить интересы покупателя....

Предусловия. Кассир идентифицирован и аутентифицирован.

Результаты (Постусловия). Данные о продаже сохранены. Налоги корректно вычислены. Бухгалтерские и складские данные обновлены. Комиссионные начислены. Чек сгенерирован. Авторизация платежа выполнена.

Основной успешный сценарий (или основной процесс)

1. Покупатель подходит к кассовому аппарату POS-системы с выбранными товарами.

2. Кассир открывает новую продажу.

3. Кассир вводит идентификатор товара.

4. Система записывает наименование товара и выдает его описание, цену и общую стоимость. Цена вычисляется на основе набора правил.

Кассир повторяет действия, описанные в пп. 3–4, для каждого наименования товара.

5. Система вычисляет общую стоимость покупки с налогом.

6. Кассир сообщает покупателю общую стоимость и предлагает оплатить покупку.

7. Покупатель оплачивает покупку, система обрабатывает платеж.

8. Система регистрирует продажу и отправляет информацию о ней внешней бухгалтерской системе (для обновления бухгалтерских документов и начисления комиссионных) и системе складского учета (для обновления данных).

9. Система выдает товарный чек.

10. Покупатель покидает магазин с чеком и товарами (если он что-то купил).

Расширения (или альтернативные потоки)

*а. Каждый раз при попытке менеджера отменить операцию выполняются следующие действия.

1. Система переходит в режим обслуживания менеджера.

2. Менеджер или кассир выполняют одну операцию в режиме обслуживания менеджера, т.е. изменяют баланс, завершают продажу и т.п.

3. Система возвращается в режим обслуживания кассира.

Из приведенного фрагмента описания прецедента видно, что такое описание имеет четкую структуру. Но на первых этапах обучения, как правило, студенты испытывают значительные затруднения в описании прецедентов.

В таких случаях существенную помощь может оказать описание процессов на различных уровнях детализации, выделение и описание успешных сценариев, отдельное описание альтернативных потоков. Поможет и описание прецедентов в виде двух колонок, при этом отражается факт взаимодействия исполнителей и системы. Вот как выглядит рассмотренное ранее описание, представленное в виде двух колонок [2].

Прецедент П 1. Оформление продажи

Основной исполнитель: ...

... как и ранее...

Таблица

Основной успешный сценарий

Действие исполнителя	Отклик системы
1. Покупатель подходит к кассовому аппарату POS-системы с выбранными товарами.	
2. Кассир открывает новую продажу	
3. Кассир вводит идентификатор товара	4. Система записывает наименование товара и выдает его описание, цену и общую стоимость. Цена вычисляется на основе набора правил
Кассир повторяет действия, описанные в пп. 3–4 для каждого наименования товара	5. Система вычисляет общую стоимость покупки с налогом
6. Кассир сообщает покупателю общую стоимость и предлагает оплатить покупку	
7. Покупатель оплачивает покупку	8. Система обрабатывает платеж
	9. Система регистрирует продажу и отправляет информацию о ней внешней бухгалтерской системе (для обновления бухгалтерских документов и начисления комиссионных) и системе складского учета (для обновления данных). Система выдает товарный чек

После описания сценариев (или параллельно с ним) строится диаграмма вариантов использования рис.

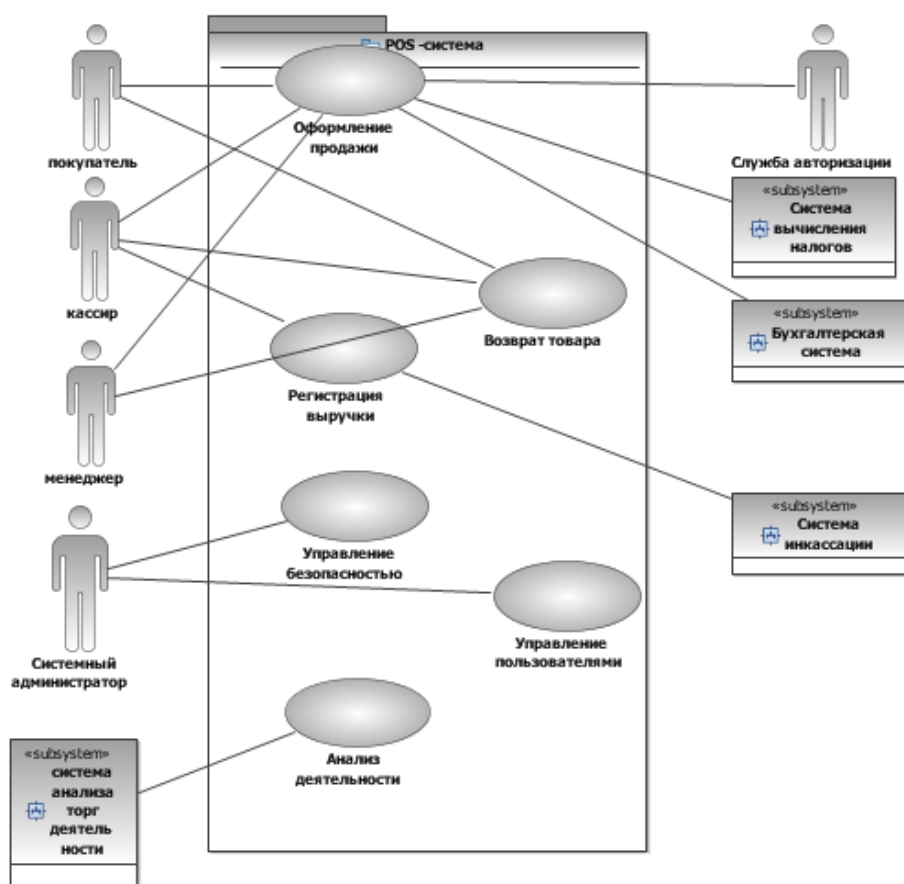


Диаграмма вариантов использования [3]

Заключение. Разработка модели информационной системы (сервиса) начинается с начальной фазы. На этом этапе определяются важные требования, видение системы. Очень важен процесс описания вариантов использования. Использование различных форматов описания сценариев, позволяет глубже понять проектируемую систему и использование ее. Использование *Rational Software Architect*.

Библиографический список

1. IBM. Управляемая моделью разработка следующего поколения (IBM Rational) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=7802>.
2. Ларман, К. Применение UML 2.0 и шаблонов проектирования. Практическое руководство / К. Ларман; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 736 с.
3. Тимаева, С.А. Современные технологии анализа и проектирования информационных систем: учебное пособие / С.А. Тимаева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 153 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.1

СПЕЦИФИКА РЕКЛАМЫ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ СОБЫТИЙ

Т.В. Арефьева

В работе представлены традиционные рекламные жанры продвижения художественных событий. Показана важность использования аудиовизуального канала коммуникации.

Ключевые слова: художественный продукт, рекламные жанры, рекламный обзор, рекламный репортаж, рецензия, рекламная афиша, аудиовизуальный канал коммуникации.

Комплексному изучению рекламы художественных событий, в научных исследованиях уделяется незначительное место. Между тем, данная тема, становится все более актуальной, в свете растущих потребностей общества в отдыхе, развлечениях, в эстетическом удовлетворении своих духовных запросов.

Под рекламой художественных событий следует понимать значимые факты художественной жизни, которые нуждаются в активном привлечении внимания общества. В связи с чем, реклама выстраивает информацию о рекламируемом предмете, выбирает выразительные средства, позволяющие внушить потребителю, что именно этот предмет ему жизненно необходим [1].

Сегодня, мы по праву можем говорить о том, что сформировался рынок художественной продукции, со своей инфраструктурой, спросом и предложением, системой стимулирования, коммуникативной политикой. А художественная продукция – концерт, спектакль, фильм, выставка – стали предметом рыночных отношений. Возникла ситуация здоровой конкуренции, где идет острая борьба за целевые потребительские аудитории – зрителей, слушателей. Реклама, как убеждающее средство информации о товаре, мгновенно отреагировала на повышение конкуренции. Она, задействовала мощный арсенал разнообразных средств – наружную рекламу, рекламу в прессе, радио и телерекламу, интернет рекламу. Были использованы также и специфические средства престижной рекламы: организация зрительских конференций, конкурсы, спонсорство, благотворительная деятельность.

Определяясь со спецификой предмета рекламы художественных событий, отметим, что им является либо само искусство, либо какое-то событие с ним связанное. И поскольку искусство формирует у человека ценностные ориентиры и доставляет эстетическое удовольствие, то и в рекламе художественных событий эти факторы являются первостепенными. Последнее позволяет утверждать, «Художественную рекламу можно определить, как такой вид рекламы и рекламного творчества, чьим ведущим принципом

является эстетическая доминанта» [2]. Следует отметить и другие особенности рекламы художественных событий:

- идеальный характер рекламируемых объектов;
- обращение исключительно к эмоционально-образному восприятию, для привлечения внимания к объекту рекламирования;
- подвижная инфраструктура целевых групп состоящая, как правило, из интеллектуальной и финансовой элиты общества, с predetermined динамикой вкусовых пристрастий;
- структура и специфичность рекламных обращений несущих художественную ценность и эстетическую значимость;
- построение рекламного образа, основанного на глубокой смысловой и визуальной выразительности.

Определив специфику объекта рекламы художественных событий, рассмотрим, те жанры, которые наиболее точно им соответствуют. Жанр следует понимать как органическое единство содержания и формы, где приоритет принадлежит содержанию, идее. В жанре особым образом отражаются существующие явления действительности, в которых проявляется авторское отношение к изображаемому [3].

Целенаправленное привлечение потребителя к разнообразным художественным событиям начинается с рекламного обзора. Рекламный обзор – относится к аналитическому жанру и объединяет описание нескольких событий или нескольких тем в рамках одного события. Например, обзор выставки включает, с одной стороны, описание и анализ нескольких дней ее проведения, с другой – основных ее экспонентов.

На этапе премьерных показов актуален жанр репортажа. Рекламный репортаж – история рекламируемого события, через непосредственное восприятие автора, воссоздающего картину происходящего. Репортаж относится к информационным жанрам и обладает уникальной спецификой, которая предполагает передачу эмоциональных переживаний прямо из «эпицентра» событий. Такое образно-эмоциональное сообщение является побудительным в принятии решения о посещении мероприятия. Рекламный репортаж должен соответствовать ряду условий. В их числе – динамичность изображения, наглядность происходящего, создающего эффект реалистичности. Удастся создать так называемый «эффект присутствия», самовыражение художника [4].

На этапе продвижения художественного события актуализируется такой жанр как интервью с творческой личностью. Оно позволяет удовлетворить интерес читателя или слушателя к создателям художественного проекта режиссерам, актерам, музыкантам, художникам. Интервью помогает приоткрыть «завесу тайны» жизни известного человека и показать его с новой стороны. Автор интервью может добавить красок в портрет гостя, глубоко проникнуть в «анатомию личности» творческого человека, показать его с неожиданной стороны. Это всегда интересно для публики.

Весомым свидетельством течения конкретного художественного события является рецензия. Рецензия включает в себя разбор художественного произведения в письменном виде, содержит отзыв и критическую оценку рецензента. Отметим, что с точки зрения рекламной составляющей, важно чтобы анализируемое художественное явление было представлено в широком культурно-художественном аспекте. Сеть положительных рецензий по поводу состоявшегося художественного события, будет являться устойчивым стимулом к стабильному интересу публики. Рецензия – это продукт творчества. Рецензент должен стараться передать дух художественного произведения, чтобы читатель захотел его посмотреть.

Среди многообразия жанров используемых для продвижения художественных событий следует выделить наиболее значимый жанр рекламной афиши. Отметим, что «яркая выразительная афиша, которая верно отражает суть творчества и к тому же достаточно заманчива, чтобы убедить людей посетить представление, поможет спонсору продать больше билетов» [5]. Выполненная в едином стиле со спектаклем или концертом, рекламная афиша дает зрителю первое впечатление о готовящемся действе. Несмотря на развитую инфраструктуру теле- и радиорекламы, большинство людей получают информацию о художественном событии именно из рекламной афиши. И, конечно, нельзя не отметить, что по сравнению с другими видами рекламы, рекламная афиша обходится значительно дешевле, а ее эффективность не вызывает сомнений. Выделим наиболее важные для рекламной афиши характеристики: остроумна, интеллектуальна, интригует необычными эффектами, содержит насыщенный по смыслу образ. Глубина афишного образа достигается за счет таких приемов как афористичность, гротеск, метафора, контрастность. Важную роль в рекламной афише выполняет графика текста и цветовое решение.

Одной из специфических форм в продвижении художественных событий является аудиовизуальный канал коммуникации. Он по праву является одним из самых эффективных, поскольку одновременно идет воздействие на такие формы восприятия как зрение и слух. Аудиовизуальные технологии – это средство подачи информации путем зрительного и слухового восприятия с помощью различных носителей: кино и фотографий, слайдов, магнитных аудио- и видеолент, лазерных дисков и др. Можно отметить, что в рекламных коммуникациях происходит воздействие на потребителя средствами аудиовизуальных технологий [6]. Так реклама на телевидении служит ярким примером аудиовизуальных технологий, так как сочетаются яркие картинки, изображение и звук, мелодии. Следует подчеркнуть, что роль аудиовизуальных средств, в продвижении художественных проектов и их место в общей картине маркетинга нельзя считать серьезно исследованными. По-прежнему, открытым остается вопрос о влиянии телевизионной рекламы на продвижение художественных проектов. В рамках данной статьи акцент сделан в основном на классических формах в продвиже-

нии художественных проектов. Однако, спектр возможностей рекламы художественных событий гораздо шире.

Библиографический список

1. Катернюк, А. Практическая реклама / А. Катернюк. – М.: Феникс, 2015. – 155 с.
2. Притчин, А. Теоретические проблемы рекламы художественных событий. Эстетический аспект: автореф. дис ... канд. философ. наук / А. Притчин. – М., 1999. – 34 с.
3. Аниськина, Н. Модели анализа рекламного текста / Н. Аниськина. – М.: ИЛ, 2016. – 304 с.
4. Измайлова, М.А. Психология рекламной деятельности. Учебник / М.А. Измайлова. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 444 с.
5. Песоцкий, Е.А. Реклама и мотивация потребителей / Е.А. Песоцкий. – М.: ИЛ, 2014. – 240 с.
6. Аракелян А.А. Аудиовизуальные коммуникации в рекламных технологиях [Электронный ресурс] / А.А. Аракелян, А.О. Питько // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. IX Междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9. – URL: <http://sibac.info/archive/economy/9.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 339.3 + 005.4

РАЗРАБОТКА ГЕЙМИФИЦИРОВАННОГО ПРОЕКТА ДЛЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

О.Н. Климова

В статье рассматриваются причины широкого использования геймификации в работе различных организаций, описываются проблемы, связанные с внедрением игр в деятельность компаний и рекомендации по их преодолению. Приведены данные маркетинговых исследований руководителей компаний и жителей города Челябинска по поводу внедрения геймификации. Представлен проект электронной игры для специализированного магазина «Детский мир».

Ключевые слова: геймификация, причины популярности игр, проблемы, связанные с внедрением геймификации и рекомендации по их решению, маркетинговые исследования, геймифицированный проект.

В лексиконе современного передового менеджера обязательно присутствует термин «геймификация». Появившийся в 2003 году, он уже в 2010–

2011 гг. стал широко употребляться в американских и западноевропейских исследованиях. На данный момент привнесение игровых элементов во все сферы жизни общества достигло таких колоссальных масштабов, что даже породило дискуссию о значении геймификации для общества. Так, оптимисты, возглавляемые Джейн МакГонигл, считают, что появление компьютерных игр в нашей жизни может привести к ее улучшению. Пессимисты, среди которых видное место занимает Ян Богост, считают, что проект геймификации преследует коммерческие цели и создается для достижения интересов корпораций.

Как подтверждают опросы зарубежных руководителей, многие менеджеры *верят в то, что* при помощи игровых элементов можно добиться таких целей для компании, как изменение в поведении сотрудников, повышение качества продукции и разработка новинок, сокращение издержек производства, внедрение инноваций.

По оценке *Business.com* в 2016 году геймификация стала одним из топ-10 трендов, которые меняют розничную торговлю. Среди причин такого масштабного внедрения выделяют несколько основополагающих. Во-первых, серьезное изменение портрета среднего потребителя. Рост уровня образованности и благосостояния, постоянно растущая занятость и недостаток живого общения толкает потребителей к увеличению активности в интернете. При этом, наряду с уменьшением свободного времени наблюдается уменьшение времени, расходуемого на традиционные медиа, что вновь ведет к усилению активности в интернете [2, с. 14]. Следует помнить, что поколение Y (20–40 лет) и поколение Z (10–20 лет) выросло на играх. Поэтому игры, особенно для мобильных приложений, вряд ли потеряют свою популярность в ближайшие десятилетия.

Во-вторых, технологическая причина, связанная с появлением новых мобильных устройств, небывалой ранее доступностью интернета и развитием социальных сетей. Повсеместно внедрение беспроводного доступа Wi-Fi позволяет каждому пользователю постоянно получать новейшую информацию, быть в центре событий, общаться в социальных сетях, не отрываясь от выполнения ежедневных домашних и даже рабочих обязанностей. Это привело к тому, что впервые в истории человечества даже небольшая компания может охватить огромный сегмент целевой аудитории со значительным виральным эффектом. В свою очередь, это позволяет создавать новые группы пользователей, в которых идет обсуждение акции или предоставляет возможность обмениваться призами и подарками, демонстрировать свой статус и повышать его. Именно вовлеченность называют самым ценным ресурсом Г. Зиккерман и Д. Линдер [2, с. 15].

И как результат всего вышеперечисленного наблюдается стабильная тенденция: игры поглощают все остальные формы развлечений. Среднестатистический геймер ныне уже не мужчина в возрасте от 13 до 34 лет,

как было десять лет назад. Наряду с детьми и подростками, которым увлечение игрой диктует сам возраст, сейчас активными игроками стали женщины. Кроме того, опрос, проведенный среди студентов, обучающихся по направлению «Менеджмент» в ЮУрГУ показал, что 52 % студентов 1–2 курса хотя бы раз объясняли своим бабушкам и дедушкам, как пользоваться смартфоном, как подключаться к социальным сетям и настраивать голосовое оповещение. Почти половина опрошенных хоть раз бесплатно и самостоятельно настраивала для пожилых людей их мобильные устройства. Так что и пожилую аудиторию мы также можем включить в число потенциальных геймеров.

Еще одной причиной можно назвать глобализацию и, как следствие, невероятную по накалу конкуренцию: на рынке сумеют остаться только те, кто сумеет привлечь самый компетентный и эффективно работающий персонал, раньше освоит передовые технологии, создаст безупречно-положительный имидж.

И наконец, важна эмоциональная составляющая: геймер имеет возможность пережить эмоции, которые он по своему желанию переносит в ситуации, не свойственные для его обычной жизни. Именно игра дает людям разных возрастов и разных социальных статусов возможность стереть социальные границы, расслабиться, ощутить приятное чувство удовлетворенности и ликования в случае победы! Выбирая свой стиль, игрок находит стимул жить и развиваться.

Опрос, проведенный во время вебинара «Геймификация в обучении, менеджменте и маркетинге» на тему «В какой сфере деятельности, на Ваш взгляд, геймификация может быть полезна? (возможно несколько ответов)», показал следующие результаты: 58,3 % опрошенных выбрали обучение взрослых или корпоративные игры, 40,7 % заявили об обучении школьников, дошкольников и студентов, затем шли оценка персонала (32,2 %), привлечение и программы лояльности для клиентов (25,4 %), найм и отбор соискателей (8,5 %) и 6,8 % высказались за привлечение волонтеров [5]. Фактически каждый четвертый руководитель считает, что геймификация полезна в работе с потребителями. Однако большинство из них сталкивается с проблемой создания и внедрения такой игры.

Решение данной проблемы возможно в двух случаях. Первый связан с заказом разработки сценария такой игры компаниям, специализирующимся в этой области. Реализация этого варианта достаточно дорогая, хотя и имеет некоторые гарантии: к сценарию прилагается расчет эффективности.

Второй вариант связан с самостоятельной разработкой игры для потребителей. Главными достоинствами этой игры будут ее оригинальность и актуальность, поскольку разработана она будет для конкретной группы потребителей.

Простейшая инструкция для разработки игры будет включать в себя такие пункты, как:

1. Формулировка проблемы, которую необходимо решить с помощью внедрения геймификации.

2. Проведение маркетингового исследования, составления портрета типичного потребителя.

3. Исходя из этого, выбор игровой механики.

4. Определение технического уровня реализации игры, например, создание или обновление сайта, на котором будет происходить весь игровой процесс. Вне зависимости от того, какой вариант разработки игры выбирает компания: обращается к фирме-разработчику или действует самостоятельно, поскольку у нее есть собственный IT-отдел, составляется техническое задание на реализацию.

5. Создание механизма обратной связи, позволяющего постоянно отслеживать реакцию аудитории на данное нововведение и вносить корректировки, если это потребуется.

Мы можем найти немало удачных российских примеров геймифицированных проектов, например, игру «Тиньков квест». Реализованная в 2015 году, она содержала семь заданий, которые предусматривали активное использование карты банка игроками и начисление бонусов за выполненные задания. Чем сложнее было задание, тем больше бонусов получал клиент. В игре приняло участие более 15 000 клиентов банка, 444 участника выполнили все семь заданий. В ходе игры обороты по картам среди пользователей выросли на 40 %.

Но даже у тех компаний, которые применяют геймификацию успешно, случаются неудачи. Так, компания *Record Searchlight* успешно применяла геймификацию, чтобы привлечь и удержать читателей. Но, в какой-то момент, редакторы увлеклись, и внедрили специальный бейдж для тех, кто подписывался на рекламную рассылку. Идея оказалась неудачной, пользователей стали раздражать рекламные письма, и количество подписчиков сократилось.

Итак, по мнению ряда экспертов, главными ошибками при разработке и внедрении геймификации следует считать:

- 1) неправильно выбранный критерий оценивания;
- 2) медленная обратная связь;
- 3) непривлекательные призы [3, с. 99].

Таким образом, обобщив имеющийся опыт, мы предлагаем обратить внимание на следующие рекомендации при разработке и реализации геймификации:

1. Предпочтение лучше отдавать простым решениям, когда участнику нужно тратить минимум усилий, особенно если речь идет о потребителях.

2. Объект игры должен быть ярко эмоционально окрашен: выбирать надо либо героев, либо злодеев.

3. В современных условиях больше внимания привлечет онлайн-игра.

4. Организуйте общение между игроками на сайте, создавайте группы в социальных сетях.

5. Обеспечивайте максимально быстрое обновление результатов и разъяснения ситуаций, связанных с подозрением по поводу нечестного подсчета баллов или несправедливой победы.

6. Если речь идет о предприятиях торговли, то необходимо избегать сбыта неликвидных товарных позиций в качестве призов.

7. Игра, даже очень успешная, не должна быть затянутой. Лучше повторить игру, чем утомить затянувшейся интригой. От месяца до двух–трех – вот самый актуальный срок.

Еще одной важной проблемой следует назвать эффективность привнесения игровых элементов во взаимоотношения с потребителями. Серьезных исследований, посвященных эффективности геймификации на данный момент, не существует. С одной стороны, это новый тренд, с другой стороны, фирмы, не получившие предполагаемой прибыли от внедрения игр с потребителями, не спешат публиковать эти данные.

Считается, что расходы на создание маркетинговых игр могут превышать траты на рекламные кампании, инвестиции в разработку и продвижение, но в то же время они с лихвой компенсируются качеством контактов и ценностью данных о клиентах. Можно еще больше снизить стоимость разработки, если взять готовую онлайн игру и переделать некоторые сцены под нужды рекламодателя. Однако эффективность игры для решения ваших маркетинговых задач в этом случае заметно снижается. Также можно воспользоваться возможностями *product placement*, которые предлагают многие игровые проекты. И конечно же, сравнительная стоимость привлечения одного клиента в результате геймификации будет значительно ниже других вариантов [4, с. 115].

В пользу игр говорят данные исследований, согласно которым запоминаемость информации, полученной от реализации геймификации, в 10 раз превышает аналогичный показатель 30-секундного ролика по телевидению, а продолжительность сессии в игровых зонах сайтов в среднем в 4 раза превышает длительность пребывания на сайте и составляет около 28 минут. Около 70 % опрошенных российских геймеров постоянно привязаны к игровой практике, а еще 21 % стабильно играют не реже раза в неделю. При этом продолжительность контакта с игрой подавляющей части аудитории превышает 3–5 часов в неделю, и выходные дни для 20 % российских геймеров превращаются в полноценный игровой «рабочий» день [4, с. 40–41]!

Наконец, нет оснований не доверять Р. Синенко, директору по маркетингу программы лояльности «Спасибо от Сбербанка»: геймификация повышает показатель *Customer Lifetime Value* – это сумма доходов, которую покупатель приносит компании за весь период сотрудничества, – до 15–40 % [1].

Анализируя имеющуюся информацию, можно увидеть, что пока на российском рынке геймификацию применяют торговые сети. Максимальный эффект игры приносят ретейлу при работе с продуктами питания и товарами широкого потребления. Крупнейшие российские торговые сети начали применять геймификацию уже с 2010-х гг. Первое место в этом списке принадлежит «Дикси», затем идут «Магнит», «Лента» и «Пятерочка». Развитие технологий приводит к тому, что все торговые сети стремятся использовать для игр сайты и создают группы потребителей в социальных сетях. При этом акцент в играх с российскими потребителями по-прежнему сделан на детей и молодежь. Все торговые сети, использующие геймификацию, обязательно размещают информацию об этом на сайте.

Акцент в большинстве игр сетевой торговли сделан на детей. Это объясняется тем, что дети, по сути, контролируют три денежных источника: свои карманные деньги, деньги родителей, а также те потенциальные деньги, которые они потратят в своей будущей взрослой жизни. Владея небольшой суммой карманных денег, ребенок, особенно младший школьник, готов потратить их на сладости, учебные принадлежности и наклейки. По оценкам экспертов в общей сложности этот мировой рынок составляет 150 млрд долларов. Кроме того, ребенок как прямо, так и косвенно влияет на покупки, совершаемые взрослыми. 55 % родителей признаются, что спрашивают у своих детей совета перед покупкой, родители 24 % детей заявляют, что их отпрыски не ждут вопроса, а высказывают свое мнение сами. При выборе некоторых групп товаров дети начинают выражать свое мнение уже с двух–трех лет, с чем вынуждены считаться родители. Более старшие дети влияют на более дорогие покупки, например, мобильные телефоны и семейные автомобили [4, с. 45]. Наконец, в каждом взрослом живет ребенок, который помнит ощущение безграничного счастья и стремится навестить магазин, где получал приятные сюрпризы.

Наше внимание привлекла семейная командная игра, созданная и реализованная накануне Дня знаний 2016 года компанией LEGO «Собери героя в школу» для магазина «Детский мир» в торговом центре «Военторг» города Москвы. С помощью специального приложения ребенок вместе с родителями искал и сканировал необходимые для учебы принадлежности, чтобы подготовить сказочного персонажа к школе. В качестве приза те, кто справился с заданием, получали мини-набор линеек LEGO.

Успех подобного геймифицированного проекта подвигнул нас на проведение опроса среди жителей города Челябинска по поводу внедрения игры на сайте магазина «Детский мир». Данные опроса, в котором наибольшую активность проявили женщины (61 % ответивших), показали, что жителям города эта тема интересна. Средний возраст респондентов составлял 18–35 лет. Опрошенные охарактеризовали себя как люди с постоянным заработком, использующие безналичный расчет для оплаты покупок

(70 % ответивших) и интересующиеся электронными приложениями магазинов (69 % ответивших).

Согласно данным опроса, всего лишь 13 % челябинцев часто совершают покупки детских товаров в магазине «Детский мир», 39 % делают это не часто, 48 % покупают там игрушки очень редко. Большинство опрошенных признало факт более высокого качества игрушек и детской одежды, продаваемых в этом магазине, чем в других торговых точках, но при этом отметило высокую стоимость детских товаров. Поэтому 78 % респондентов были бы не против внедрения электронного приложения, позволяющего накопить скидку на покупку товаров в сети «Детский мир» с помощью игры, в которой могли бы участвовать их дети.

Таким образом, внедрение геймификации в работу торговой сети «Детский мир» могло бы значительно повысить лояльность покупателей к данной сети детских товаров, увеличить объемы продаж и популяризировать сеть за счет скидок.

Поэтому мы предлагаем разместить на сайте магазина «Детский мир» игру, позволяющую получить скидку за правильный ответ. Каждый, кто заходит на сайт магазина, будет иметь возможность выбрать вопрос из папок, посвященных разным сферам знаний по нескольким возрастным категориям. Правильный ответ даст возможность получить виртуальную удочку, на которую можно будет «поймать скидку» от 0,5 до 5 %. Чем сложнее будет вопрос, тем более длинной и удобной будет удочка и, соответственно, больше шансов выиграть максимальную скидку. Число попыток мы предлагаем не ограничивать, но честно предупредить потребителя, что скидки не суммируются. Скидка будет действовать 1 день, в течение которого можно подъехать в магазин и купить игрушку.

Таким образом, мы достигнем таких целей, как рост продаж, рост конверсии (переход пользователей в разряд покупателей), рост лояльности потребителей, рост трафика на сайте интернет-магазина.

Итак, привнесение игровых элементов в различные сферы жизни общества, начавшееся еще в XX веке, в наше время стало популярной тенденцией. Демографические и технологические изменения привели к тому, что интернет-коммуникации заменяют живое общение и постоянно охватывает все новые категории населения, разных возрастов, доходов и социального положения. В связи с этим фирмы, рассматривающие внедрение игр для потребителей, сталкиваются с рядом проблем, из которых сами важными являются маркетинговые исследования и техническое обеспечение, а также сопровождение самого игрового процесса. Для такого специализированного магазина как «Детский мир» внедрение геймифицированного проекта стало бы полезной инновацией, которая способствовала бы росту продаж, росту конверсии (переход пользователей в разряд покупателей), росту трафика на сайте интернет-магазина.

Библиографический список

1. Гайсина, И. Липкий маркетинг: как «Дикси» увлекла своих клиентов «прилипалами» [Электронный ресурс] / И. Гайсина. – URL: http://www.rbc.ru/own_business/18/10/2016/5806067a9a794724568a542a?from=newsfeed.
2. Зикерманн, Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов / Г. Зикерманн, Д. Линдер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.
3. Климова О.Н. К вопросу о геймификации: классификация игр, применяемых в маркетинге / О.Н. Климова // Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 декабря 2017 г., г. Челябинск). В 3 ч. Ч. 1 – Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2017. – 258 с.
4. Попов, А.В. Маркетинговые игры. Развлекай и властвуй / А.В. Попов – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 153 с.
5. Почему HR-руководители не спешат использовать геймификацию [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=16775>.

[К содержанию](#)

УДК 338.3 + 658.8

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МАРКЕТИНГУ ИННОВАЦИЙ

Е.В. Ярушина

Проведена структуризация предметной области маркетинга инноваций на основе анализа его специфики, обзора подходов и трактовок данного понятия зарубежными исследователями. Характеризуется взаимосвязь маркетинга инноваций, с другими предметными областями. Проводится анализ современных подходов и инструментов маркетинга инноваций.

Ключевые слова: инновации, маркетинг, подходы и инструменты маркетинга инноваций.

Современное состояние экономики РФ, а также введение санкций со стороны США требует перехода к инновационному пути развития. В связи с этим большое количество российских предприятий переходят на инновационный путь развития претерпевая множество трудностей. Это обуславливается высоким уровнем конкуренции между производителями, а также повышенным вниманием потребителей к товарам и услугам. Производители с учетом потребностей клиентов, предлагают рынку более качественные и усовершенствованные товары, имеющие ценностные характеристики и

пользующиеся спросом у потенциальных клиентов. Вместе с тем инновации как важный фактор экономического роста одновременно являются одной из основных проблем современного маркетинга. Проблемы обусловлены характеристиками инновационных продуктов: своей уникальностью и многообразием, сложным восприятием новинок потребителями, формированием новых требований к поведению потребителей и необходимостью изменений всей инфраструктуры, а также многообразием рынков, на которые выходят инновационные компании, – это рынки идей, технологий, интеллектуальной собственности, готовой продукции.

Взаимосвязь маркетинга и инноваций анализировал Питер Друкер в 1954 г., отмечая, что у бизнеса есть две основные функции: маркетинг и инновации. Согласно его мнению, маркетинг начинается с покупателя, определяя, его ценности и нужды. Инновационная составляющая бизнеса характеризуется несколько иным экономическим удовлетворением потребностей. Настоящая инновация требует изменения ожиданий покупателей. Непонимание потребителем подачи инновационного продукта приведет к тому, что такой продукт не будет продаваться [1]. Инновации являются важнейшим компонентом маркетингового мышления менеджеров, а принятие новых товаров, услуг компаний потребителями становится основной составляющей бизнес-успеха. Рассмотрим специфику маркетинга инноваций. В научной литературе маркетинг инноваций описывается в двух трактовках данного понятия: одни авторы связывают его с инновационным маркетингом, который рассматривается как новые подходы и инструменты маркетинга (инновации в самом маркетинге, призванные повысить его эффективность), другие говорят о применении инструментов маркетинга в процессе создания и продвижения на рынок новой продукции или технологии.

Механистический перенос с некоторой долей адаптации методик и инструментов современного маркетинга на новую объектную сферу – сферу инноваций не позволяет учитывать сложность и многообразие инновационных продуктов, не позволяет решать проблемы, возникающие в процессе коммерциализации новинок и их продвижения на рынок, не дает возможность разработать универсальные, типовые рекомендации по маркетингу инноваций. В связи с этим в научной литературе по инновациям применение инструментов маркетинга рассматривается на уровне конкретных ситуаций (*case study*) либо с акцентом на один из аспектов инновационной деятельности. Так, широко представлены работы различных авторов по проблемам развития новых товаров (*Product development*) и связанных с ними проблемам поиска и тестирования идей, формирования и управления проектами, разработки продуктовых стратегий и маркетинга. Это работы Г. Чесбро, Б. Табризи, а также многих других авторов.

Важным инструментом маркетинга в сфере инновационных продуктов стала система тестирования новинок, которая включает концептуальное тестирование, альфа- и бета-тест, пробный маркетинг и другие виды тес-

тов, применение которых повышает вероятность коммерческого успеха новинки [2]. Другим маркетинговым инструментом снижения коммерческих рисков инновационных продуктов стало вовлечение потребителей в процессы создания и тестирования новинок. Потребительский краудсорсинг и сотворчество (*co-creation*) – это тенденции последнего времени [3]. Важную роль в разработке продуктовых стратегий и определении направлений развития продукта играет концепция целостного продукта Т. Левита, или мультиатрибутивная модель товара. Представление товара как многоуровневого продукта с большим количеством атрибутов является маркетинговым инструментом, применяемым в высокотехнологичных отраслях. Развитие этого инструмента связано с концепцией ценности, которую несет новинка для потребителей, и которая приобретает особо важное значение в современной экономике впечатлений [4].

В маркетинговом сопровождении инновационного процесса также важны методы поиска потенциальных сфер применения новинок и, следовательно, возможных направлений развития продукта и технологий, среди которых отраслевой анализ, бенчмаркинг (метод аналогов), а также такие специфические инструменты, как схема Абеля, или инновационная арена в терминологии Купера, дорожные карты, другие методы морфологического анализа. Европейский исследователь Дерек Абель, развивая идею И. Ансоффа о необходимости одновременной ориентации бизнеса на продукт и рынок (матрица Ансоффа), вводит третий измеритель в ориентации бизнеса – технологию. В соответствии со схемой Абеля как методическим инструментом формирования альтернативных вариантов развития и использования инновационных продуктов поиск рекомендуется вести по трем осям: поиск потенциальных потребителей/ возможные сферы применения продукта, определение потребности потенциальных покупателей (в чем их проблемы) и изучение возможности развития технологии, используемой при разработке и производстве продукта [5; 6].

Рассматривая предложенное Абелем поле возможных стратегий или направлений развития бизнеса, немецкий исследователь Дитер И.Г. Шнайдер отмечает, что творческий подход к объединению различных технологий с целью выполнения функций, необходимых потребителю, может привести к изменению или даже к возникновению совершенно новых стратегических полей деятельности (сфер бизнеса). Примером объединения уже известных технологий является факс-аппарат (телефонная связь и копировальная техника), а также мобильный телефон. По мнению Шнайнера, схему Абеля следует понимать не механистически, а скорее как своеобразный морфологический ящик вариантов, с помощью которого можно рассматривать всевозможные комбинации различных параметров. Эвристический процесс сужения числа возможных альтернатив на основе рыночных, технологических и управленческих критериев может завершаться построением, например, двухмерного морфологического ящика [2].

Важным инструментом коммуникации участников инновационного процесса и интеграции их усилий могут стать дорожные карты, которые получили в последние годы широкое распространение в политике, прогнозировании, при разработке стратегий и составлении сценариев развития. В сфере бизнеса и инновационной деятельности дорожные карты выступают инструментом стратегического и тактического управления, обеспечивая взаимосвязь трех критически важных элементов: потребностей клиентов, продуктов и технологий компании.

Другое направление исследований в маркетинге инноваций – изучение диффузии инноваций в среде потребителей. Под диффузией инноваций понимается коммуникационный процесс, на протяжении которого новая идея, продукт, технология и т. п. принимается рынком. Новинка никогда не охватывает общество целиком в один момент, она постепенно просачивается через различные слои потребителей и каналы коммуникаций. Как показали многочисленные исследования социологов и маркетингов, часть общества достаточно консервативна, а часть – легко включается в новые процессы, принимает новые товары, поэтому в первую очередь необходимо воздействовать на наиболее активную, инновационно ориентированную часть потребителей, так называемых трендсеттеров, которые во многом формируют моду, указывают путь другим группам потребителей.

В настоящее время наиболее известными моделями диффузии инноваций являются модель Эверетта Роджерса и модель Фрэнка Басса. В работе «Диффузия инноваций» Э. Роджерс описал график принятия инноваций пятью членами общества как кривую нормального распределения, разделенную на пять сегментов, дал название и примерную оценку каждому сегменту, а также охарактеризовал потребителей каждой группы. По его оценкам, новаторы – это порядка 2,5 % населения, ранние последователи – 13,5 %, на долю раннего большинства и позднего большинства приходится по 34 %, остальные 16 % – это отстающие (консерваторы). Модель Роджерса, основанная на понимании различий между отдельными людьми и их восприятием ситуаций, описывает «идеальные типы» потребителей и их сегментацию по времени принятия новинки. Кроме того, Роджерс выделил атрибуты, которые, на его взгляд, влияют на успешность инноваций: это относительное преимущество новинки, ее совместимость, сложность и возможность пробного использования. Изучение выделенных характеристик новинки помогает понять, почему потребители решают принять или отказаться от новых товаров, оценивая их символическую или функциональную полезность.

Модель Ф. Басса объясняет рост количества потребителей инновационного продукта двумя факторами: рекламой и межличностными коммуникациями. Кроме того, она иллюстрирует принцип усиливающейся обратной связи в маркетинге: количество потребителей продукта увеличивает поток новых потребителей за счет межличностных коммуникаций. Развивая идеи Э. Роджерса о последовательности принятия инноваций разными

группами потребителей, Джеффри А. Мур в своей знаменитой книге «Преодоление пропасти» предлагает в качестве маркетинговой модели, которая справляется со спецификой индустрии хай-тек, модель жизненного цикла принятия технологий как переход от одной группы потребителей к другой. Кроме того, Мур вводит понятия «ранний рынок», под которым он понимает узкий нишевой рынок, формируемый технологическими энтузиастами-новаторами и ранними последователями, и «основной, массовый рынок», где доминирует раннее большинство, или потребители-прагматики. Понимание уникальных психографических особенностей каждой группы потребителей, по мнению Мура, является критически важным компонентом профессиональных знаний хайтек-маркетинга [7].

Многочисленные исследования показывают, что новая идея начинает нравиться лишь после того, как ее опробует кто-нибудь другой. Причины поражений изобретений часто кроются в маркетинге и общении. Инновационные идеи могут показаться людям слишком новыми, культура общества и окружающие не готова принять их, что в целом приводит к формированию социальных и культурных барьеров для потребления инновационных продуктов. С позиций успешного маркетинга идею следует объяснять, исходя из готовности общества принять ее (мощность автомобиля меряется лошадиными силами, электричество – свечами, а документы в компьютере называются файлами) [8]. При этом недостаточно просто рассказывать людям о новинке, нужно заставить их испытать новинку, изучить ее возможности и эффективность, ощутить пользу, которую она может принести. В последние несколько десятилетий к изучению процессов принятия новинок потребителями подключились психологи, помогающие компаниям приобщать новые товары к миру человека и культуры. Изучение психологических особенностей процесса потребления новинок человеком позволило выявить барьеры восприятия новых продуктов, которые возникают у потенциальных потребителей на этапе распознавания инновации. Если при информационных коммуникациях новинка не распознана, признана неизвестной, сознание человека может запретить ее дальнейшее использование. Появление такого барьера, который американские исследователи называли «отсутствием фундаментального знания», означает, что потребность не сформирована либо не осознана (такая ситуация наблюдается сейчас в сфере нанотехнологий). Возникает необходимость использования нестандартных усилий и приемов маркетинга по формированию рынка и повышению коммуникационной наглядности новинки [9; 10].

Одним из приемов формирования рынка и продвижения новинки на рынок является маркетинговый «евангелизм» как способ внедрения в сознание людей определенного образа потребления, формирования приверженцев новинки. Гай Кавасаки, называя себя экс-евангелистом компании «Apple», считает, что евангелизм составляет основу брендинга для стартапа в сегодняшнем мире жесткой конкуренции и общедоступной информа-

ции [11]. Инструментами маркетингового «евангелизма» являются обращение к первым и лучшим клиентам за поддержкой, формирование и поддержка сообществ и клубов потребителей вокруг новинки. Компании, использующие такие инструменты маркетинга, ориентируются на создание «целостности покупателей» на основе своего бренда. На формирование приверженцев новинок направлено также их игровое продвижение в реальном и виртуальном пространстве (*gamefication*). Ожидается, что в ближайшем будущем игровые сервисы (игрофицированные приложения в корпоративном формате), используемые для целей привлечения и удержания потребителей товаров и услуг, станут не менее значимыми, чем присутствие компаний в социальных сетях. Особо следует отметить работы Клейтона Кристенсена и его коллег [12–14], в которых при отсутствии термина маркетинга как такового развивается несколько аспектов маркетинга инноваций:

- трактовка маркетинговой ценности инновационного продукта в терминах «работы», на которую потребитель нанимает этот продукт;
- выделение специфических групп потребителей инновационных продуктов – «непотребители», неудовлетворенные потребители и потребители со скромными запросами, разработка рекомендаций по работе с каждой группой;
- подход к конкуренции и конкурентным битвам в отрасли с позиций асимметрии стимулов и компетенций компаний, а также предложения по оценке компаний-конкурентов с позиций ресурсов, процедур и ценностей. С позиций маркетинга в ресурсах компании можно отметить бренд, каналы дистрибуции и информацию, в процедурах – исследование рынка, а в ценностях – потребности покупателей, перспективы и возможности;
- подходы к анализу изменений отрасли для мониторинга и оценки возможностей развития компании. Однако анализ различных направлений исследований на стыке маркетинга и инноваций используемых при этом инструментов маркетинга не приближает нас к определению сути и предметной области маркетинга инноваций [15].

Существуют исследования, в которых утверждается, что маркетинг высокотехнологичных компаний по своим целям не отличается от маркетинга традиционных продуктов и услуг и поэтому может рассматриваться как подраздел маркетинга потребительских товаров, делового маркетинга или маркетинга услуг. Отличие от маркетинга традиционных продуктов определяется лишь спецификой высокотехнологичных продуктов: их сильным техническим и инновационным контекстом, коротким жизненным циклом, важностью времени, а не места расположения продавца и покупателя, сложностью демонстрации преимуществ продукта до его покупки [16].

Другой взгляд на маркетинг высокотехнологичных компаний связан с указанием на специфику целей и задач маркетинга в этой сфере. «Маркетинг обеспечивает баланс перспектив и рисков новых технологий, наполняет усилия высокотехнологичных компаний по развитию и коммерциали-

зации новинок» [17]. В качестве главной проблемы авторы указывают, что роль и потребность в маркетинге в высокотехнологичных компаниях часто неправильно понимается и занижается, поэтому маркетинг отходит на второй план после сферы НИОКР вместо развития тесной кооперации маркетинга и НИОКР. Среди рассмотренных публикаций лишь Дитер И.Г. Шнайдер пытается дать определение маркетинга в сфере высоких технологий. Изучая технологический маркетинг, под которым он понимает маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения, Шнайдер делает вывод, что различия между разными направлениями маркетинга определяются особенностями метода рассмотрения, специфическим углом зрения. В технологическом маркетинге на переднем плане стоят технологии и их «совместная игра» с маркетингом [3]. Подход Шнайдера интересен в методическом плане, особенно в части выделения двух направлений или двух задач технологического маркетинга: собственно технологическое развитие компании и решение проблем существующих и потенциальных покупателей. Проводя аналогию, можно сказать, что в маркетинге инноваций на переднем плане стоят инновации и их «совместная игра» с маркетингом, а также выделить два направления маркетинга инноваций: внутренний маркетинг, связанный с маркетинговым обеспечением задач инновационного развития компании, и внешний, направленный на решение проблем потребителей на основе инновационных разработок. Поиск в англоязычном интернет-сообществе показывает, что существует, например, такая трактовка маркетинга инноваций, согласно которой он определяется как часть бизнес-обмена (*Business Exchange*), охватывающего развитие отрасли в условиях вызова новых технологий и путей коммуникации. При этом отмечается, что маркетинг инноваций помогает сохранять старых потребителей и привлекать новых за счет инноваций в самом маркетинге от новых инструментов до переосмысления того, как выстраивать коммуникации в обществе. Схожесть двух последних подходов заключается в том, что выделяются два направления деятельности в маркетинге инноваций, которые с определенной долей условности можно назвать «внутренним» и «внешним». А более широкая трактовка маркетинга инноваций как части бизнес-обмена связана с включением в нее инноваций в самом маркетинге и методах коммуникации. В целом можно констатировать, что маркетинг инноваций имеет дело с некоторым кругом проблем (проблемы обмена, коммерциализации инновации, создания рынка или продвижения новинки на рынок, преодоления барьеров восприятия новинок потребителями, привлечения и убеждения потребителей и т. д.), а эти проблемы и выходят за рамки определенных научных дисциплин или предметов. Поэтому наблюдается пересечение маркетинга инноваций с такими предметами, как менеджмент инноваций и стратегический менеджмент, организационное поведение и поведение потребителей, теория коммуникаций и когнитивная психология.

Заключение. Инновационная деятельность чрезвычайно динамична по своей природе, соответственно используемые методы маркетинга быстро устаревают, а новые проблемы требуют поиска новых подходов и инструментов маркетинга. Так, в инновационной деятельности все чаще возникают ситуации, когда владельцами интеллектуальной собственности, разработки, технологии, ключевых активов являются разные организации. В инновационный процесс вовлекаются потребители (система краудсорсинга, *co-creation*) и конкуренты (система *co-competition*). Широкий круг участников инновационного процесса и вовлекаемых активов порождает проблемы поиска партнеров, развития механизмов сотрудничества и коммуникаций, определения правильных комбинаций активов и ресурсов. Исходя из этого, понятны трудности концептуального определения и структуризации маркетинга инноваций. Маркетинг инноваций необходимо рассматривать как подход к изучению и решению маркетинговых проблем компании и потребителей применительно к инновационным продуктам (разработкам), а также как метод поиска рыночных возможностей для инновационного развития бизнеса, предполагающий широкое вовлечение в этот процесс менеджеров компании на основе развития внутренних коммуникаций [1]. Таким образом, маркетинг инноваций представляет собой сложную, слабо структурируемую и постоянно развивающуюся сферу деятельности.

Библиографический список

1. Друкер, П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
2. Шнайдер, Д.И.Г. Технологический маркетинг / Д.И. Шнайдер. – М.: Янус-К, 2003. – 478 с.
3. Хау, Дж. Коллективный разум – будущее бизнеса / Дж. Хау; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
4. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я / Ф. Котлер. – СПб.: Нева, 2003. – С. 144.
5. Бриттон, Т.А. Бесценные. Как превратить обычные товары в необычные впечатления / Т.А. Бриттон, Ла Салль. – М.: Вильямс, 2006. – 192 с.
6. Маркова, В.Д. Процесс создания и коммерциализации новинок (маркетинговые аспекты) / В.Д. Маркова. – Новосибирск: НГУ, 2011. – 91 с.
7. Cooper, R. Winning at New Products: Accelerating the Process From Idea to Launch. 3rd ed. Perseus Publishing / R. Cooper. – 2001. – 23 с.
8. Мур, Дж. А. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю / А.Дж. Мур. – М.: Вильямс, 2006. – 368 с.
9. Беркун, С. Откуда берутся гениальные идеи? 10 мифов об инновации / С. Беркун. – СПб.: Питер, 2011. – 208 с.
10. Шмигин, И.И. Философия потребления. Потребитель, производство и маркетинг / И.И. Шмигин. – Харьков: Гуманитарный центр, 2009. – 304 с.
11. Кавасаки, Г. Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / Г. Кавасаки; пер. с англ. – М.: Юнайтед Пресс, 2011. – С. 254.

12. Кристенсен, К. Дилемма инноватора / К. Кристенсен; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с.
13. Кристенсен, К. Решение проблемы инноваций в бизнесе / К. Кристенсен, М. Рейнор; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
14. Кристенсен, К. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказаний отраслевых изменений / К. Кристенсен, С. Энтони, Э. Рот; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 398 с.
15. Viardot, E. Successful Marketing Strategy for High-Technology Firms: 3rd ed. Boston, U.S.A.: Artech House, 2004.
16. Mohr, J.J., Sengupta S., Slater S. Marketing of High-Technology Product and Innovation. Upper Saddle River, N. J.: Pearson Prentice Hall, 2009.
17. Багоцци, Р. Маркетинг как обмен / Р. Багоцци // Классика маркетинга. – СПб.: Питер, 2001. – С. 49–62.
18. Маркова, В.Д. Концепции и инструменты маркетинга инноваций / В.Д. Маркова // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2013. – С. 95–100.

[К содержанию](#)

**ИНСТИТУТ ОТКРЫТОГО
И ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

УДК 336.14 + 378.014.543

**ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

И.Т. Серегина

Представлены основные проблемы в формировании расходов по внебюджетной деятельности высших образовательных учреждений. Рассмотрена структура расходов, предложена система планирования, ориентированная на результат по центрам ответственности.

Ключевые слова: бюджет, расходы, образование, центр ответственности, бюджетирование, ориентированное на результат.

Планирование расходов является актуальной задачей для многих образовательных учреждений. Согласно организационно-правовой форме многие образовательные учреждения являются бюджетными и формируются с целью выполнения функций некоммерческого характера.

Следовательно, расходы данных учреждений планируются строго в соответствии с Бюджетным кодексом РФ.

Тем не менее, в современной структуре образования практически не осталось учреждений, на 100 % финансируемых за счет бюджета и выполняющих образовательные государственные заказы. Поэтому для учреждений образования, осуществляющих как бюджетную, так и внебюджетную деятельность, является важным вопрос разграничения расходов, т.к. при отсутствии раздельного учета расходы, приходящиеся на бюджетную деятельность, не смогут уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль от внебюджетной деятельности.

Раздельный учет расходов определен Налоговым кодексом РФ и данный порядок действует и в отношении бюджетной и в отношении коммерческой деятельности.

Расходы могут быть пропорционально отнесены на два направления деятельности только в том случае, если финансирование осуществляется за счет двух источников, и не предусмотрено финансовое обеспечение указанных Налоговым кодексом РФ расходов. Пропорциональность определяется по объему средств, получаемых от внебюджетной деятельности, в общем их объеме.

При формировании информации образовательного учреждения о расходах, их принято подразделять на расходы по обычным видам деятельности, внереализационные расходы и прочие расходы.

Примерная структура расходов образовательного учреждения представлена на рис. 1.

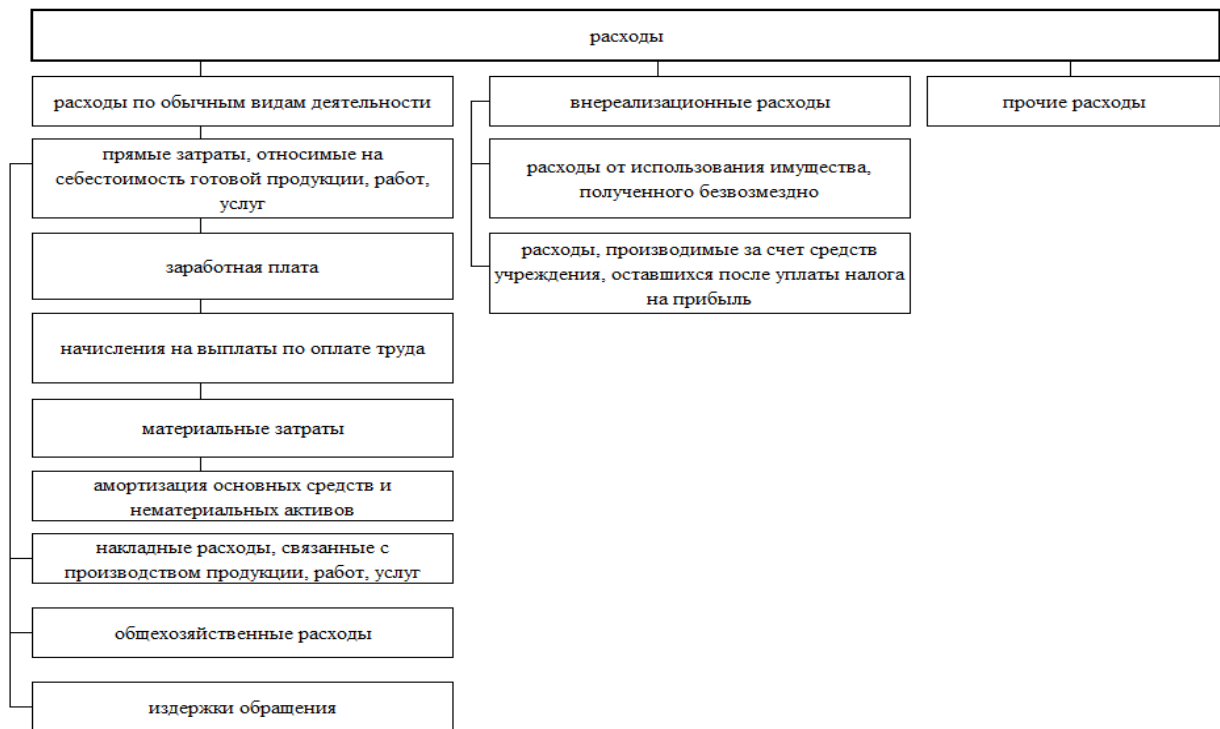


Рис. 1. Классификация расходов образовательного учреждения

Прямые затраты образовательного учреждения, как правило, включают:

- списание материальных затрат;
- начисление амортизации по основным средствам;
- начисление заработной платы и начислений на оплату труда.

Косвенные расходы включают:

- начисление заработной платы и начислений на оплату труда вспомогательного персонала;
- расходы по обеспечению услуг связи внутри учреждения.

Общехозяйственные расходы включают:

- расходы, начисленные по договорам на оказание услуг связи (в том числе услуг по подключению к Интернету и доступу в Интернет);
- коммунальные услуги, которые включают потребление электрической и тепловой энергии, газа, водоснабжения, канализации;
- расходы, связанные с содержанием имущества: текущий ремонт основных средств, уборка и вывоз мусора и др.);
- прочие расходы, связанные с договорами по установке охранной и пожарной сигнализации и т.д.
- расходы, связанные с транспортными услугами:

- а) аренда транспорта, услуги по пассажирским и грузовым перевозкам;
- б) обеспечение работников проездными документами на все виды общественного транспорта;
- в) оплата проезда по служебным командировкам;
- г) другие расходы.

Внереализационные расходы состоят из:

- коммунальных услуг;
- прочих работ, услуг.

Процесс планирования и разграничения затрат является достаточно трудоемким. Многие авторы предлагают внедрять систему бюджетирования, ориентированную на результат (БОР).

Система бюджетирования позволяет постепенно образовательному учреждению перейти на новую эффективную систему формирования затрат, которая позволит более тщательно контролировать их по центрам возникновения и выявлять оперативно отклонения от плановых показателей, как в большую, так и в меньшую сторону.

Примерные центры формирования затрат и структура затрат представлены на рис. 2.

К примерным основным центрам формирования затрат относятся:

- кафедры, осуществляющие основную образовательную деятельность через предоставление платных образовательных услуг;
- школа абитуриентов;
- школа лингвистики;
- школа репетитора;
- школа информационных технологий;
- школа бизнес-технологий;
- учебно-производственный комбинат;
- научно-методический отдел;
- библиотечный центр;
- юридический центр;
- экономический центр;
- управление филиала.

Все центры будут формировать затраты, связанные с оплатой труда тех сотрудников, которые за ними закреплены, включая отчисления на социальные взносы.

Также каждому центру характерно осуществлять операции, связанные с нефинансовыми активами и потреблением материальных ресурсов. Следовательно, основными видами затрат будут амортизация основных средств, использованием материальных активов.

В зависимости от осуществляемых видов деятельности, амортизация начисляться будет по разным видам основных средств и потребление материальных ресурсов также может различаться.

Остальные виды расходов будут сугубо индивидуальными для каждого подразделения, включая общехозяйственные и прочие расходы.

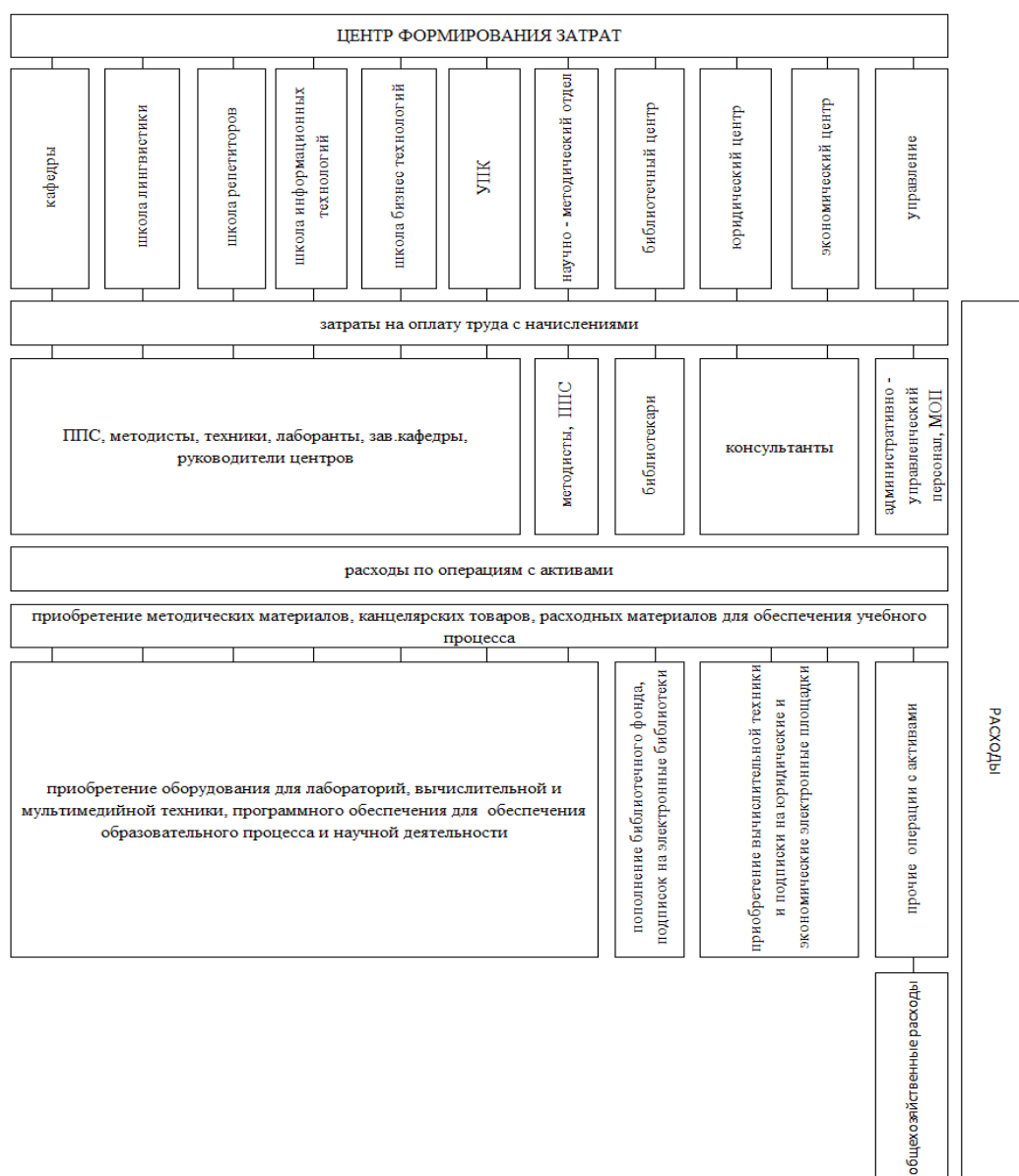


Рис. 2. Схема формирования укрупненных элементов затрат по центрам формирования образовательного учреждения

Как видно из рис. 2, формирование затрат, связанных с внебюджетной деятельностью, должно осуществляться строго по центрам формирования затрат, которые отражают основные направления получения доходов.

[К содержанию](#)

УДК 330.564.2

ГОСУДАРСТВО И ПОНЯТИЕ СПРАВЕДЛИВОСТИ

А.А. Горшков, О.Н. Горшкова

Определены понятия государства, его признаки, функции. Рассмотрены основные направления деятельности государства. Установлено разнообразие в понимании понятия справедливости. Выявлена взаимосвязь качества элиты государства и пониманием справедливости, доминирующим в этом государстве.

Ключевые слова: государство, справедливость, кривая Лоренца, децильный коэффициент неравенства, индекс Джини.

Ответить на вопрос о том, что такое государство, можно множеством способов. Вот некоторые из них:

Государство – это организация политической власти, призванная обеспечить жизнедеятельность людей на своей определенной территории, обладающая органом принуждения и собирающая налоги и сборы для обеспечения своих внутренних и внешних функций;

Государство – это особая организация политической власти, которая располагает специальным аппаратом (механизмом) управления обществом для обеспечения его нормальной деятельности [1].

И еще существует огромное количество вариаций, между тем дающих определенную и совершенно различную трактовку вопроса о том, что такое государство.

Основные признаки государства [2]:

- 1) территориальная организация власти (институты гражданства, государственные границы);
- 2) публичный характер власти (несовпадение государства и общества, аппарат управления);
- 3) суверенный характер власти (верховенство внутри страны и независимость во внешних отношениях);
- 4) принудительный характер власти («монополия на законное насилие»);
- 5) исключительное право на взимание налогов и сборов и выпуск (эмиссию) денег;
- 6) обязательность членства в государстве;
- 7) представительство общества как целого, защита общих интересов и общего блага;
- 8) наличие государственной символики (герб, флаг, гимн).
- 9) *единый государственный язык как средство общения;*
- 10) *единая оборонная внешняя политика;*
- 11) *единая транспортная, информационная, энергетическая система.*

Государство должно выполнять следующие функции – основные направления деятельности государства [2]:

Таблица 1

Функции государства

Внутренние	Внешние
• Политические (обеспечение условий деятельности других политических институтов, порядка в обществе) • Экономические (регулирование экономических отношений и структурных изменений в экономике, в т.ч. национализация, приватизация) • Социальные (программы развития образования, здравоохранения, социального обеспечения и поддержки культуры) • Идеологические (воспитание членов общества, формирование гражданских и патриотических ценностей через образование и СМИ)	• Обеспечение национальной безопасности • Отстаивание государственных и национальных интересов в международной сфере • Развитие взаимовыгодного сотрудничества • Участие в решении глобальных проблем

Видим, что ни в определении государства, ни в его признаках, ни в его функциях нет никакого упоминания о справедливости.

Так же, как и понятие государства, в понимании справедливости существует много версий.

Справедливость – принцип, регулирующий взаимоотношения людей по поводу распределения социальных ценностей (сюда входят богатство, престиж, уважение, свобода).

Справедливость – это воздаяние каждому по его заслугам, а несправедливость – произвол, нарушающий права человека.

Справедливость – это принцип, регулирующий отношения между людьми как членами общества и имеющими определенный социальный статус и наделенными обязанностями и правами.

Уже Аристотель выделил несколько видов справедливости: распределительную и уравнивающую.

Первая связана с распределением почестей, имущества и других благ между членами общества согласно с принципом достоинства каждого – то есть пропорционально его заслугам [3].

Уравнительная справедливость связана с попыткой уравнивать стороны, здесь достоинство не принимается во внимание.

Справедливость предполагает некоторый уровень согласия между членами общества относительно принципов, по которым они живут. Эти принципы могут меняться, но конкретное понимание справедливости зависит от того, какие правила и привычки установились в данном обществе.

Самое простое понимание справедливости заключается в требовании соблюдения равенства. Поэтому первой формулировкой принципа справедливости как нравственной нормы было золотое правило нравственности: «Поступай по отношению к другим так, как они поступают по отношению к тебе».

Проблема справедливого распределения доходов волнует и политиков и всех граждан, поскольку она затрагивает все стороны жизни общества: политику, экономику, идеологию, мораль. В экономической науке существуют различные концепции распределения доходов. Согласно **эгалитаристской концепции** (от фр. *egalitarisme* – равенство), считается справедливым уравнительное распределение доходов. В соответствии с **утилитаристским подходом** (от греч. *utilitas* – польза, выгода), общество может считать справедливым как равное, так и неравное распределение доходов, в зависимости от представлений о характере индивидуальных функций полезностей разных членов общества. Согласно **роулсианской концепции**, названной по имени ее создателя американского философа Дж. Роулса (1921–2002), справедливым будет считаться такое распределение, которое максимизирует благосостояние наименее обеспеченного члена общества [4].

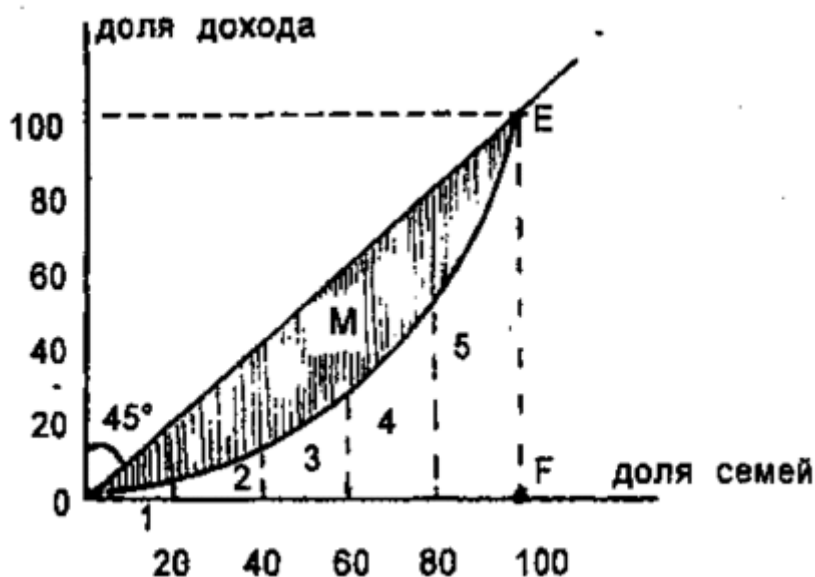
Однако распределение ресурсов и доходов в рыночных условиях представляет собой безличностный процесс. Произведенный продукт является результатом взаимодействия трех факторов производства: труда, земли и капитала. Использование каждого из факторов производства: труда, земли и капитала (денежного и предпринимательского) связано с формированием определенной формы дохода, соответственно: заработной платы, ренты, процента и прибыли. Рыночное распределение доходов на основе конкурентного механизма спроса на факторы производства и их предложение приводит к тому, что вознаграждение каждого фактора происходит в соответствии с его предельным продуктом. Рыночное, **факторное распределение** показывает, какая доля «национального пирога» приходится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. Таким образом, **рыночная концепция** считает справедливым распределение доходов, основанное на свободной игре рыночных цен, конкурентном механизме спроса и предложения на факторы производства.

Рыночный механизм не гарантирует равенства в распределении доходов. Величина доходов нестабильна, зависит от колебаний спроса и предложения на рынках производственных ресурсов.

В 20-е годы XX века ученые-статистики американец М. Лоренц (1876–1959) и итальянец К. Джини (1884–1965) независимо друг от друга провели исследование неравенства распределения дохода и разработали специальные показатели, позволяющие судить о неравенстве этого распределения.

Все население страны необходимо разбить на пять равных групп (квинтилей) по числу входящих в них домохозяйств и проранжировать их по ве-

личине дохода таким образом, чтобы в первую группу вошли 20 % домохозяйств с наименьшим уровнем дохода, во вторую – 20 % семей, имеющих следующий по величине доход и т.д. В последнюю группу войдут 20 % семей, располагающих наивысшим доходом. Если на графике поставить в соответствие каждой процентной доле семей их долю от суммарного дохода, то получим точки (А, В, С, D, Е). Линия, соединяющая эти точки, носит название **кривой Лоренца** (рис.).



Кривая Лоренца

Коэффициент Джини – статистический показатель степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку.

Коэффициент Джини изменяется от 0 до 1. Чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени доходы сконцентрированы в руках отдельных групп населения.

Наиболее часто в современных экономических расчетах в качестве изучаемого признака берется уровень годового дохода. Коэффициент Джини можно определить как макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

Иногда используется процентное представление этого коэффициента, называемое индексом Джини.

В табл. 2 показана динамика изменения значения коэффициента Джини для России за 1992–2016 гг.

Таблица 2

Значения коэффициента Джини для России за 1992–2016 гг.

1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
0,289	0,409	0,387	0,394	0,395	0,397	0,403	0,409	0,409	0,415	0,422	0,417	0,420

По классификации ОЭСР Россия давно и однозначно относится к странам с высокой степенью неравенства. По оценкам многих экономистов, одна шестая часть населения России сосредоточила в своих руках 57 % всех денежных доходов и 92 % доходов от собственности. Сложившаяся сегодня в России модель социальной стратификации характеризует в высшей степени дифференцированное общество. Подобная ситуация стала закономерным следствием того, что привыкшее к «уравниловке» российское общество не сформировало действенных механизмов ограничения неравенства [5].

Как известно, существуют и другие, более простые, способы оценки уровня неравенства в распределении доходов и богатства. Например, из любой группы людей берутся 10 % (иногда 20 %) лиц с наивысшими доходами – верхний дециль (квантиль) – и такое же количество лиц с самыми низкими доходами – нижний дециль (квантиль). Отношение уровня доходов лиц, находящихся в «верхнем дециле» к уровню доходов людей из «нижнего дециля» дает коэффициент дифференциации доходов.

К сожалению, и децильный показатель также свидетельствует, что за годы экономических реформ в России разрыв между самыми бедными и самыми богатыми существенно возрос и достиг угрожающих размеров (табл. 3). В середине 1980-х гг. децильный коэффициент для России составлял 3,3, а для Чехословакии – 2,5. Социально опасным, сулящим массовые беспорядки населения, считается десятикратный разрыв. С переходом к рыночной экономике в России он стал быстро расти. Если в 1991 г. это соотношение было 4,5 к 1, то в 1992 г. – 8 к 1, в 1993 г. – 10 к 1, а в 1994 г. достиг уже 15 к 1. Децильный коэффициент по зарплате в России составил в 1994 г. 11 к 1, поднявшись с 3,5 к 1 в конце 1980-х гг. Причем по зарплате в промышленности он достиг отношения 20,6 к 1.

Таблица 3

Изменение децильного коэффициента
в России за годы реформ (1990–2016 гг.)

Год	СССР	1990	1992	1995	2000	2005	2008	2012	2014	2016
Децильный коэффициент	3–5	4,4	8,0	13,5	13,9	15,2	16,6	16,2	16,4	16,2

Для сравнения, самый низкий децильный коэффициент наблюдается в скандинавских странах – Дании, Финляндии и Швеции (на уровне 3–4). В Германии, Австрии и Франции этот коэффициент варьируется в пределах 5–7-кратного разрыва. В США он находится в районе 10–12.

Согласно мнению главного стратега Альфа-Банка Кристофера Уифера, в развитых странах нормой считается пятикратная разница в доходах. По оценкам ВТО, если доходы бедных и богатых различаются в 14,2 раза, в стране возникает реальная опасность социальных волнений. Революция 1917 г. в России началась, когда этот показатель был больше 25¹⁶. К концу советского периода нашей страны разрыв между богатыми и бедными сократился до 3–5 раз. Сегодня официально этот показатель чуть больше 16. Хотя, возможно, этот разрыв реально еще больше, поскольку официальные данные не отражают скрытых, неофициально получаемых доходов.

Но, даже обеспечив максимально возможное на практике равенство в распределении доходов, можно ли считать такое распределение справедливым? Далеко не бесспорно, что политика перераспределения является наилучшим способом увеличить средние доходы населения, что этот путь вообще эффективен, что он не противоречит другим провозглашаемым задачам и целям общественного развития. Наоборот, по мнению Б. де Жювенеля, история доказывает, что всякое расширение потребительских возможностей было связано с неравным распределением средств, предназначенных для потребления.

Анализ перераспределительной практики многих стран мира показал, что она обходится достаточно дорого для общества. Согласно расчетам А. Оукена, из каждых 3,5 долл. дохода, которых лишаются «верхние» слои населения в результате прогрессивного налогообложения, до «нижних» доходит только 1 долл. 2,5 долл. составляют чистые потери, которые возникают по причине снижения эффективности экономики, неоправданно высоких окладов у работников социальных фондов, воровства и расточительства в сфере социальной защиты и т.п. («дырявое ведро» Оукена).

Согласно другому взгляду, утилитарному, материальные блага надо распределять между людьми так, чтобы максимизировать общую полезность, получаемую всеми членами общества.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- 1) наше государство не является справедливым с точки зрения большей части населения;
- 2) наше государство существует для того, чтобы хорошо жила элита (те самые 10 % населения), которая по определению является компрадорской;
- 3) отказ от прогрессивного налогообложения доходов физических лиц приводит к дальнейшему расслоению общества и нарастанию социальной напряженности;

4) фактическое уничтожение социальных лифтов влечет за собой «консервацию» элиты, а, значит, и ее неминуемую деградацию, что, в свою очередь, приводит к насильственной (революционной, а не эволюционной) смене элиты.

Библиографический список

1. URL: <http://fb.ru/article/58424/chto-takoe-gosudarstvo-osnovnyie-aspektyi>.
2. URL: http://humanitar.ru/page/ch4_4.
3. URL: <https://newsland.com/community/4765/content/detsilnyi-koeffitsient-neravenstva-dokhodov-v-rossii/5062975>.
4. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/magazine/st_ob1-rus.pdf.
5. URL: <https://studfiles.net/preview/6131473/page:5/>

[К содержанию](#)

УДК 353.2 + 351.72

ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ: ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.Г. Деменкова, М.С. Игнатова

В статье рассмотрены вопросы правового регулирования регионального финансово-бюджетного контроля на примере Челябинской области. Дана характеристика системы государственных органов, осуществляющих региональный финансово-бюджетный контроль в Челябинской области. Обозначены проблемы правового регулирования отношений по осуществлению финансово-бюджетного контроля.

Ключевые слова: государственный контроль, финансовый контроль, финансово-бюджетный контроль, бюджетный контроль.

Государственный контроль является важным и необходимым элементом государственного управления, обеспечивающим эффективное функционирование экономики любого современного государства. Один из видов государственного контроля – финансово-бюджетный контроль, под которым авторы данной статьи понимают функцию государственного управления, осуществляемую законодательными (представительными) органами, органами исполнительной власти, иными государственными органами по проведению контрольных мероприятий в рамках бюджетного процесса. Государственный финансово-бюджетный контроль направлен на обеспе-

чение законности бюджетного процесса и осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Рассматривая вопрос о современном правовом регулировании организации и осуществления регионального финансово-бюджетного контроля в Челябинской области, следует отметить, что бюджетные правоотношения в Челябинской области регламентируются не только БК РФ, но также региональным законодательством – Уставом (Основным законом) Челябинской области, Законом Челябинской области от 27 сентября 2007 г. № 205-ЗО «О бюджетном процессе в Челябинской области» и рядом других нормативных правовых актов области. Названный Закон № 205-ЗО включает Главу VI «Государственный финансовый контроль», которая имея свою специфику, во многом дублирует содержание соответствующих положений БК РФ. Например, в Законе № 205-ЗО, как и в БК РФ, отсутствует дефиниция государственного финансового контроля, вместо этого определена его цель: «государственный финансовый контроль осуществляется в целях обеспечения соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения» (ст. 53). Из названия Главы VI следует, что речь в ней идет о государственном финансовом контроле в целом, а не о его составной части – региональном. Между тем, согласно ст. 1 Закона № 205-ЗО, им регулируются правоотношения, возникающие между участниками бюджетного процесса в Челябинской области.

В Законе № 205-ЗО государственный финансовый контроль также подразделяется на внешний и внутренний, предварительный и последующий. По аналогии с БК РФ в Законе № 205-ЗО решен вопрос и с определением объектов контроля. Внешний государственный финансовый контроль в Челябинской области в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью Контрольно-счетной палаты области, внутренний – контрольной деятельностью органов государственного финансового контроля, являющихся органами исполнительной власти области, и Министерства финансов области.

Органы государственного управления Челябинской области, участвующие в организации и осуществлении регионального финансово-бюджетного контроля, можно условно разделить на две группы:

1. Органы государственного управления общей компетенции – это органы, осуществляющие контрольную деятельность как самостоятельно, так и посредством создания контролирующих структур. При этом, указанные органы не созданы специально для осуществления регионального финансово-бюджетного контроля, но среди их полномочий можно выделить соответствующие контрольные полномочия. К ним относятся, например, Губернатор Челябинской области, Законодательное Собрание Челябинской области, Правительство Челябинской области, Министерство финансов Челябинской области.

2. Органы государственного управления специальной компетенции – это органы, специально образованные для осуществления регионального финансово-бюджетного контроля. Например, к ним можно отнести Контрольно-счетную палату Челябинской области и Главное контрольное управление Челябинской области.

Указанные органы не образуют единой системы органов регионального финансово-бюджетного контроля и функционируют параллельно.

Раскрывая деятельность перечисленных органов, хотелось бы остановиться на Губернаторе Челябинской области (далее – Губернатор области), который является полноправным участником бюджетного процесса и обладает бюджетными полномочиями, установленными бюджетным законодательством Российской Федерации и области.

Следует подчеркнуть, что Губернатор области не назван в Главе VI Закона № 205-ЗО в качестве субъекта государственного финансового контроля, однако отдельные положения законодательства позволяют отнести Губернатора области к субъектам регионального финансово-бюджетного контроля. Так, Губернатор области подписывает и публикует принятый закон области об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, может отклонить закон области об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, осуществляя тем самым предварительный контроль.

При этом, если контроль рассматривать не только как деятельность уполномоченных органов, но и как «как способ обеспечения охраны правовых норм» [1], легитимности и эффективности системы государственного управления или ее составляющих, то можно привести в пример следующее бюджетные полномочия Губернатора: принятие правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения в области; внесение на рассмотрение Законодательного Собрания области проекта закона области о внесении изменений в закон области об областном бюджете; дачу поручений Министерству финансов области, главным распорядителям бюджетных средств, главным администраторам доходов областного бюджета, главным администраторам источников финансирования дефицита областного бюджета об обеспечении составления бюджетной отчетности в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и области и иные полномочия.

Законодательный (представительный) орган области – Законодательное собрание Челябинской области также относится к субъектам регионального финансово-бюджетного контроля. Его полномочия аналогичны полномочиям Федерального Собрания Российской Федерации, осуществляющего парламентский контроль в сфере бюджетных правоотношений. Примечательно, что согласно Федеральному закону от 7 мая 2013 г. № 77-ФЗ «О парламентском контроле», парламентский контроль в сфере бюджет-

ных правоотношений осуществляется в форме предварительного, текущего и последующего парламентского контроля. В противовес этому положению, законодатель необоснованно исключил из БК РФ текущий контроль, оставив предварительный и последующий. В Законе № 205-ЗО также названы лишь два вида контроля. Таким образом, региональное законодательство, дублируя положения федерального, повторяет и его ошибки. Полагаем, что региональному законодателю не следует бояться новаторства и совершенствовать положения федеральных нормативных правовых актов в законодательстве субъектов (конечно, при этом не вступая в противоречие) с учетом особенностей организации и функционирования регионального финансово-бюджетного контроля в соответствующем субъекте.

Поскольку законодательным органам достаточно проблематично самостоятельно осуществлять региональный финансово-бюджетный контроль, одним из оптимальных вариантов является создание специальных контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации. Так, в Уставе Челябинской области содержится специальная Глава XII «Контрольно-счетная палата Челябинской области» (далее – Контрольно-счетная палата), предусматривающая создание Контрольно-счетной палаты – постоянно действующего органа внешнего государственного финансового контроля Челябинской области. Контрольно-счетная палата обладает организационной и функциональной независимостью и осуществляет свою деятельность самостоятельно.

Контрольно-счетная палата является государственным органом Челябинской области и обладает правами юридического лица, образуется в составе председателя, заместителя председателя, аудиторов и аппарата Контрольно-счетной палаты. Деятельность Контрольно-счетной палаты области подробно регламентируется специальным Законом Челябинской области от 25 августа 2011 г. № 160-ЗО «О контрольно-счетной палате Челябинской области», согласно которому контрольно-счетная палата Челябинской области является постоянно действующим органом внешнего государственного финансового контроля Челябинской области, образуется Законодательным Собранием Челябинской области и подотчетна ему. Названные законы в значительной степени повторяют положения Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».

Говоря об исполнительных органах государственной власти Челябинской области, обладающих полномочиями по осуществлению регионального финансово-бюджетного контроля, следует сказать, что отнесение к их числу Правительства Челябинской области, Министерства финансов области (Министерство финансов области напрямую указано в Законе № 205-ЗО в качестве органа, осуществляющего внутренний государст-

венный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений) и Главного контрольного управления Челябинской области не вызывает сомнения.

Между тем, «минусами контроля таких органов является опосредованная зависимость контрольных учреждений от органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, которые исполняют региональный бюджет и одновременно участвуют в утверждении планов контрольных мероприятий и списка подконтрольных субъектов. Соответственно, существует возможность «непроверки» отдельных получателей бюджетных средств» [2].

Завершая обзор базового законодательства, регламентирующего организацию и осуществление регионального финансово-бюджетного контроля в Челябинской области, можно заключить, что в области его реализация во многом аналогична финансово-бюджетному контролю федерального уровня.

Представляется, что максимально быстрое и эффективное достижение целей государственного финансово-бюджетного контроля возможно в том случае, когда субъекты Российской Федерации при формировании правовой основы данных отношений пойдут не по пути копирования федерального законодательства, а будут использовать ту свободу, которую предоставляет им законодатель, и разрабатывать нормативные правовые акты, учитывая региональные особенности и специфику, особенно в части регламентирования деятельности органов государственного управления специальной компетенции.

Библиографический список

1. Рыбакова, С.В. Публичный финансовый контроль и надзор / С.В. Рыбакова // Финансовое право. – 2014. – № 12. – С. 23–29.
2. Региональное финансовое право: монография / Н.М. Артемов, А.В. Богданова, Н.В. Васильева и др.; отв. ред. И.Б. Лагутин. – М.: Юстицинформ, 2017. – 316 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.146.2

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ОСОБОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОЖИВАНИЯ

А.А. Демин, Т.В. Летаева, Ю.В. Алексахина

В работе проведен анализ исторических и методологических этапов трансформации стратегий управления закрытыми административно-территориальными образованиями и моногородами. В настоящее время можно выделить «четвертую» волну трансформации экономического госрегулирования данных территорий. Создание территорий опережающего развития только началось и векторы развития, которые могут образоваться в случае успешной реализации данных проектов, можно будет оценить не раньше чем через 5 лет.

Ключевые слова: закрытые административно-территориальные образования, моногорода, ГК «Росатом», стратегическое планирование, развитие территорий.

Введение. Спецификой территориального развития современной России является наличие значительного количества территорий, для которых характерны определенные особенности производства и проживания.

Под термином «территория с особой организацией производства и проживания» будем понимать муниципальное образование, социально-экономическое развитие которого в значительной степени определяется наличием единственного градообразующего предприятия и (или) наличием особого режима безопасного функционирования предприятий и (или) объектов на его территории [7].

Несмотря на большое количество работ, не было сформировано единого методического поля с целью оптимизации траекторий социально-экономического развития территорий с особой организацией производства и проживания.

Моногорода. До 2014 года не существовало единых критериев для определения монопрофильных территорий. Использовалось несколько подходов, основанных на Федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации». Первый являлся количественным и относил к моногородам муниципальные образования, имеющие одно предприятие с численностью занятых больше 5000 человек, на котором работает больше 50 % населения. Второй подход связывал деятельность предприятия с доходами местного бюджета. Считалось, что если доля доходов, поступающая от этого предприятия, выше 30 % доходной части городского бюджета, то та-

кое предприятие относится к градообразующему, а муниципальное образование – к моногороду.

В 2016 году перечень монопрофильных территорий был расширен до 319 муниципалитетов, которые распределены по трем категориям в зависимости от складывающейся в них социально-экономической ситуации: с наиболее сложным социально-экономическим положением, с имеющимися рисками ухудшения социально-экономического положения, со стабильной социально-экономической ситуацией. Социально-экономическая ситуация только в 71 городе признана как стабильная, 148 городов имеют значительные риски, а 100 городов находятся в сложном экономическом и социальном положении.

Закрытые административно-территориальные образования. Закрытое административно-территориальное образование (ЗАТО) – городской округ, в пределах которого расположены промышленные предприятия по разработке, изготовлению, хранению и утилизации оружия массового поражения, переработке радиоактивных и других материалов, военные и иные объекты, для которых устанавливается особый режим безопасного функционирования и охраны государственной тайны.

В соответствии с последними изменениями [3] перечень ЗАТО включает 39 населенных пунктов, из которых десять относятся к ведению ГК «Росатом», два – к ГК «Роскосмос» и двадцать семь – к Министерству обороны.

Варианты социально-экономической трансформации моногородов и ЗАТО. В истории государственного регулирования территориального развития обособленных территорий в Российской Федерации можно выделить несколько этапов:

1980–1991 гг. – «зоны совместного предпринимательства» (ЗСП), в т.ч. зоны свободного предпринимательства, специальной экономической зоны. Они располагались на компактных территориях с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием: Приморский край («Находка»), Санкт-Петербурге, Выборг, Сахалинская область, Кемеровская область («Кузбасс»), Новгородская область («Садко»), Еврейская АО («Ева»), Читинская область («Даурия»), Алтайский край («Алтай»), Калининградская область («Янтарь»), «Технополис Зеленоград». Государственная программа по созданию ЗСП не была реализована.

1991–2005 гг. – «свободные экономические зоны» (СЭЗ). В июле 1991 г. был принят Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором седьмая глава была посвящена СЭЗ. По этому закону СЭЗ должны создаваться с целью привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала. 4 июня 1992 года был издан Указ Президента РФ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон (СЭЗ) на территории Российской Федерации». Резидентам СЭЗ предоставляется широкий спектр

преференций, направленный на стимулирование ведения предпринимательской деятельности. Они получают льготы по налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на имущество. Иностранные товары, помещаемые резидентами в СЭЗ, попадают под действие режима свободной таможенной зоны, при котором не уплачиваются таможенные пошлины и НДС, не применяются запреты и ограничения экономического характера. Всего в России к лету 2005 года насчитывалось 24 специальные экономические зоны, действовавшие на основании постоянно меняющихся подзаконных актов.

2005 г. по н.в. – «особые экономические зоны» (ОЭЗ). В России еще в 1991 г. был принят закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», введший термин «свободные экономические зоны», в рамках которых иностранным инвесторы получали ряд льгот в виде упрощенной регистрации, пониженного налогообложения, долгосрочной аренды с пониженной оплатой, пониженных таможенных пошлин и безвизового режима. По большому счету, данный закон реализован не был.

В июле 2005 г. был принят Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Все ранее созданные 24 специальные экономические зоны прекратили свое существование, за исключением двух – в Калининградской и Магаданской областях. В настоящее время в России действуют 21 ОЭЗ, из которых 5 – технико-внедренческие, 10 – промышленно-производственные, 5 – туристско-рекреационных и 1 – портовая.

Особая экономическая зона – это территория в РФ с особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных компаний в приоритетные для России отрасли производства. ОЭЗ создаются в рамках федеральной программы под контролем Минэкономразвития России.

Счетная палата Российской Федерации в апреле 2017 года признала относительно эффективной деятельность только тех особых экономических зон, которые расположены в Татарстане («Алабуга»), Липецкой, Самарской областях и в Санкт-Петербурге. Деятельность остальных особых экономических зон была признана либо неэффективной, либо вовсе не ведущейся.

Государственная управляющая компания АО «Особые экономические зоны» (АО «ОЭЗ») управляет большинством ОЭЗ, а также отвечает в том числе за привлечение компаний-резидентов и оказание им содействия.

Моногорода в составе ОЭЗ занимают очень незначительную часть: г. Дагестанские Огни, г. Каспийск – в составе ОЭЗ туристско-рекреационного типа; г. Елабуга, г. Тольятти, г. Верхняя Салда, г. Димитровград – в составе ОЭЗ промышленно-производственного типа; г. Северск – расстояние до ОЭЗ технико-внедренческого типа «Томск» 18 км.

2009 г. по н.в. – «инновационные и производственные территориальные кластеры». В периметре консолидации Госкорпорации «Росатом»

в закрытых административно-территориальных образованиях функционируют четыре инновационно-территориальных кластера: кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск (деятельность кластера направлена на реализацию стратегических интересов Российской Федерации в области космических и ядерных технологий); инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне (деятельность кластера направлена на развитие эфферентной терапии, композитных материалов, лазерных технологий, ядерной медицины); Саровский инновационный кластер (деятельность кластера направлена на развитие новой энергетики и ИТ-технологий); ядерно-инновационный кластер в г. Димитровград.

В 2015 г. принято Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 (ред. от 26.09.2016) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров». На основании его в настоящее время реализуется процесс создания «Новоуральский промышленный кластер».

2011 г. по н.в. – «зоны территориального развития». В 2011 г. был принят Федеральный закон № 392-ФЗ от 03.12.2011 «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон ввел термин «зона территориального развития» (ЗТР), под которым понимается «часть региона, на которой для ускорения социально-экономического развития создаются благоприятные условия для инвесторов путем предоставления господдержки». Для управления ЗТР предусматривается создание администрации. Меры господдержки резидентам в данном законе скромнее, чем в законе 1991 г. На сегодняшний день ЗТР созданы на территории 20 регионов.

2014 г. по н.в. – «четыре группы ЗАТО». Согласно Перечню поручений Президента Российской Федерации по вопросам развития закрытых административно-территориальных образований от 17.02.2014 № Пр-335, данные города были разделены на четыре основные группы на основе социальных, финансовых показателей и анализа производственного потенциала.

В первую вошли города: Лесной, Трехгорный, Озерск, в которых предполагается индустриальное развитие. Данный вариант предусматривает развитие транспортной и инженерной инфраструктур, индустриальных парков, активную поддержку проектов малого и среднего предпринимательства. Во второй группе ЗАТО (Саров, Железногорск и Снежинск) предполагается создание производственного кластера вокруг градообразующего предприятия. К третьей группе отнесены Северск, Заречный и Новоуральск, в которых будет сохранена отраслевая направленность, но будет реализована программа «открытия» городов. К четвертой группе определен ЗАТО Зеленогорск (Красноярский край) по которому предполагается сворачивание деятельности градообразующего предприятия, переселение существенной части жителей в иные населенные пункты.

Основная программа развития, предполагающая сохранение текущего производственного профиля, будет реализована во всех ЗАТО Урала. Сценарий развития данных территорий основывается на следующих основных предпосылках:

- градообразующее предприятие устойчиво развивается, при этом численность занятых на предприятии уменьшается (резерв квалифицированных кадров);
- градообразующее предприятие в перспективе сохраняет свой производственный профиль, требующий обеспечения особого режима безопасности, упразднение ЗАТО не предусмотрено;
- имеется значительный резерв производственных площадей и мощностей инфраструктурных объектов (энергетика, вода, тепло, водоотвод, транспортные коммуникации);
- город имеет развитую социальную инфраструктуру, переселение значительной части населения ЗАТО экономически нецелесообразно.
- развитие государственно-частного партнерство как основы для реализации большинства крупномасштабных производственных и социальных проектов.

Принятое Постановление Правительства РФ от 30 октября 2014 г. № 1119 «Об отборе субъектов Российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков» также регулирует инвестиции в экономико-социальное развитие данных территорий.

2015 г. по н.в. – НКО «Фонд развития моногородов». Государственная поддержка моногородов заключается в субсидировании НКО «Фонд развития моногородов» из бюджета Российской Федерации. НКО «Фонд развития моногородов» заключает с моногородами генеральные соглашения, предполагающие совместное строительство (за счет средств государственных субсидий) объектов инфраструктуры и т.п.

2015 г. по н.в. – территории опережающего развития (ТОР, ТОСЭР). Создание таких территорий предусмотрены в Федеральном законе от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в Российской Федерации». Данный Федеральный закон вводит еще один специальный правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на ограниченной территории наряду с особыми экономическими зонами, зонами территориального развития, «Сколково» и ЗАТО в России.

Территория опережающего социально-экономического развития – это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях форми-

рования благоприятных условий для привлечения инвестиций, ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [1].

Резидент ТОСЭР – индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, которые заключили соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включены в реестр резидентов ТОСЭР.

В силу п. 1.1 ст. 34 настоящего закона Решение Правительства Российской Федерации о создании территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения, и монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) со стабильной социально-экономической ситуацией, включенных в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации, принимаются на основании критериев, устанавливаемых Правительством Российской Федерации, и должны содержать обоснования целесообразности их создания с учетом действующих льготных режимов на территориях указанных монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов).

То есть территория опережающего развития может быть создана только по решению правительства в городах первой категории. Допустимо создание ТОСЭР в моногородах второй и третьей категории, но для этого необходимо отправить заявку в Минэкономразвития РФ с обоснованием такого решения.

В 2016 году созданы 11 ТОСЭР в моногородах: Набережные Челны Республики Татарстан, Гуково Ростовской области, Усолье-Сибирское Иркутской области, Юрге Кемеровской области, Краснокаменске Забайкальского края, Надвоицы Республики Карелия, Анжеро-Судженске Кемеровской области, Краснотурьинске Свердловской области, Тольятти Самарской области, Белебей и Кумертау Республики Башкортостан. В январе-апреле 2017 года создано еще шесть ТОСЭР в моногородах: Чусовой, Каспийск, Бакал, Дорогобуж, Кировск и Емва.

Начиная с 2016 года, федеральным законом дана возможность создания в ЗАТО территорий опережающего социально-экономического развития в рамках общего режима.

Общий режим действия ТОСЭР имеет ряд преимуществ по отношению к специальному режиму, введенному для моногородов. Наиболее существенными из них являются применение процедуры свободной таможенной зоны, более продолжительный срок действия самого ТОСЭР и отсутствие ограничений, возникающих в отношении деятельности градообразующего предприятия.

Однако с 1 января 2017 для ЗАТО, входящих в перечень моногородов, условия были ухудшены – такие города стали обязаны создавать ТОСЭР в особом порядке, предусматривающем гораздо меньший срок действия ТОСЭР и с меньшим числом преференций. В связи с этим семь муниципальных образований, попадающих под обе категории, оказались в затруднительном положении, потеряв возможность пользоваться более выгодными условиями ТОСЭР, предусмотренными общим режимом».

В феврале 2018 правовые коллизии были решены, и в ЗАТО Снежинск, Озерск, Трехгорный, Железногорск, Северск, Заречный будут созданы территории опережающего социально-экономического развития.

Заключение. На территории Российской Федерации существует большое количество территорий с особым режимом функционирования производства и проживания. К ним относятся прежде всего моногорода и закрытые административно-территориальные образования. Практически все города ЗАТО относящиеся в ведению ГК «Росатом» являются моногородами.

Начиная с 80-х годов XX века, в стране предпринимаются различные попытки государственного регулирования социально-экономического развития данных территорий. Цель государственного вмешательства – дифференциация экономики. В отношении ЗАТО и моногородов успешным можно назвать первичный опыт создания СЭЗ, когда многие города успешно реализовали инвестиционные проекты за счет привлеченных ресурсов.

Сейчас можно выделить «четвертую» волну трансформации экономического госрегулирования моногородов и ЗАТО. Создание территорий опережающего развития только началось и векторы развития, которые могут образоваться в случае успешной реализации данных проектов, можно будет оценить не раньше чем через 5 лет.

Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление № 211 от 16.03.2013 г.), соглашение № 02.А03.21.0011.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/>.
2. Федеральный закон от 3 июля 2016 года №252-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/>.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 2001 года № 508 Об утверждении перечня закрытых административно-территориальных образований и расположенных на их территориях населенных пунктов [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/>.
4. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. N 1398-р О Перечне монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/>.

5. Анализ эффективности функционирования особых экономических зон в 2016 году [Электронный ресурс] // Бюллетень Счетной палаты № 4 (апрель) 2017 г. – URL: <http://www.ach.gov.ru/>.

6. Антонова, И.С. Динамический подход к оценке процесса диверсификации экономики моногорода / И.С. Антонова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т. 13. № 3 (348). – С. 431–441.

7. Летаева, Т.В. Территории с особой организацией производства и проживания (общественно-географический аспект) / Т.В.Летаева, В.Н. Софронов // Позиционирование России и ее регионов в современном мире: общественно-географический анализ и прогноз, Материалы международной научной конференции (Санкт-Петербург, 29–30 августа 2014 г.) / под общ. ред. А.Г. Дружинина. – СПб.; Ростов, 2014. – С. 109–113.

8. Особые экономические зоны: зарубежный и отечественный опыт. Монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит» / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, Ф.Ф. Адигамова и др.; под ред. д-ров экон. наук, проф. И.А. Майбунова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 287 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.14

РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Н.К. Демина, А.А. Демин, Н.Р. Лугачева

В статье раскрывается проблема влияния стратегии развития региона на конкурентоспособность его столицы. Проведен анализ объективных факторов конкурентоспособности, сформулировано предположение о трансформации современной общественно-экономической системы в сфере оценки ценности благ, в частности, об усилении роли виртуальных факторов ценности блага, оказывающих значимое влияние на оценку конкурентоспособности города.

Ключевые слова: стратегия развития, конкурентоспособность, маркетинговые технологии продвижения, постиндустриальное развитие, информационный продукт, валовой региональный продукт, уровень безработицы, инвестиции в основной капитал, денежные доходы населения, рейтинг региона.

Новая экономическая реальность, характеризующаяся приоритетностью информационных ресурсов, проникает во все сферы человеческой деятельности, начиная с процесса выбора продуктов питания и заканчивая

принятием стратегических решений о дальнейшем пути личностного развития. Индустриальный путь развития завершен, на сегодняшний день данный факт признается большинством экономистов, при этом экономическая система по-прежнему строится на тезисе о безграничных потребностях и ограниченных ресурсах. В силу того, что объективные потребности все-таки имеют ограничения, а целевые установки на постоянный рост объемов продаж не теряют актуальность, для победы в конкурентной борьбе продавцы используют маркетинговые технологии формирования потребности в новых рыночных продуктах. Простой пример: у человека есть потребность поддержания связи с другими людьми (хотя и ее можно оспорить), удовлетворить потребность можно используя любой мобильный (и даже не мобильный) телефонный аппарат, но задача современного рынка создать в общественном и личном сознании несуществующую в реальности потребность иметь в собственности iPhone последней модели. Таким образом, характерной чертой современного этапа развития экономики является создание умозрительных потребностей и существенного количества вариантов их удовлетворения. Одной из характеристик данного процесса является снижение корреляции между объективными характеристиками продукта и его конкурентоспособностью на рынке, т.е. конкурентоспособным будет не тот продукт, который обладает лучшим набором объективных качеств, а продукт, о котором удалось сформировать положительное мнение в представлении потенциальных покупателей. Скорость распространения и доступность информации – база, на которой основаны данные процессы рыночной трансформации. Сам по себе информационный продукт становится тоже товаром, потребность в его потреблении формируется в рамках одного из самых быстрорастущих рынков медиапространства. Необходимость учета специфики современных тенденций развития экономической системы в ходе разработки стратегии развития территории обусловили направление данного исследования.

Конкурентоспособность города, как и другого рыночного продукта подвержена влиянию фактора «медиаоблака» наряду с сохраняющими свое значение объективными факторами, описанными в модели М. Портера. «Факторные условия – это наделенность страны (фирмы) человеческими, капитальными и природными ресурсами, а также состояние инфраструктуры и наличный научно-информационный потенциал» [1]. Наибольшая сильная взаимосвязь наблюдается между конкурентоспособностью города и человеческими ресурсами, которыми город располагает. Часть факторных условий конкурентоспособности территории может быть оценена объективно, другую часть можно отследить, анализируя информационное облако, формирующееся вокруг бренда города. К объективным факторам конкурентоспособности территории можно отнести такие показатели, как валовой региональный продукт, инвестиции в основной капитал, денежные

доходы населения в месяц, доходы консолидированного бюджета субъекта РФ на душу населения. Данные показатели объективно отражают обеспеченность жителя данной территории частными и общественными (финансируемыми полностью или частично из бюджета) благами. С целью сравнительного анализа факторов конкурентоспособности территории рассмотрим несколько регионов со схожей структурой экономики, т.е. с существенной долей обрабатывающей промышленности в структуре ВРП, данные представлены за 2016 год.

Таблица 1

Валовой региональный продукт на душу населения и доля экспорта в ВРП

№ п/п	Регион	ВРП на душу населения, руб.	Отношение экспорта к ВРП, %
1	Вологодская область	410 037,4	39,6
2	Красноярский край	615 803,9	18,3
3	Липецкая область	406 726,2	43,2
4	Пермский край	414 418,5	25,6
5	Самарская область	397 857,2	20,1
6	Челябинская область	360 048,1	20,7
Среднее значение по группе регионов		434 148,6	26,3

Источник: Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Среди промышленных регионов Челябинская область отличается низкими показателями валового регионального продукта на душу населения.

Развитие производственной базы основано на инвестициях в основные фонды, общее значение данного показателя может иметь двоякую оценку, с одной стороны, рост инвестиций в основные фонды может означать переоборудование производства на менее ресурсоемкие технологии, с другой стороны, рост инвестиций в конечном итоге приводит к росту объема производства, а следовательно, увеличению экологической нагрузки на территорию расположения производственных мощностей.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал на душу населения в 2017 году

№ п/п	Регион	Инвестиции на душу населения, руб.	% от среднего по РФ
1	Вологодская область	110825	101,9
2	Красноярский край	147686	135,8
3	Липецкая область	121313	111,6
4	Республика Башкортостан	64179	59,0
5	Свердловская область	78062	71,8
6	Челябинская область	55678	51,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Челябинская область по показателю инвестиционной активности проигрывает соседним регионам и регионам со схожей структурой экономики. Данный показатель можно рассматривать как следствие низкой конкурентоспособности региона для инвесторов, однако, отсутствие роста объема промышленного производства может быть оценено как положительный фактор конкурентоспособности для жителей, ориентированных на природосберегательную концепцию жизни.

Современная экономика характеризуется бумом потребления, рост объемов продаж на большинстве рынков обеспечивается не только созданием путем внедрения маркетинговых технологий «новых» потребностей, но и производством товаров на основе концепции «запланированного устаревания». В долгосрочном плане данная концепция приводит к увеличению скорости заполнения мусорных полигонов в геометрической прогрессии, хотя в краткосрочном периоде она способствует росту величины потребительского сектора и, как следствие, росту денежных доходов за счет эффекта мультипликации. По показателю оборота розничной торговли Челябинская область занимает не самое низкое положение.

Таблица 3

Оборот розничной торговли на душу населения в 2017 году

№ п/п	Регион	Оборот розничной торговли на душу населения, руб.	% от среднего по РФ
1	Вологодская область	145 711	71,8
2	Красноярский край	177 692	87,5
3	Липецкая область	205 496	101,2
4	Республика Башкортостан	206 913	101,9
5	Свердловская область	249 170	122,7
6	Челябинская область	140 782	69,3

Источник: Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Показателем, который наиболее очевидно демонстрирует уровень жизни населения, является величина денежных доходов населения в месяц.

Таблица 4

Денежные доходы населения в месяц в 2017 году в исследуемых регионах

№ п/п	Регион	Денежные доходы в месяц, руб.	% от среднего по РФ
1	Вологодская область	26308	83,6
3	Красноярский край	27977	88,9
4	Липецкая область	28865	91,7
5	Свердловская область	35303	112,2
6	Челябинская область	23261	73,9
7	Республика Башкортостан	28473	90,5

Источник: Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

По показателю денежных доходов населения Челябинская область играет не только аналогичным по структуре экономике регионам, но и регионам территориально граничащим с ней.

Обеспеченность общественными благами можно с определенной степенью допущений оценить по показателю величины доходов консолидированного бюджета субъекта РФ на душу населения.

Таблица 5

Сравнительный анализ доходов консолидированного бюджета
субъекта РФ на душу населения

№ п/п	Регион	Значение, руб.	% от среднего по РФ
1	Вологодская область	56 773	84,0
3	Красноярский край	77 781	115,1
4	Липецкая область	53 364	78,9
5	Свердловская область	56 105	83,0
6	Челябинская область	46 545	68,9
7	Республика Башкортостан	47 990	71,0

В табл. 5 намеренно не включены данные по такому субъекту РФ как город Москва, показатель дохода бюджета города Москвы на душу населения за 2015 год составил 136655,99 руб. по информации Департамента финансов города Москвы, т.е. в среднем в три раза обеспеченность общественными благами жителя города Москвы выше, чем жителя промышленного региона. При рассмотрении вопроса конкуренции регионов России как с позиции жителей, так и с позиции инвесторов, Москву целесообразно исключать из анализа, как регион с принципиально иными характеристиками, отличающимися его от всех остальных территорий Российской Федерации.

При выборе места жительства возможность найти работу на данный момент остается значимым фактором, хотя в будущем в процессе глобализации и информатизации существенная часть рабочих мест будет функционировать удаленно. Отдельная проблема возникает в том, что в случае удаленной работы выбор места жительства уже не будет ограничен рамками одной страны, следовательно, конкурировать за жителей городам придется на мировом рынке, что существенно усложняет конкурентную борьбу, как и в любом другом рыночном противостоянии. На сегодняшний день и ближайшие несколько лет, уровень безработицы имеет значение, сравнительный анализ исследуемых регионов вновь демонстрирует негативные для Челябинской области показатели, причем до кризиса 2009 года ситуация была противоположная. Представленные данные являются информацией государственных органов занятости населения, при формулировке выводов следует учесть, что частично данный показатель отражает долю незарегистрированной занятости, вполне вероятно ситуация, что последняя доля существенно возросла за период с 2007го по 2016 годы.

Таблица 6

Уровень безработицы в исследуемых регионах, %

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5	5,2
Липецкая область	2,7	5,0	5,6	4,5	4,9	3,6	3,7	3,7	4,1	4,0	3,9
Вологодская область	4,0	5,6	7,8	7,8	7,3	5,8	6,1	5,6	6,8	6,6	5,3
Красноярский край	7,6	6,4	9,4	6,2	6,0	5,5	5,7	5,0	6,2	6,1	5,7
Челябинская область	2,5	4,3	8,0	7,5	6,6	6,4	6,0	6,2	7,0	7,1	6,6
Республика Башкортостан	6,5	5,2	9,2	8,9	7,6	6,1	5,8	5,3	6,1	5,8	5,6
Свердловская область	5,2	4,8	8,2	8,4	7,2	5,8	5,9	6,1	6,5	6,2	5,5

Источник: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Основой конкурентоспособности города, как столицы региона, является положение данного региона в рамках экономического пространства страны. С целью наглядного представления положения конкретно территории составляют рейтинги субъектов РФ по ряду критериев. Данные одного из подобных рейтингов представлены в табл. 7.

Таблица 7

Позиционирование Челябинской области
в экономическом пространстве Российской Федерации в 2016 году

Показатель	Место в РФ
Лидирующие позиции (1–21)	
Продукция обрабатывающих производств	6
Численность населения	9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9
Продукция сельского хозяйства	12
Основные фонды в экономике	15
Позиции выше среднего (22–42)	
Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования	20
Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения	26
Уровень занятости	26
Численность студентов образовательных организаций высшего образования на 10000 человек населения	27

Окончание табл. 7

Показатель	Место в РФ
Экспорт на душу населения	31
Внешнеторговый оборот на душу населения	34
Поступление налогов, сборов и иных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения	36
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	37
Позиции ниже среднего (43-64)	
Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя	44
Инновационная активность организаций	46
Доля инновационных товаров, работ и услуг от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг	46
Объем услуг связи, оказанных населению на одного жителя	48
Степень износа основных фондов	49
Среднедушевые денежные доходы	56
Инвестиции в основной капитал на душу населения	59
Оборот розничной торговли на душу населения	59
Численность врачей всех специальностей на 10000 человек населения	62
Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения	63

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. – М., 2017.

Если в расчет принимать только объективные показатели социально-экономического развития Челябинской области, то Челябинск – как столица данного региона может быть признан городом со средними показателями конкурентоспособности среди крупных городов России. Однако, особенностью современной общественно-экономической системы является возрастание роли виртуальных факторов оценки ценности блага, в частности, в общественном сознании большинства жителей России – Челябинск известен как крайне экологически загрязненный и не подходящий для жизни город. При формировании стратегии развития Челябинской области необходимо учитывать фактор неблагоприятной известности столицы региона и включить в стратегию мероприятия, направленные на создание позитивных информационных якорей в интернет-пространстве.

Библиографический список

1. Сафина, Р.С. Россия в контексте теории международных конкурентных преимуществ М. Портера / Р.С. Сафина, И.М. Курзина // Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 2. – С. 109.

[К содержанию](#)

УДК 343.851

О ПОПЫТКЕ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ВИКТИМОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОФИЛАКТИКИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.В. Майоров

В данной статье сравнивается Федеральный закон № 182-ФЗ от 23.06.2016 «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации», а также предлагаемый ранее проект Федерального закона «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» (2011 год), который был направлен на урегулирование в рамочном формате правовых основ для формирования и функционирования системы профилактики правонарушений. Принятый Федеральный закон № 182-ФЗ от 23.06.2016 не содержит такой вид профилактического воздействия, как виктимологическая профилактика, в отличие от ранее предложенной редакции указанного закона, где было четко сформулирована не только такая профилактика, но и прописана юрисдикция субъектов и принимаемых мер виктимологической профилактики. В завершении статьи высказывается авторская позиция и предлагается решение указанной в теме проблемы.

Ключевые слова: профилактика правонарушений, виктимологическая профилактика, субъекты виктимологической профилактики, система профилактики правонарушений.

Вопрос о необходимости совершенствования профилактической деятельности ежегодно обсуждается представителями науки и практики. В настоящей статье мы хотели бы обсудить проблему виктимологической профилактики, которая на сегодняшний день имеет место в работе подразделений полиции и регламентируется ведомственными приказами [12, с. 167].

Однако при разработке в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» установлено, что главными направлениями государственной политики в сфере обеспечения государственной и общественной безопасности на долгосрочную перспективу должны стать, в том числе совершенствование нормативного правового регулирования предупреждения преступлений, а также создание единой государственной системы профилактики преступлений и иных правонарушений.

Что дало возможность в 2011 году представить Проект Федерального закона «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» [8], который направлен на урегулирование в рамочном формате правовых основ для формирования и функционирования системы профилактики правонарушений, объединяющей действующие региональные

системы профилактики правонарушений и основанной на принципах, позволяющих различным государственным органам, органам местного самоуправления, предпринимательскому сообществу, институтам гражданского общества осуществлять многоуровневую профилактику правонарушений на федеральном уровне, в субъектах Российской Федерации, в муниципальных образованиях. Указанный законопроект активно обсуждался среди научного сообщества [см., например: 1; 4; 8].

Предметом предлагаемого ранее законопроекта выступала деятельность субъектов системы профилактики правонарушений в целях организации и осуществления общей, индивидуальной и *виктимологической профилактики* (выделено мной – А.М.), направленной на выявление причин, порождающих правонарушения, и условий, способствующих их совершению, а также в целях осуществления мер по их устранению (минимизации, нейтрализации), оказания профилактического воздействия на объекты профилактической деятельности. Основной целью законопроекта являлось создание в стране *единой системы профилактики* (выделено мной – А.М.) правонарушений, способствующей минимизации процессов отставания социально-правового контроля преступности от ее количественного и качественного состояния.

Однако указанный законопроект не вступил в силу в том виде как был опубликован.

При этом, по пришествию более пяти летних обсуждений указанного проекта, был все же принят Федеральный закон № 182-ФЗ от 23.06.2016 «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» (далее Закон), в котором предметом регулирования являются «общественные отношения, возникающие в сфере профилактики правонарушений в Российской Федерации» [9]. В качестве актуализации обозначенной в теме статьи проблемы, предлагается провести сравнительный анализ ключевых аспектов принятого Закона и подробно обсудить перспективы его реализации.

Так, например, ст. 2 указанного законопроекта, помимо понятия «система профилактики правонарушений», закрепляла понятие «**виктимологическая профилактика**», под которой понималась «деятельность субъектов системы профилактики правонарушений, ориентированная на предупреждение преступлений и иных правонарушений путем снижения у лиц риска стать жертвами противоправных посягательств» [8]. При этом к «правонарушениям» отнесли как преступления, так и административные правонарушения, что авторы законопроекта с учетом декриминализации уголовного кодекса РФ в 2016, 2017 г.г. имеет, на наш взгляд, особую актуальность. Так, примером может послужить статья 116 УК РФ «Побои».

Безусловно, профилактика правонарушений осуществляется в целях обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов личности, обще-

ства и государства, противодействия причинам и условиям совершения правонарушений, снижения уровня преступности. Среди виктимологически значимых задач, решаемых для достижения целей законопроекта «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации», можно было выделить следующие:

- 1) снижение у физических лиц риска стать *жертвами правонарушения*;
- 2) формирование материально-технических, финансовых, *людских и иных ресурсов обеспечения личной и общественной безопасности*;
- 3) повышение правосознания и уровня правовой культуры граждан;
- 4) обеспечение участия юридических лиц, общественных объединений и граждан в профилактике правонарушений и государственная поддержка участия граждан и их объединений в деятельности по профилактике правонарушений (ст. 5 законопроекта) (курсив – А.М.).

В принятом Законе ст. 6 закрепляет основные направления профилактики правонарушений, среди которых интерес в рамках заявленной темы представляют следующие: защита личности, общества и государства от противоправных посягательств; охрана общественного порядка и обеспечение различного рода безопасности (общественной, дорожной, экологической, экономической, пожарной); противодействие проявлениям преступной деятельности (незаконной миграции, терроризму, экстремистской деятельности, незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров); а также предупредительная деятельность в отношении несовершеннолетних и повышения уровня правовой грамотности и развития правосознания граждан. При этом действующая редакция не усматривает вопросы обеспечения «личной» безопасности.

К *объектам профилактической деятельности* (курсив – А.М.) ст. 7 законопроекта относил: физических лиц, поведение которых нарушает социальные нормы; лиц, способных стать *жертвами правонарушений* в силу присущих им субъективных качеств или объективных свойств. Однако в принятом Законе (ФЗ № 182) объекты профилактики отдельно не определены, что на наш взгляд является серьезным упущением.

Отдельно следует отметить то, что наиболее значимы в рамках рассматриваемой проблемы правовой регламентации виктимологической профилактики были положения ст.ст. 12 и 13 Законопроекта предлагаемого ранее, которые определили **виктимологическую профилактику** как «вид профилактических мероприятий, осуществляемых ее субъектами, а также предписывают меры, которые могли быть осуществлены в рамках виктимологической профилактики» [8]. *Виктимологическая профилактика правонарушений* (курсив – А.М.), по мнению авторов законопроекта, должна была заключаться: в выявлении лиц, способных стать жертвой правонарушения в силу присущих им субъективных качеств (лиц с повышенной виктимностью) или объективных свойств; в устранении либо нейтрализа-

ции факторов, обстоятельств, ситуаций, формирующих поведение, обуславливающее совершение в отношении отдельных лиц правонарушений; в выявлении групп риска таких лиц с целью восстановления или активизации их защитных свойств; в разработке либо совершенствовании имеющихся специальных средств защиты лиц от правонарушений.

Помимо этого в законопроекте была четко определена юрисдикция субъектов виктимологической профилактики, в частности *меры виктимологической профилактики правонарушений*, которые должны были использоваться ее *субъектами*, осуществляемые исключительно с целью снижения у лиц риска стать *жертвами противоправных посягательств* (курсив – А.М.). Тем самым предполагалось решение главной задачи в рамках реализации виктимологической политики нашего государства – обеспечение должного уровня виктимной безопасности¹ потенциальных жертв правонарушений [2, с. 45; 3; 5, с. 336]. При этом в законопроекте были выделены *меры общей и индивидуальной виктимологической профилактики правонарушений* (курсив – А.М.).

К мерам *общей виктимологической профилактики правонарушений* были справедливо отнесены:

- выявление криминальных ситуаций с участием лиц с повышенной виктимностью и принятие мер по их устранению;
- информирование населения о криминальных ситуациях и о поведении граждан, обеспечивающее их защиту от преступных посягательств;
- разъяснение направленности поведения лицам, обладающим повышенной виктимностью.

К мерам *индивидуальной виктимологической профилактики правонарушений* относились:

- выявление потенциальных жертв правонарушений; информирование лиц о возможном совершении в отношении них правонарушений, оказание помощи в обеспечении сохранения их жизни, здоровья и собственности;
- оказание помощи лицам с повышенной виктимностью с целью активизации их внутренних защитных возможностей, а также обеспечение их личной, имущественной и иной безопасности;
- обеспечение личной безопасности лиц, профессиональная деятельность которых обуславливает их повышенную виктимность.

Таким образом, указанные положения законопроекта были призваны развивать правовые установления современных форм профилактической работы виктимологической направленности, способных эффективно, как это представляется, влиять на минимизацию виктимности и повышение

¹ Под виктимной безопасностью следует понимать такое состояние защищенности личности и общества от создающих опасность угроз, при котором соответствующий уровень виктимности не оказывает существенного влияния на их жизненно важные интересы [см. 2].

уровня защищенности. Принятие предлагаемого проекта Закона «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» в первоначальном виде позволило бы, на наш взгляд, ликвидировать существующую разнородность в реализации защитной функции государства на всех уровнях системы профилактики правонарушений, включающей виктимологический аспект (виктимологическую политику) [см. 11]; закрепить деятельность субъектов не только по профилактике правонарушений, но и по виктимологической профилактике до уровня государственной задачи, которая осуществлялась бы комплексно, непрерывно и системно на основе норм, предусмотренных законопроектом и иных норм российского законодательства [см. 6; 7]. Учитывая все вышеизложенное, всесторонне поддерживая первоначальную редакцию законопроекта, считаем его обоснованным и необходимым в условиях существующей системы правосудия в нашей стране.

Библиографический список

1. Арзамасцев, О.П. Анализ проекта Федерального закона «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» / О.П. Арзамасцев // Вестник ПензГУ. – 2015. – № 2 (10). – С. 48–52.
2. Воронин, Ю.А. Виктимная безопасность: терминологическая интерпретация / Ю.А. Воронин, А.В. Майоров // Всероссийский криминологический журнал. – 2014. – № 1. – С. 43–48.
3. Майоров, А.В. Концепция виктимологического противодействия преступности / А.В. Майоров // Проблемы права. – 2014. – № 2. – С. 54–57.
4. Майоров, А.В. О концепции виктимологического противодействия преступности / А.В. Майоров // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2015. – № 4 (34). – С. 50–57.
5. Майоров, А.В. Соотношение уровня безопасности и виктимности личности / А.В. Майоров // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 4 (41). – С. 334–336.
6. Майоров, А.В. Понятие и структура системы противодействия преступности / А.В. Майоров // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – Т. 1. № 1 (2). – С. 112–116.
7. Майоров, А.В. Виктимологическая модель противодействия преступности: монография / А.В. Майоров. – М.: Юрлитинформ, 2014. Серия: Криминология. – 224 с.
8. Проект Федерального закона «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=PRJ;n=106222;req=doc>.
9. Федеральный закон от 23.06.2016 № 182-ФЗ «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

10. Фещенко, П.Н. Виктимологический аспект социальной напряженности / П.Н. Фещенко // Виктимология. – 2015. – № 2 (4). – С. 36–41.
11. Воронин, Ю.А. Правовая виктимологическая политика: концептуальный аспект / / Ю.А. Воронин, А.В. Майоров // Криминологический журнал БГЭУ. – 2015. – Т. 9. № 2. – С. 201–208.
12. Тимко, С.А. Оценка возможности виктимологической профилактики в нормах Федерального закона от 23 июня 2016 года № 182-ФЗ «Об основах системной профилактики правонарушений в Российской Федерации» / С.А. Тимко, А.В. Жайворонок // Виктимология. – 2017. – № 3(13). – С. 16–21.

[К содержанию](#)

УДК 005.7 + 651.01

НАУЧНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

С.А. Меденков

В работе рассмотрены современные научные методы проведения исследований, проанализированы научные подходы в управлении при организации производственных процессов и при управлении организациями. Изложен новый эффективный метод использования научного подхода в управлении организацией.

Ключевые слова: научный метод, закон, подход системный, ситуационный, цикличность управления, приоритет управления персоналом.

На современном этапе развития человеческого общества во всех сферах деятельности успех и гарантию достижения поставленных целей и результатов на самом высоком мировом уровне может дать только использование научного подхода в решении стоящих задач. Сегодня научный подход используется не только в технических направлениях деятельности, не только в микро- и макро-экономиках, но и в, казалось бы, совсем ненаучных сферах, таких как рацион питания человека и высокие спортивные достижения.

Следует отметить основные черты современного научного подхода, наиболее широко используемого в исследованиях. Научный метод – совокупность основных способов получения новых знаний и методов решения задач в рамках любой науки. Метод включает в себя способы исследования феноменов, систематизацию, корректировку новых и полученных ранее знаний. Структура метода содержит три самостоятельных компонента (аспекта):

- концептуальный компонент – представления об одной из возможных форм исследуемого объекта;
- операционный компонент – предписания, нормы, правила, принципы, регламентирующие познавательную деятельность субъекта;
- логический компонент – правила фиксации результатов взаимодействия объекта и средств познания.

Важной стороной научного метода, его неотъемлемой частью для любой науки, является требование объективности, исключающее субъективное толкование результатов. Не должны приниматься на веру какие-либо утверждения, даже если они исходят от авторитетных ученых. Для обеспечения независимой проверки проводится документирование наблюдений, обеспечивается доступность для других ученых всех исходных данных, методик и результатов исследований. Это позволяет не только получить дополнительное подтверждение путем воспроизведения экспериментов, но и критически оценить степень адекватности (валидности) экспериментов и результатов по отношению к проверяемой теории.

В философии науки выделяются методы эмпирического и теоретического познания. Эмпирический метод познания представляет собой специализированную форму практики, тесно связанную с экспериментом. Теоретическое познание заключается в отражении явлений и происходящих процессов внутренних связей и закономерностей, которые достигаются методами обработки данных, полученных от эмпирических знаний.

На теоретическом уровне научного познания используются следующие виды научных методов: теория (др.-греч. «рассмотрение, исследование») – система непротиворечивых, логически взаимосвязанных утверждений, обладающая предсказательной силой в отношении какого-либо явления; гипотеза (др.-греч. «основание», «предположение») – недоказанное утверждение, предположение или догадка (недоказанная и неопровергнутая гипотеза называется открытой проблемой); закон – вербальное и/или математически сформулированное утверждение, которое описывает соотношения, связи между различными научными понятиями, предложенное в качестве объяснения фактов и признанное на данном этапе научным сообществом и другие. На эмпирическом уровне научного познания используются такие виды научных методов, как: эксперимент (лат. *experimentum* – проба, опыт) в научном методе – набор действий и наблюдений, выполняемых для проверки (истинности или ложности) гипотезы или научного исследования причинных связей между феноменами (одно из главных требований к эксперименту – его воспроизводимость); научное исследование – процесс изучения, эксперимента и проверки теории, связанный с получением научных знаний; наблюдение – это целенаправленный процесс восприятия предметов действительности, результаты которого фиксируются в описании; для получения значимых результатов необходимо многократное на-

блюдение, при этом используют непосредственное наблюдение, которое осуществляется без применения технических средств и опосредованное наблюдение – с использованием технических устройств; измерение – это определение количественных значений, свойств объекта с использованием специальных технических устройств и единиц измерения. Исследования проводят, как правило, следующих видов: фундаментальное исследование, предпринятое главным образом, чтобы производить новые знания независимо от перспектив применения и прикладного исследования. Методами, которые используются на обоих уровнях, являются:

- анализ – разложение единой системы на составные части и изучение их по отдельности;
- синтез – объединение в единую систему всех полученных результатов проведенного анализа, позволяющее расширить знание, сконструировать нечто новое;
- аналогия – это заключение о сходстве двух предметов в каком-либо признаке на основании установленного их сходства в других признаках;
- моделирование – это изучение объекта посредством моделей с переносом полученных знаний на оригинал [1].

Понятно и логично, что все вышеизложенные методы и виды научного подхода используются для получения новых знаний и объяснения еще малообъяснимых и вовсе неизученных явлений. Причем, вполне объяснимо, что в процессе изучения и научного исследования допускаются определенные значения погрешностей полученных результатов и принимаются некоторые допущения при разработке гипотез или теорий. Все эти моменты приемлемы в самом начале процесса изучения или исследования нового процесса или изучения функционирования какой-либо системы.

Как уже было отмечено выше, научный подход помимо применения в научной сфере, технических направлениях деятельности и экономике достаточно рано нашел самое серьезное использование и в управлении производством, производственными процессами и организациями. В современном управлении рассматривают и применяют четыре основных научных подхода к менеджменту: традиционный; процессный; системный и ситуационный [2]. При традиционном подходе рассматриваются по отдельности следующие элементы: работа, персонал, администрирование, мотивация, система управления фирмой и т. д. При процессном подходе управление рассматривается как процесс, например: постановка целей, планирование, организация работ, мотивация и контроль. Разработка процесса или алгоритма управления организацией выносится на первый план. При системном подходе организация рассматривается как система со своим входом (цели, задачи), выходом (результаты работы по показателям), обратными связями (между персоналом и руководством, внешними снабженцами и менеджерами, внешними сбытчиками и менеджерами, покупателями и

внутренними сбытчиками и т.д.), внешними воздействиями (налоговое законодательство, экономические факторы, конкуренты и т.д.) [3]. Основные цели при системном подходе:

- исключение противоречивости целей подразделений организации;
 - обеспечение однонаправленности действий подразделений;
 - поиск критических факторов успеха организации;
 - обеспечение факторов устойчивости функционирования организации;
 - обеспечение адаптивности (приспосабливаемости) работы организации;
 - обеспечение совместимости работы подсистем организации (например, подсистемы персонал с подсистемой руководство, подсистемы сбыт с подсистемой покупатели и т. д.);
 - обеспечение эффективной работы обратных связей внутри организации (например, между потребителями и производителями, сбытчиками и производителями, персоналом и руководством и т. д.) [4].
- При ситуационном подходе методы управления могут меняться в зависимости от ситуации. Результаты деятельности организации анализируются в различных практических ситуациях. Ведется поиск наиболее значимых ситуационных факторов, влияющих на показатели хозяйственной деятельности в динамике, прогнозируются последствия (ожидаемый спрос, затраты, финансовые поступления и т. д.). На основании полученных данных планируется будущая деятельность организации. Часто ситуационный анализ проводят методами экспертных оценок, мозгового штурма (атаки) (с аргументами за и против), с использованием кейсов (от англ. случай) деловых ситуаций, помогающих накапливать практический опыт и принимать правильные управленческие решения. Известные «частные теории менеджмента» (мотивационные, бихейвиристские, организационные, ситуационные и др.) не претендуют на роль всеобщей теории менеджмента, не имеют четко очерченных общего предмета исследований и общей цели.

Историческо-предметный принцип не подходит для решения задачи классификации научных исследований в области менеджмента. Первым шагом в этом направлении должно являться эвристическое «обнаружение» предмета исследований верхнего уровня, свойства которого «покрывают» все множество свойств возможных предметов частных исследований. Достижения кибернетических теорий в виду общеполитической значимости их общих постулатов и узости частных результатов могут быть использованы лишь частично для построения общей теории менеджмента [5].

Анализ исследований в рассматриваемой области показывает, что на сегодняшний день существуют две точки зрения, которые, однако, скорее дополняют, нежели вытесняют одна другую. Швейцарский доктор политологии Т. Йеннер так пытается привести к знаменателю дискуссию между рыночниками и теоретиками, развивающими ресурсную концепцию стра-

тегического управления: «В рамках индустриально-экономического подхода важнейшее значение придается степени привлекательности отрасли ... Поэтому предприятие, рассчитывающее на стратегический успех, должно тщательно выбирать отрасль, выходить на наиболее выгодные рынки».

Подобная точка зрения доминировала в 70–80-е годы. В частности, решения по диверсификации производства принимались именно с расчетом на сулящие высокую прибыль рынки. Однако неудачи многих из этих проектов поставили под сомнение зависимость долгосрочного успеха только от условий выбранной отрасли... Наряду с этим результаты многочисленных исследований показали, что специфические внутрифирменные параметры оказывали большее влияние на различия в успехе предприятий, чем отраслевые характеристики. Поэтому в дискуссиях по стратегическому менеджменту на первый план в последнее время вышел вопрос о приоритетной значимости собственных ресурсов и возможностей предприятий. Сторонники этой точки зрения считают, что в рамках стратегического менеджмента основная задача должна заключаться в том, чтобы развивать внутрифирменные ресурсы и компетенции, которые позволили бы предприятию завоевать преимущества перед конкурентами.

Итак, по крайней мере, дважды в теории и практике менеджмента наблюдается отрицание предыдущих подходов – «внимание самой фирме» сменяется «рыночной концепцией управления предприятием», в свою очередь вытесняющейся парадигмой, в которой большее значение, чем рыночные возможности предприятия, играют внутренние ресурсы и компетенции фирмы. В рамках ресурсного подхода управления хозяйственной структурой одинаково важными считаются все ресурсы: материально-технические, финансовые, система маркетинга, персонал организации и др. Что касается эволюции подходов, то изменение точек зрения особенно ярко проявляется в управлении человеческими ресурсами.

Концепций приоритета в сфере менеджмента управления персоналом на сегодняшний день достаточно много. Поэтому исследователи, занимающиеся теориями лидерства, вынуждены для удобства рассмотрения классифицировать их в отдельные группы. В частности, среди тех из них, которые принято относить к мотивационному подходу, особую популярность приобрели так называемые теории «X» и «Y», автором которых является Д. Мак Грегор, а также теория «Z» У. Оучи. Данный подход предполагает, что соответствующий стиль управления руководителя формирует ответную реакцию коллектива в форме его поведенческих установок. Авторитарный стиль порождает ленивого сотрудника, которого нужно заставлять работать (теория «X»). Демократический стиль стимулирует появление инициативы у персонала (теория «Y»). Согласно теории «Z», организация будет действовать особенно успешно, если ее менеджмент руководствуется такими принципами, как формирование глубоких убежде-

ний в совместных этических ценностях, возвращение сильной корпоративной культуры, холистический подход к работнику (фирма – это семья) и др. Д. Мерсер, анализируя особенности кадровой политики в фирме ИБМ, увидел там проявление теории «Z». Причем он добавил в нее дополнительные принципы (назвал их теорией «I»), среди которых особенно важными стали сильная вера в индивидуализм и единый статус для всех работников. Теории «Z» и «I», подчеркивающие особое значение творческой энергии отдельного человека, несомненно, подошли наиболее близко к новой точке зрения на персонал. Одной из особенностей для современной России является то, что за короткий период российское управление должно пройти все те этапы развития, которые Запад проходил в течение 100 лет. Поэтому на современном этапе руководству организации, чтобы удержать работников, которые становятся группой профессионалов, представляющих ценность и конкурентное преимущество и большой интерес для предприятия. Остается единственное средство – обеспечить наилучшее удовлетворение их растущих потребностей. Дополнительной мерой по сохранению фирмы может быть подготовка этими специалистами дублеров, однако последнее является чересчур дорогим удовольствием. Затраты на такую подготовку способны привести к снижению конкурентоспособности. Поэтому необходимо переходить к новой концепции управления персоналом на уровне хозяйствующей структуры. Ее сущность – рассмотрение Человека в качестве главного объекта интересов менеджмента. Задача руководства при этом заключается в проведении такой кадровой политики, когда целью всей деятельности по управлению персоналом становится наилучшее удовлетворение растущих запросов и потребностей каждого члена организации. До сих пор при всех рассуждениях о важности кадров и создании наиболее благоприятных условий для раскрытия потенциала каждого сотрудника он рассматривался как объект, который подлежит управлению со стороны фирмы. Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия. Задача менеджмента в этом случае в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучшее, чем конкуренты, удовлетворение растущих потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать среди прочих целей организации и увеличивающаяся прибыль. Новый подход к управлению персоналом требует решения двух типов задач: первый – изучение человека на предприятии, второй – разработка программы действий, направленной на наилучшее удовлетворение потребностей отдельного сотрудника. Конечный результат такой деятельности должен проявиться в том, что каждый член коллектива предприятия в свою очередь станет лучше работать [6].

Концептуально соглашаясь с новой концепцией управления необходимо внести существенные дополнения в рамки этой новой системы управления организацией. Во-первых, успех организации и достижение ее своих оперативных и стратегических целей возможно только при совмещении руководителями любого предприятия возрастающих и меняющихся потребностей сотрудников с постоянно растущими целями самой фирмы и, во-вторых, с обязательным учетом системности организации, ее структуры управления, а также цикличности и непрерывности управленческой деятельности [7].

В заключение представляется существенным изложить следующее видение современного научного подхода в исследованиях вообще и в управлении в частности. Весьма важным представляется в процессе изучения любого неизведанного, не важно – индуктивно или дедуктивно, поднимать уровень представления (знаний) от гипотезы и теории до уровня закона – необходимого, существенного, устойчивого, повторяющегося отношения между явлениями в природе и обществе, так как познание закона и составляет задачу науки.

Библиографический список

1. Электронный ресурс. – URL: <https://studfiles.net/preview/6177313/>.
2. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 701 с.
3. Дафт, Р. Менеджмент / Р. Дафт, – СПб.: Питер, 2000. – 832 с.
4. Кунц, Г. Системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М.: Дело, 1981. – 302 с.
5. Рой, О.М. Современный менеджмент. Основные функции и методы. Курс лекций / О.М. Рой. – Омск, 1996. – 48 с.
6. Электронный ресурс. – URL: <https://otherreferats.allbest.ru>.
7. Меденков, С.А. Цикличность и непрерывность управленческой деятельности / С.А. Меденков // Вестник международных научных конференций. – Донецк, 2015. – С. 46–48.

[К содержанию](#)

УДК 336.77 + 657.432

ДВОЙСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

М.Д. Путилова

Как управлять дебиторской задолженностью и как проводить эффективную кредитную политику? Рекомендованы весовые значения, которые необходимо определять с учетом влияния каждого из показателей на погашение дебиторской задолженности в прошлые периоды. Рассмотрена проблема: всегда ли рост дебиторской задолженности может вызывать беспокойство руководителя? Предлагается вести сводный реестр дебиторов. В связи с предложенным реестром, возникает вопрос: можно ли абсолютно точно определить задолженность на текущий момент? Предложен ответ.

Ключевые слова: сомнительные и безнадежные долги, кредитование покупателей, рефинансирование дебиторской задолженности, страхование кредитов, факторинг, управление задолженностью, кредитный договор, эффективная кредитная политика.

В современной литературе по бухгалтерскому учету и анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия достаточно много информации, посвященной просроченной дебиторской задолженности, в Интернете достаточно статей, описывающих методы работы и дающих общие рекомендации. Но какие бы источники мы ни изучали, нигде нет того, что можно было бы назвать пособием, в котором были бы сведены воедино и принципы, и методы, и проблемы, и способы их решения.

В чем причина? Причина, на наш взгляд, проста. Хороший специалист свои секреты не опубликует. Так как проблема возврата долгов была и остается актуальной, то, сейчас сфера возврата долгов – это новый развивающийся бизнес, в котором задействованы специалисты высокого уровня. Каждая такая фирма вырабатывает свои методы и способы решения проблемы.

Сегодня на слуху у всех хорошо известные и основные проблемы возникновения и роста дебиторской задолженности: неосмотрительная кредитная политика предприятия по отношению к покупателям; неразборчивый выбор партнеров; трудности в реализации продукции; слишком высокие темпы наращивания объемов продаж; наступление неплатежеспособности и даже банкротство ряда потребителей.

И наоборот, резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами:

- сокращением продаж в кредит;

- потерей потребителей продукции.

Необходимость интенсивной работы с просроченной задолженностью появляется при увеличении кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т. е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. На практике многие бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности.

Реальным и первым стало рассуждение о том, что долги отдают только тем, кто о них напоминает. Вторым таким избитым положением является призыв не уговаривать вернуть долг, а требовать. Третьим – в сделке участвуют личности, а, значит, всегда можно договориться. Все это абсолютно правильно. Но что конкретно надо делать в той или иной ситуации? Как вести переговоры? Часто, ожидая помощи, мы надеемся, что получим что-то конкретное, осязаемое и применимое на практике, но...

В активах предприятия значительную долю занимает дебиторская задолженность. Она является элементом его сбытовой деятельности. Слишком высокая доля дебиторской в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и тем самым повышает риск его финансовых потерь. Снизить такой риск, увеличить рост продаж и, как следствие, в конечном счете положительно повлиять на финансовый результат предприятия, поможет, на наш взгляд, разумное использование коммерческого кредита [1, с. 22].

Дебиторская задолженность, достигая величины 30 % от реальных активов баланса, может существенным образом влиять на формирование конечных экономических показателей деятельности фирмы и, в том числе на формирование рыночной стоимости бизнеса.

Признаки дебиторской задолженности: с одной стороны (для дебитора) – она источник бесплатных средств; с другой стороны (для кредитора) – это возможность увеличения ареала распространения его, увеличение рынка распространения работ и услуг. И третий аспект, который обычно не афишируется, – это способ отсрочки налоговых платежей по схеме «взаимных долгов» [4, с. 197].

Предметом нашего исследования являются товарные кредиты и сопутствующие им просрочки платежей. Они занимают львиную долю в общем объеме дебиторской задолженности и к тому же являются активными финансовыми инструментами. Предприятиями сознательно представляются товарные кредиты с целью увеличения объемов реализации и получаемой прибыли. Несомненно, ими в этом усматривается прямая выгода. Но есть здесь и отрицательный момент: наличие дебиторской задолженности при-

водит к тому, что предприятия-кредиторы вынуждены значительные суммы оборотных средств отвлекать из оборота на неопределенное время.

С одной стороны, кредитование покупателей приводит к увеличению выручки и прибыли, а с другой – к увеличению расходов предприятия, связанных с привлечением краткосрочных финансовых ресурсов и возникновением просроченной дебиторской задолженности. Возникает в связи с этим вопрос: «Как управлять дебиторской задолженностью и как проводить эффективную кредитную политику?»

Сформулируем, что же на наш взгляд, эффективная кредитная политика? Думаем, это политика, максимизирующая прибыль от инвестирования в дебиторскую задолженность. Если у предприятия стабильная рентабельность продаж, то в качестве критерия эффективности кредитной политики, рекомендуем вместо максимизации прибыли рассматривать максимизацию объемов продаж.

Насколько целесообразно внедрение эффективной кредитной политики на предприятии можно определить с помощью коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность: чем больше доля дебиторской задолженности в оборотных активах, тем выше необходимость в данной политике. Об улучшении рыночной ситуации и повышении эффективности использования оборотных активов свидетельствует снижение данного коэффициента.

У предприятия не возникает потребности в кредитовании покупателей, а соответственно, не возникает и необходимости ведения эффективной кредитной политики, но это лишь в случае, если предприятие работает полностью по предоплате. Но мы должны не забывать, что работая по предоплате, предприятие минимизирует свою выручку за счет сокращения объемов реализации. Однако при сокращении объемов реализации сокращение прибыли также возможно.

В случае, если предприятие предоставляет отсрочку платежа, тем самым оно увеличивает продажи, а следовательно, и создает задел для роста прибыли. Известно, что кредитование практически всегда сопровождается ростом просроченной задолженности, что увеличивает издержки по возврату дебиторской задолженности, а это ведет к уменьшению получаемой прибыли. По нашему мнению, эффективная кредитная политика позволяет проводить профилактику сомнительных и безнадежных долгов.

Сегодня на предприятиях можно встретить одну из трех типов кредитной политики: жесткую, умеренную или либеральную. Выбор типа кредитной политики зависит как от объективных, так и от субъективных факторов. К объективным следует отнести рыночную ситуацию, с которой сталкивается предприятие, а предрасположенность руководителя предприятия к тем или иным мерам воздействия на предприятие-должника – к субъективным.

Если предприятие не испытывает проблем с реализацией продукции или его финансовое положение не позволяет увеличение риска невозврата платежей, то его кредитная политика будет носить более жесткий характер. Условия предоставления кредита содержат большие штрафные санкции. Явно наблюдается выраженный рост стоимости кредита. Приоритетный характер носит возврат дебиторской задолженности. Необходимость поддержания высоких объемов продаж в условиях приемлемой для предприятия рентабельности и при условии, если у него в наличии достаточное количество оборотных средств заставляет его использовать либеральную кредитную политику.

Однако мы не можем назвать ни одну из рассмотренных типов политики идеальными для предприятия. Почему мы придерживаемся такого мнения?

При жесткой политике наблюдается медленный рост объемов реализации и прибыли. С партнерами по бизнесу у предприятия могут отсутствовать доброжелательные отношения. При либеральной же политике наблюдается высокий риск невозврата задолженности, который может привести к большой потере финансовых ресурсов. Особо ощутимо это при малейших угрозах кризиса в экономике. Невозврат задолженности вызывает рост затрат на взыскание долгов, и как следствие – падает рентабельность активов. Такие последствия проводимых политик ни одной из них не дают стать доминирующей.

Мы заявили и о третьем типе политики – умеренный. На практике бизнес чаще всего предпочитает именно этот тип политики. Эта политика характеризуется не столь высоким уровнем риска и взвешенными условиями кредитования. «Золотая середина» оказывается наиболее востребованной предприятиями и тем более привлекательна, что она характеризуется отсутствием возможных негативных последствий.

Для нас, конечно же, является важным не типы политики, а как, используя ту или иную кредитную политику, можно управлять дебиторской задолженностью. Но прежде чем рассматривать процесс управления, рассмотрим, что включает в себя политика.

На наш взгляд, это:

- формирование условий предоставления товарного кредита;
- комплексную проверку дебиторов с целью определения их надежности и дифференциации по условиям предоставления кредита;
- формирование системы контроля дебиторской задолженности;
- определение политики взыскания просроченного долга и уровня допустимых расходов при возникновении безнадежных задолженностей;
- претензионную работу со злостными неплательщиками.

Несомненно, можно включить и анализ дебиторской задолженности (оценка уровня и состава задолженности, а также эффективность инвести-

рования в нее денежных средств), чтобы дать адекватную оценку и, конечно же, обоснование политики рефинансирования дебиторской задолженности.

Остановимся более подробно на некоторых из них. Рассмотрим пункт 1 политики – *формирование условий предоставления товарного кредита*.

Какие можно выделить критерии, которые используются при оценке кредитоспособности потенциальных должников? Это финансовые показатели данного предприятия; платежеспособность покупателя; общее время сотрудничества с данным предприятием; объем товарооборота с этим покупателем и регулярность закупок в предшествующие периоды; оборачиваемость дебиторской задолженности по данному предприятию; а также объемы и сроки его просроченной задолженности, ну и, несомненно, значимость клиента для предприятия.

Как работают эти критерии? При определении значения кредитного рейтинга дебитора все вышеназванные показатели отражаются по 10-балльной шкале. Наивысший балл присваивается наиболее предпочтительному для предприятия-кредитора состоянию. Каждому критерию присваивается его весовое значение и рассчитывается общий рейтинг кредитора.

Из опыта можно настоятельно рекомендовать – весовые значения необходимо определять с учетом влияния каждого из показателей на погашение дебиторской задолженности в прошлые периоды (смотреть: положительная ли динамика?).

Затем по полученным результатам оценки кредитоспособности все покупатели распределяются в группы по принципу:

- 9 баллов и выше – кредит предоставляется на эксклюзивных условиях;
- от 7 до 9 баллов – кредит предоставляется на стандартных условиях;
- при наборе от 5 до 7 баллов – кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме по сумме кредита или отсрочке платежа с последующим жестким контролем срока оплаты;
- менее 5 баллов – кредит не предоставляется.

Второй пункт политики гласит: комплексная *проверка дебиторов с целью определения надежности....*

Что это значит? Это значит, что по факту поступления заявок проводится диагностика потенциального клиента (запрашиваются копии учредительных документов, лицензий, полномочия на подписание договора, разрешение на совершение крупной сделки (более 25 % от стоимости имущества общества), оценка экономического эффекта сделки с учетом налоговых рисков, транспортных расходов, валютного регулирования и т.п.)

По нашему наблюдению, надежность выше, чем дольше работает предприятие.

Что еще может характеризовать надежность дебитора?

Наличие имущества на балансе предприятия. Заметным это становится при согласии дебитора на залог имущества в обмен на отсрочку платежа по кредитному договору.

Можно также узнать о стабильности работы управленческой команды обратившись к выписке из ЕГРЮЛ, и если директор предприятия на посту более 3-х лет, тем оно надежнее.

Обратить внимание: входит ли предприятие-должник в холдинговую структуру, в этом случае решение о возврате дебиторской задолженности может приниматься вышестоящей организацией, и все усилия по возврату от должника будут бесполезны.

На сайте покупателя особое внимание обратить на отзывы других поставщиков.

И еще платежеспособность можно определить по искам к нему других продавцов. В Банке решений арбитражных судов (БРАС) или в Графике рассмотрения арбитражных дел (ГРАД) можно бесплатно получить информацию.

По результатам анализа документов каждому клиенту присваивается балл надежности. Он и определит предельно возможные условия кредитования клиента.

Всегда ли рост дебиторской задолженности может вызывать беспокойство руководителя?

Постараемся ответить на вопрос с помощью примера.

Дебиторская задолженность на предприятии по итогам года выросла почти в 5 раз. Это вызвало беспокойство руководителя. При более детальном рассмотрении данного вопроса оказалось, что за этот же период выручка от продажи в кредит выросла почти в 10 раз. Следовательно, пятикратный рост дебиторской задолженности обеспечил десятикратный рост выручки, что свидетельствует о высокой эффективности работ по использованию дебиторской задолженности.

Чтобы руководитель предприятия лишней раз не проявлял беспокойство, можно предложить ему сформировать следующую систему контроля. Это будет своего рода отчет по расчетам с дебиторами, который призван контролировать своевременность погашения задолженности в соответствии с договорными условиями.

Этот вид отчета можно составлять раз в неделю, чтобы более оперативно управлять дебиторской задолженностью или раз в месяц, в зависимости от масштабов предприятия, его основных целей и др.

Предлагаемый отчет приведен в табл. Отчет дает возможность главному бухгалтеру принимать управленческие решения в рамках трехмерного контроля за дебиторской задолженностью фирмы. Немаловажным моментом является то, что с одной стороны выбор решения зависит от самого должника и от его значимости для предприятия-кредитора, с другой, от времени просрочки, а также – от суммы просрочки. Что еще положительного в предлагаемом реестре?

В рамках всего предприятия в целом видна общая картина с просроченной задолженностью.

В связи с предложенным реестром, возникает вопрос: можно ли абсолютно точно определить задолженность на текущий момент?

Существует только один способ точно узнать, каков в каждый момент времени полный объем просроченной задолженности на фирме. Его суть заключается в следующем. Если нам необходимо узнать, каков, например, на сегодняшний день полный объем просроченной задолженности, надо сегодня же прекратить деятельность фирмы по заключению новых договоров, приводящих к образованию задолженности вообще, при этом ограничившись только сопровождением уже заключенных договоров. Затем следует дождаться окончания срока действия последнего договора. Ожидание в этом случае может быть длительным (от нескольких месяцев до нескольких лет). После этого фирма проводит необходимые мероприятия по возврату возникшей просроченной задолженности и только тогда, когда будет принято решение, что вся задолженность является безнадежной, мы получим результат – именно столько ее было на день прекращения деятельности фирмы [2, с. 27].

Подходит ли нам такой вариант решения? Думаем, нет. Почему? Чтобы получить информацию о полной просроченной задолженности (еще ее называют полной ликвидационной), необходимо на некоторое время остановить работу фирмы, то есть фактически ее ликвидировать.

Таблица

Сводный реестр дебиторов на 01.01.2018 г.

Клиент	<i>Дни просрочки, тыс. руб.</i>				
	1–10	11–20	21–30	Более 30	Итого
Фирма А	160	32		8	200
Фирма В			64	16	80
Фирма С	100				100
Фирма D	50	158	132	174	514
Итого	310	190	196	198	894

На разных этапах могут появляться предпосылки безнадежной и просроченной дебиторской задолженности – при проведении преддоговорных процедур, заключении договора и исполнении договорных обязательств. На всех этапах должен быть контроль, а начинать беспокоиться о возврате денег: надо с момента, когда клиент оформил заявку.

Дебиторская задолженность как реальный актив предприятия играет важную роль в сфере бизнеса. И в силу необходимости на практике уже выработались некоторые процедуры оценки этого актива, например, при определении его рыночной стоимости как единого потока, когда вся балансовая величина дебиторской задолженности оценивается «оптом», как правило, на основе экспертно определенных среднеотраслевых коэффици-

ентов возвратности долгов. Однако разброс мнений исследователей по используемым технологиям реализации этих процедур достаточно широк, так как до настоящего времени практически не существует общепринятой методики оценки ее стоимости. А те предложения, которые рекомендуются в литературе, либо носят весьма общий характер, либо страдают слабой обоснованностью [3, с. 6].

Итак, мы постарались выяснить, дебиторская задолженность – благо или зло? И пришли к выводу, что однозначный в этом случае нельзя получить ответ. Все решается тем, что в данный момент перевешивает.

Библиографический список

1. Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. – М.: АСТ, 2007. – 116 с.
2. Покудов, А.В. Как управлять дебиторской задолженностью / А.В. Покудов. – М.: Эксмо, 2008. – 157 с.
3. Прудников, В.И. Оценка стоимости дебиторской задолженности / В.И. Прудников. – Челябинск: Челябинский Дом печати, 2000. – 100 с.
4. Путилова, М.Д. Финансовая устойчивость как функция активов / М.Д. Путилова // Вестник университета (государственный университет управления). – 2011. – № 25. – С. 197–199.

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 338.1

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Алексахина, А.А. Демин

По результатам проведенных исследований выявлены пути обеспечения экономической безопасности на предприятии и продемонстрирована необходимость применения системы обеспечения информационной безопасности. Исследованы методы выявления манипулятивного поведения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, анализ угроз, внешние и внутренние факторы, финансовое состояние.

Согласно стратегии национальной безопасности России до 2020 года, экономическая безопасность (ЭБ) представлена как основной, неотъемлемый элемент национальной безопасности, которая рассматривается как

система, включающая в себя внешние и внутренние факторы, жизненно важные интересы объектов безопасности – личности, общества, государства, реальные и потенциальные угрозы их безопасности, институты субъектов обеспечения безопасности [2].

Среди угроз экономической безопасности следует рассмотреть, в-первых, угрозы объективные и субъективные. Второй тип угроз – угрозы внешние и внутренние. О развитии мира как глобального социально-экономического процесса свидетельствует наличие глобальных угроз человечеству, впервые обозначенных в первых докладах Римскому клубу.

Статус глобальных носят угрозы экологической безопасности и истощаемости природных ресурсов, выражающейся в энергетических и сырьевых кризисах. Сегодня к числу глобальных угроз относят также угрозы международного терроризма, мировых эпидемий «социальных болезней» наподобие СПИДа, загрязнения Космоса и Мирового океана, нарушения торгового и финансового баланса, где долг низкоразвитых стран высокоразвитым, который превышает триллионы долларов и не подлежит выплате, становится источником опасности и средством манипуляции на национальном уровне, а также проблемы, связанные с демографическим балансом, с состоянием образования и культуры [2].

Усиливается угроза, связанная с транспортным балансом, где только на автодорогах в катастрофах погибает четверть миллиона людей и около миллиона получает серьезные ранения. Повышаются риски морских и речных, авиа- и железнодорожных рейсов в связи с ростом международного терроризма. О значимости внешних угроз для любого государства свидетельствует факт осуществления во множестве стран мира (Японии, Южной Корее, странах ЮВА, некоторых государствах Латинской Америки) экзогенной модернизации, обусловленной давлением внешних факторов, а не внутренней потребностью элит и народа. Тот же путь, по-видимому, предстоит пройти и России, стремящейся преодолеть воздействие внешних угроз – прежде всего, усиливающейся глобальной конкуренции – посредством модернизации экономико-политической системы и общественных отношений.

В качестве внутренних (эндогенных) угроз России сегодня выступают: деиндустриализация страны, сохранение деформированности структуры экономики; институциональная незавершенность экономических преобразований; несовершенство законодательства и нормативно-правовой базы; слабая координация взаимосвязей реального и финансового секторов; ограниченные возможности по страхованию рисков; ухудшение состояния научно-технического потенциала; изъятие из внутреннего оборота финансов и интеллекта; нарастание безработицы; дифференциация в доходах населения [2].

К этому же разряду относится и социально-демографическая безопасность, связанная с процессами воспроизводства населения и обеспечением населения достойными условиями жизни.

В настоящее время в качестве реальных угроз экономической безопасности России можно выделить 6 основных факторов: снижение производственного потенциала ввиду высокого износа основных фондов; утрату рынков сбыта; низкую конкурентоспособность продукции; вывоз капитала за рубеж; опасность обострения финансового кризиса; низкий уровень жизни населения.

Потенциальными угрозами, имеющими перспективную (прогноз на 10 и более лет) вероятность реализации, являются: во-первых, научно-технологическое отставание от США, Японии, Индии, Китая, Кореи, стран ЕС, Бразилии и Израиля; во-вторых, зависимость от иностранной рабочей силы; в-третьих, обострение экологических проблем, которое примет катастрофический характер; и в-четвертых, коррупция в управлении национальной экономикой.

Среди опосредованных угроз экономической безопасности выделяются: низкая конкурентоспособность продукции; преобладание сырьевой направленности экспорта; зависимость от импорта техники и технологий; дискриминационные меры к российским товарам на мировых рынках; низкий уровень притока инвестиций; криминальная борьба за передел собственности; неэффективная валютная, налоговая и таможенная политики государства; слабая кредитно-банковская поддержка реального сектора; вывоз капитала за рубеж; межотраслевые ценовые диспаритеты; отсутствие реальной протекционистской политики государства по отношению к отечественным производителям [2].

Далее рассмотрим подробнее методы оценки экономической безопасности, которые возможны к применению на конкретных предприятиях в целях обеспечения безопасности на нем.

Для выявления мошенничества возможно использование следующих методов манипулятивного поведения: метод МЕТЕРС (метод текущего рационального самоконтроля), метод интроспекции (прием подключения подсознания к анализу признаков), метод медитаций (при данном методе сначала исключаются внешние факторы, затем осуществляется расслабление и концентрация на объекте интереса (манипуляторе и признаках), метод МАССА (метод ассоциативно-синестезийных символьных аналогий), динамический анализ (суть его состоит в отслеживании изменений ваших дел с момента появления рядом с вами предполагаемого манипулятора [3].

Кроме названных методов существуют другие методы анализа или «идентификации манипулирования». Все они относятся к числу транзакционных.

Следует выделить два пути обеспечения безопасности от мошенничества: внешний и внутренний. Внешний напрямую связан с проверкой руко-

водителей тех предприятий, которые пытаются заключить с Вами сделки. Речь идет об их репутации и личностных качествах: большие финансовые запросы или личные долги, пристрастие к рисковым сделкам, уголовное прошлое, связь с криминальными структурами, стремление уехать за рубеж с предварительным приобретением недвижимости, личное ведение всех дел данным лицом.

Обеспечение внутренней безопасности также имеет свои особенности. Служба безопасности предприятия должна, в первую очередь, определиться с категориями работников, наиболее часто совершающих правонарушения и имеющих доступ к документам, бланкам, информации. К каким категориям относятся: работники бухгалтерии; лица, ведущие переговоры с потенциальными партнерами, занимающиеся оформлением и заключением договоров. Привлечение их к соучастию в совершении преступления может осуществляться путем подкупа, шантажа, запугивания, угроз. «Эти действия оказывают влияние на работника предприятия и вызывают изменения в его поведении. У таких лиц может появиться страх, неуверенность, либо наоборот – повышенный интерес к тем или иным сведениям» [4].

Определенное внимание служба безопасности должна уделить и уволенным (бывшим работникам предприятия). «Необходимо позаботиться, чтобы такое лицо не взяло с собой различные бланки, удостоверения и другие документы предприятия». Важную роль играет также разработка мероприятий по хранению документов, подбору кадров, «созданию условий, исключающих совершение правонарушений, поскольку 70 % рабочих и служащих могут воспользоваться этими условиями».

Методами выявления и оценки угроз безопасности предприятия занимается контрразведка, входящая составной частью в службу ЭБ предприятия. Ключевым для нас является метод, определяемый специалистами как криминалистический сравнительный анализ. В основе его лежат мыслительные образы конкретных, единственных в своем роде предметов, вещей, процессов, явлений, действий, людей, событий.

При сравнительном анализе во внимание принимаются признаки объектов, их сходство или различие, результаты сравнения, осмысливание которых дает дополнительные сведения для анализа. Источником информации нередко являются бухгалтерские документы, нахождение в них противоречий (между содержанием и фактическим положением дел). Разновидностью данного метода выявления и раскрытия экономических преступлений является СМА – сравнительный модельный анализ. Он позволяет устанавливать сходство или отличие сравниваемых объектов, одни из которых чаще всего являются мысленной моделью исследуемого события, поведения, определять его количественные или качественные характеристики и принимать на этой основе соответствующее правовое решение.

Критический уровень ЭБ предприятия прежде всего выражается в оценке его финансового состояния: $R_a < a$, где: a – цена капитала (норма дисконтирования или ставка рефинансирования),

$$R_a = \frac{\Pi}{A} = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{A} = R_n \cdot O_a, \quad (1)$$

где Π – прибыль; A – активы предприятия; R_n – рентабельность продаж продукции (коммерческая маржа); O_a – отдача активов (коэффициент трансформации).

Критические значения рентабельности собственного капитала (R_c) также определяются из соотношения $R_c < a$. Структурный состав этого показателя, который необходим в аналитической оценке финансового состояния предприятия, целесообразности и допустимости по ЭБ условий привлечения заемных средств, представляется трехмерной моделью:

$$R_c = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{A} \cdot \frac{A}{C} = R_n \cdot O_a \cdot \frac{1}{K_a}, \quad (2)$$

где C – собственный капитал; K_a – коэффициент автономии (соотношение собственных средств в общей их сумме).

Этот показатель характеризует финансовую автономию предприятия, то есть независимость собственной деятельности от внешних источников ее финансирования.

Из взаимосвязи этих показателей следует, что хозяйствующие субъекты при одинаковой величине R_a могут отличаться уровнем экономической безопасности, что является следствием разной структуры финансовых источников образования капитала.

В зависимости от величины показателей R_n и O_a можно выделить возможные зоны хозяйствования и направления развития предприятия (рис. 1). «Идеальной считается зона, когда оба показателя имеют высокую величину, а критической – их низкую величину. В случаях же, когда величина показателя разная, зона считается допустимой. Кризисная зона определяется отрицательной величиной R_n .

Анализ состояния дел в области информационной безопасности бизнеса (ИББ) показывает, что в ряде развитых стран успешно функционирует вполне устоявшаяся инфраструктура системы мер по защите конфиденциальной информации от внешних и внутренних угроз. «Тем не менее, как свидетельствует реальность, злоумышленные действия над информацией не только не прекращаются, а имеют достаточно устойчивую тенденцию к росту. Опыт показывает, что для успешного противодействия этой тенденции необходима стройная и управляемая система обеспечения безопасности информации»[4]. Важнейшими ее принципами следует считать:

– законность мероприятий по выявлению и предотвращению правонарушений в информационной сфере;

- непрерывность реализации и совершенствования средств и методов контроля и защиты информационной системы;
- экономическая целесообразность, определяемая сопоставимостью возможного ущерба и затрат на обеспечение ИББ;
- комплексность использования всего арсенала имеющихся средств защиты во всех подразделениях фирмы и на всех этапах информационного процесса.

Последнее дает наибольший эффект тогда, когда все используемые средства, методы и мероприятия объединены в единую управляемую систему ИББ [3]. В этом случае достигается полный охват объектов защиты в рамках бизнес-организации.

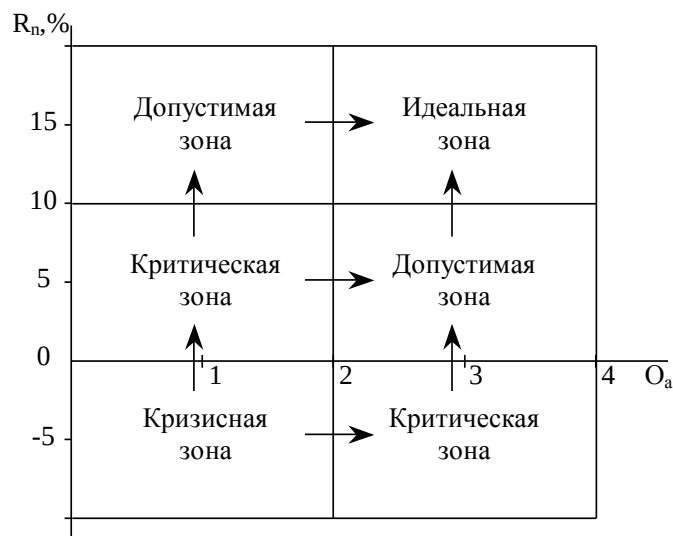


Рис. 1. Возможные зоны хозяйствования и направления развития предприятия: R_n – рентабельность продаж продукции (П/В), O_a – оборачиваемость активов (В/А), В – объем продаж, П – чистая прибыль, А – активы предприятия

Алгоритм действий по обеспечению ИББ состоит из восьми пунктов, представленных на рис. 2. Важно подчеркнуть, что с точки зрения экономической целесообразности защищать следует лишь ту информацию, разглашение (утечка, потеря) которой неизбежно приводит к материальному или моральному ущербу. С этой точки зрения важнейшим свойством ИББ является возможность обеспечения прозрачности бизнеса [5]. Данное условие необходимо учитывать при разработке политики информационной безопасности, что позволяет руководству бизнес-организации:

- сосредоточить свое внимание на наиболее важных аспектах обеспечения экономической безопасности;
- контролировать возникающие риски и потенциальные угрозы;
- отслеживать качество и эффективность исполнения принимаемых управленческих решений.

По мнению некоторых авторов, наиболее опасным субъектом угроз является легальный пользователь, допущенный к ее ресурсам (потребители и персонал). Особую опасность представляют случаи, когда в бизнес-организациях нет специальных средств защиты конфиденциальной информации.

Другим источником угроз являются лица, не имеющие легального доступа к информационным ресурсам (так называемые «субъекты несанкционированного доступа», в отличие от «субъектов легального доступа»). «Такой канал может быть создан путем вскрытия защищающих информацию в каналах связи криптографических средств, использования несовершенных технических средств, создающих побочные излучения и наводки, взлома систем защиты компьютерной информации (в том числе, хакерские атаки), а также старинным методом вскрытия замков и сейфов с похищением (а также с копированием) ценных документов. Все эти действия характеризуются высокой скрытностью и сопровождаются колоссальной степенью неопределенности для того, кто подвергается нападению» [5].



Рис. 2. Алгоритм действий по обеспечению информационной безопасности бизнеса

Уровень угроз во многом зависит от масштаба и вида деятельности бизнес-организации. Соответственно, разнообразными могут быть и направления защиты, подразделяемые на три группы (рис. 3).



Рис. 3. Основные направления защиты конфиденциальной информации

Координирующим центром защиты является служба информационной безопасности во главе с ее начальником в ранге заместителя руководителя бизнес-организации.

На рис. 4 представлена систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности, разработанная в процессе исследования. Здесь же названы основные требования к службе ЭБ, связанные с наличием на предприятии Р-системы (разведки и контрразведки). Ее составной частью является проведение экспертизы любого бизнес-проекта (а также его основной части, называемой механизмом образования дохода – МОД).



Рис. 4. Систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности

В настоящее время признаком культуры управления бизнесом является наличие Р-системы. Все актуальнее становятся вопросы по обеспечению эффективной службы ЭБ, имеющей в своем составе разведывательные и

контрразведывательные подразделения, т.к. уровень девиантного поведения субъектов экономических отношений становится год от года все выше. Оптимизация Р-системы связана с оценкой эффективности реализации охранных и защитных мероприятий. В данном случае приводится сравнительная оценка двух величин: затрат на обеспечение экономической безопасности и текущих издержек, снижающихся по мере повышения уровня экономической безопасности.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (извлечение – Статья 83).
2. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности».
3. Викулов, О.В. Система управления информационной безопасностью коммерческой организации [Электронный ресурс] / О.В. Викулов // Информационно-аналитический журнал Факт. – № 7. – URL: <http://www.fact.ru>.
4. Крылова, О. Ключевая фигура информационной безопасности [Электронный ресурс] / О. Крылова // Элитный персонал. – 2002. – URL: <http://www.academy.ru>.
5. Курило, А. Информационная безопасность в организации: взгляд практика [Электронный ресурс] / А. Курило // Открытые системы. – № 7–8. – URL: <https://www.osp.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 005.966 + 658.3-057

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ

И.Г. Гуляева, Д.В. Федулов

Приведены методы оценки деловой карьеры руководителя в области управления, определены основные принципы, задачи и цели при выборе определенного метода оценки. Установлено, что оценка деловой карьеры руководителя является важной частью общей процедуры управления эффективностью компании, которая заключается в измерении успешности деятельности руководителя по достижению поставленных целей.

Ключевые слова: деловая карьера, оценка, критерии, рейтинг, методы, компетентность, профессиональная деятельность.

Проблема деловой карьеры руководителя, ее планирование и реализация в современных условиях хозяйствования приобретает серьезное значение. Понятие карьера характеризуется как «бег, жизненный путь, попри-

ще». В широком понимании этого слова означает – успешное продвижение в области какой-либо деятельности. В узком понимании карьера предполагает последовательность важных перемен деятельности, связанных с изменением положения руководителя по служебной лестнице.

Иначе говоря, карьера руководителя – это индивидуально осознанные и изменяемые позиция и поведение, связанные с трудовым опытом и деятельностью на протяжении его жизни.

Однако понятие карьеры не означает непременно и постоянное движение вверх в рамках организационной иерархии. Вот почему различают горизонтальное и вертикальное продвижение. Горизонтальное продвижение предусматривает рост руководителя в квалификационном плане до признания его профессионалом в своем деле. Ведь в пределах одной должности возможны определенные уровни, связанные с качеством управленческого труда.

Вертикальное продвижение предусматривает перемещение руководителя на более высокие должности.

К основным целям деловой карьеры руководителя с точки зрения его жизненных целей обычно относят:

- соответствие профессии и занимаемой должности уровню самооценки руководителя;
- получение морального удовлетворения;
- уважение со стороны социального окружения (родных, близких, знакомых и др.);
- творческий характер деятельности, возможность достижения определенной степени независимости;
- достойная оплата управленческого труда;
- наличие свободного времени, позволяющего продолжать активное обучение и самосовершенствование, воспитание детей, отдых и др.;
- наличие различных льгот, составляющих дополнительный стимул целеустремленной деятельности;
- потенциальная возможность достойной жизни после выхода на пенсию.

Оценка деятельности руководителя является одним из способов выявления успешности в функционировании процессов предприятия, становясь началом соответствующих корректив при выявлении отклонений от установленных параметров. Достигается этот эффект за счет обратной связи с руководителями в отношении слабых и сильных сторон их деятельности, с обсуждением путей и возможностей ликвидации имеющихся проблемных зон. Предназначена оценка деятельности руководителя для решения следующих задач. Стимулирование на достижение поставленных целей. Определение возможных кандидатов на перемещение внутри предприятия. Определить задачи и цели руководителей на отчетный период. Принять

решения в отношении материального вознаграждения руководителей. Проведение конкурса среди руководителей на получение от предприятия финансирования на обучение [1].

Деловая оценка руководителей проводится для оценки эффективности совместной деятельности сложившегося коллектива руководителей предприятия, и анализа их деятельных установок.

Критерии оценки руководителя предприятия выражаются экономическими и производственными показателями. Самый универсальный критерий – показатель чистой прибыли. Чем выше позиция руководителя в организационной структуре компании, тем больший удельный вес характерен для данного критерия. Но при работе с этим критерием в качестве основного нужно руководствоваться и другими показателями – в частности, данными о текучести персонала, экономии прямых и косвенных расходов, эффективности капиталовложений и пр.

Дать оценку деловой карьеры руководителя можно при помощи методов, представленным ниже.

Метод анкетирования

При данном методе оценки разрабатывается оценочная анкета, в которой представлен набор некоторых вопросов, описаний. На основе оценочной анкеты оценивающему предстоит провести анализ наличия указанных черт у руководителя. Как правило, данный метод оценки сопровождается следующим методом, таким как «Описательный метод оценки». Интервьюер выявляет и описывает наличие положительных и отрицательных черт аттестуемого.

Метод классификации

Данный метод предполагает ранжирование руководителей по определенному критерию от лучшего к худшему – присваивая им соответствующий порядковый номер.

Метод сравнения по парам

В основе данного метода предположено сравнение в группе аттестуемых в одной должности. Затем проводится подсчет количества раз, когда аттестуемый в своей паре оказывался лучшим. Полученные результаты становятся основой составления рейтинга по группе.

Рейтинг или метод сравнения

В основе такого рейтинга – оценка соответствия сотрудника занимаемой должности. Важнейшим компонентом при такой оценке становится перечень задач, которые должен выполнять сотрудник. После составления данного перечня изучается деятельность аттестуемого, с учетом затрачиваемого времени на решения, способов выполнения и прочее.

Метод заданного распределения

Данный метод предполагает оценку для аттестуемых в рамках заранее установленного распределения оценок. В частности, возможен следующий

вариант: 10 % – неудовлетворительно; 20 % – удовлетворительно; 40 % – вполне удовлетворительно; 20 % – хорошо; 10 % – отлично. Распределение возможно по разным критериям оценки.

Метод оценки по решающей ситуации

Специалисты по оценке при работе с этим методом составляют перечень «правильных» и «неправильных» вариантов поведения сотрудника в типичных ситуациях.

Метод рейтинговых поведенческих установок

В основе данного метода – применение «решающих задач», из которых будут выводиться необходимые от сотрудника личные и деловые качества, они и будут критериями оценки.

Метод шкалы наблюдения за поведением

Метод аналогичен предыдущему, однако вместо определения поведения сотрудника в решающей ситуации в текущее время, фиксируется аттестуемым количество случаев, когда сотрудник вел себя определенным образом. Данный метод довольно трудоемкий, приводящий к значительным издержкам [2].

Метод анкет и сравнительных анкет

Предусматривает набор вопросов либо описаний поведения сотрудника. Аттестуемым ставится оценка напротив черты характера, которая, как он полагает, более всего присуща для аттестуемого. На основе суммы данных отметок и будет определен общий рейтинг анкеты конкретного сотрудника.

Интервью

Методика, которую специалисты по работе с персоналом переняли из социологии. Как правило, данная методика тесно связана со структурированным интервью, которое предполагает рассказ аттестуемого о реальных случаях в своей профессиональной деятельности, сопровождающихся промахами либо успехом.

Метод «360 градусов оценки»

Данный метод основан на оценке деятельности руководителя. При этом оценка деятельности руководителя проводится его руководителем, подчиненным либо коллегами. Могут варьироваться формы оценки, но все они предполагают заполнение одинаковых бланков для всех оценивающих, с обработкой результатов на компьютере для анонимности. Главная задача – всесторонняя оценка.

Метод независимых судей

Данный метод основан на следующем: 6–7 человек, независимые члены комиссии, задают различные вопросы. Процедура подобна перекрестному допросу по различным сферам деятельности. Перед судьей находится компьютер, на котором оценивающий нажимает «+» при правильном ответе и

«—» при неправильном. Программа по результатам оценки выдает заключение. Также возможен вариант с ручной обработкой ответов.

Тестирование

При данном методе оценки использоваться могут разные тесты, в зависимости от содержания: квалификационные; психологические; физиологические.

Метод комитетов

Оценивание проводит группа экспертов – для выявления способностей кандидатов о возможности претендовать на другие должности. Метод предполагает следующие этапы: разбивается деятельность на отдельные составляющие; проводится оценка в баллах результативности каждого вида деятельности и степень успеха; составление 3 списков работ – те, которые удастся успешно решать, которые удастся решать периодически, и те, которые не удадутся. Вынесение заключительной комплексной оценки.

Предполагается проведение оценки персонала в рамках специально разработанных развивающих и имитационных деловых игр.

Метод деловых игр

Предполагается проведение оценки персонала в рамках специально разработанных развивающих и имитационных деловых игр.

Метод оценки на основе моделей компетентности

Моделями компетентности описываются деловые и интеллектуальные качества сотрудника, его навыки межличностной коммуникации, которые нужны для успешной профессиональной деятельности. Разрыв необходимого и существующего уровня компетентности представляет собой основание для составления индивидуальных планов профессионального развития.

Метод центров оценки

Данный метод предполагает три этапа.

На первом этапе предполагается решение двух основных задач:

- выяснение деловых и личных качеств сотрудника;
- определение программ индивидуальных тренировок руководителя для развития его способностей и поведенческих навыков.

Рассмотрим некоторые процедуры, которые применяются при оценке деятельности руководителя.

1. Выполнение управленческих действий

Отводится для выполнения данных заданий 2 часа. Оцениваемому за данный период предстоит изучить пакет деловых бумаг, инструкций, приказов и т.д., с подготовкой ответов на письма, распоряжения и т.п. Фактически, принцип построен на моделировании реальной деятельности руководителя. После проведения данной работы предполагается интервью с аттестуемым, чтобы выявить его организаторские способности в определенном направлении деятельности. Для проведения интервью привлекаются подготовленные практики.

2. Обсуждение проблем в небольшой группе

Данная процедура предполагает оценку навыков групповой работы. Может быть, разнообразная тематика оцениваемых проблем, но обычно относится к управленческим вопросам. В частности, может ставиться перед оцениваемыми руководителями задача подобрать из числа текущих кандидатов одного для заполнения вакансии. При этом перед испытуемым ставится две задачи:

- подбор кандидата, умеющего хорошо решать рабочие задачи;
- приложить максимум усилий для продвижения своего кандидата.

Оценка деятельности испытуемого отражается в баллах на каждой стадии процедуры.

3. Принятие решений

Оцениваемых объединяют в 3 группы, которые представляют управленческие команды 3 конкурирующих компаний. Команды занимаются управлением компаниями в течение 2 лет. За отведенное время им предстоит принять решения по ценообразованию, производству, кредитам, инвестициям.

На втором этапе предусмотрено прохождение тестов, которые представляют собой: тесты общих способностей; тесты вербальных способностей; тесты на выявление умения оценивать других лиц; личностные тесты (основанные на 16-факторном вопроснике Кеттелла или др.).

На третьем этапе определяется оценка каждого испытуемого коллегами. Для этого подготавливаются для оценки специальные бланки. Испытуемыми высказывается свое мнение о членах группы, относя каждому к конкретной группе – «лидеров» либо «сотрудников», проводя оценку по ряду параметров. Работа на данном этапе подготавливается, вместе с интерпретацией результатов, психологами. На каждого аттестуемого после 3 этапов оценивания составляется заключение по его управленческим способностям, уровню подготовленности к занятию должности, развитию управленческих навыков [3].

При этом методе порой сравнивается экспертная оценка сотрудника и его самооценка деловых и личных качеств. Иногда получаются довольно показательные результаты.

Метод «мозгового штурма»

Возможно использование данной методики для каждого структурного подразделения, если в организации число подразделений составляет более 12–15.

Таким образом, оценка деятельности руководителя является одним из способов выявления успешности в функционировании процессов предприятия, становясь началом соответствующих корректив при выявлении отклонений от установленных параметров. Достигается этот эффект за счет обратной связи с руководителями в отношении слабых и сильных сторон

их деятельности, с обсуждением путей и возможностей ликвидации имеющихся проблемных зон.

Библиографический список

1. Жураховский, А.С. Управление развитием карьеры специалиста на основе системного подхода / А.С. Жураховский // Вестник Московского Государственного областного университета. Серия: «Экономика». – 2015. – № 2. – С. 67–72.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2012. – 48 с.
3. Сотникова, С. Организационная карьера: детерминанты достижения конкурентных преимуществ на рынке труда / С. Сотникова // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 7. – С. 109–117.

[К содержанию](#)

УДК 658.3-057 + 005.32

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Попова, А.В. Романова

Особенности организационного поведения менеджеров корпоративных организаций рассмотрены с позиций системного подхода. Организационное культуростроение представлено в виде основного пути формирования менеджерского потенциала данного вида организаций. Обосновано концептуальное видение перспектив эффективного развития организационного поведения и действия корпоративных менеджеров.

Ключевые слова: менеджмент, организационное поведение, эффект, деятельность, системный подход, конкурентоспособность, культуростроение.

Подчеркивая актуальность рассматриваемого нами вопроса, отметим, что рост профессионализма менеджмента все более превращает его в самостоятельную силу – «когнитариат» (социальную группу, чья мощь основывается на знании о знаниях как «делать» деньги, увеличивать доход, прибыль).

Словарь английского языка определяет менеджмент как: способ, манера общения с людьми; власть и искусство управления; административные навыки, орган управления. Все это в полной мере относится и к спортивному менеджменту корпоративной организации.

Цель менеджмента как целостной системы управления деятельностью корпоративной организации (КО) заключается в устойчивом росте капитала, ценностной значимости данного хозяйствующего субъекта.

В настоящей работе акцент делается на учете особенностей организационного поведения менеджеров в данном культуростроении. Предполагается, что системность в этом вопросе играет ключевую роль. Предполагается также, что в перспективе количество менеджеров (когнитариата в общей численности персонала КО) будет неизменно расти. Соответственно, будет возрастать и значимость их организационного поведения в достижении поставленных целей корпоративной организации. Это (как мы полагаем) является ключевым фактором формирования синергетического эффекта и достижения делового успеха как в ближайшей, так и отдаленной перспективе.

В специальной литературе психолого-педагогического плана поведение рассматривается на уровне личности, групп и корпоративной организации в целом. Многочисленными авторами справедливо отмечается, что под этим термином понимается система взаимосвязанных реакций, осуществляемых (на том или ином уровне) с целью приспособления к среде жизнедеятельности. Подчеркивается также: извне наблюдаемая двигательная активность; общественно обусловленная активность, регулируемая рынком и культурой. Внутри организации поведение индивидов определенным образом стимулируется (в том числе, и на групповом уровне). Речь при этом идет о психологии культуры и ситуативной психологии.

Нас в этом плане интересует совокупность возможных регуляторов организационного поведения (администрирование, конфликтология, этика делового и компенсаторного общения) с позиций эффективной деятельности менеджеров КО. Ее системная оценка, как показал обзор литературы, мало изучена.

Данная работа подводит некоторые итоги научной деятельности в этом направлении (с позиций выявления особенностей организационного поведения менеджеров КО).

К понятию «организация» можно подходить с двух точек зрения: структурной и поведенческой. Во втором случае в центре внимания находятся не способы распределения производственных обязанностей, а люди (работники КО). Как справедливо отмечают некоторые специалисты в сфере организационного строения, независимо от того, насколько тщательно продумана структура организации, ее деятельность будет определяться в первую очередь людьми, входящими в ее состав, их способностями и мотивацией к труду.

Поведенческий анализ организации предпринимательской деятельности связан с рядом ключевых понятий. Прежде всего это: роль, статус, социальная группа, деловое общение, руководство, власть, сила. Это также организационная культура, лидерство и культура управления.

Организационная культура призвана отразить отношение КО к законности, личности, качеству выпускаемой продукции, финансам и производственным обязательствам, открытости и достоверности деловой информации. Это должно воплощаться в комплексе правил, традиций, ритуалов и символов, которые постоянно дополняются и совершенствуются. Успех работы КО в рыночных условиях в определенной мере зависит от ее репутации и как делового партнера. Репутация, «доброе имя» компании имеет совершенно определенное выражение в виде надежности КО (как партнера), качества выпускаемой продукции и многого другого, охватываемого понятием «организационная культура» [2].

Лидерство. Для проведения любых изменений в организации предпринимательского типа необходим соответствующий лидерский потенциал. И прежде всего это касается стратегических изменений организационной культуры (рис. 1). Этот потенциал определяет силу культуры управления, способную адаптироваться к изменениям внешней среды (в связи с пониманием важности изменения и обучения восприимчивости).

Суть лидерства состоит в возможности как можно более глубокого исследования изменений во внешней среде и нахождении способов адаптации к ним. Здесь речь идет о лидерстве как о роли (а не должности). Она может иметь место в любом подразделении фирмы, однако, чтобы произошли реальные изменения, лидерским качеством должны обладать высокопоставленные руководители (топ-менеджеры организации предпринимательского типа).



Рис. 1. Упрощенный алгоритм использования лидерского потенциала структурных преобразований в сфере организационного культуростроения

Для эффективного выполнения своей роли лидеры должны оставаться на границе между организацией и внешней средой. В то же время они должны контактировать с теми ее частями, которые сами тесно связаны с внешней средой (отделами сбыта закупок, маркетинга, связи с общественностью, юридическими и финансовыми подразделениями). Назовем основные роли лидеров в формировании и внедрении стратегических изменений: 1) точное и глубокое понимание происходящего во внешней среде; 2) признание наличия неопределенности; 3) обеспечение психологической безопасности; 4) накопление противоречивой информации; 5) понимание неизбежности ошибок в процессе обучения; 6) управление всеми фазами процесса изменений (в особенности при внедрении новых «культурных» представлений).

Выявление критических проблем в развитии лидерства и культуры управления следует осуществлять на основе SWOT-анализа (анализа слабых и сильных сторон организации, ее возможностей и угроз осуществлению предпринимательской деятельности). Результатом такого анализа являются практические рекомендации по разработке стратегий роста и внутриорганизационного сотрудничества.

Культура управления. В настоящее время понятие «культура управления» используется для обозначения самых разных явлений, принятых в группе совместно работающих людей, символов и их значений, ценностей, идеологии, правил, норм, эмоций, коллективного бессознательного, моделей поведения и т.п. Это свидетельствует о том, что понятие культуры управления не уникально и достаточно размыто. Общими составляющими практически во всех известных определениях выступают история и традиции; глубинный, иногда скрытый, смысл; коллективная направленность; способ мышления при формировании и восприятии идей; ориентация на инструментальные и духовные нормы и ценности. Вместе с тем, проблемные аспекты существующих определений связаны с нечетким пониманием системы ценностей, составляющих культуру управления. В частности, в большинстве исследований не выработаны, или нечетко сформулированы критерии, определяющие взаимосвязь культуры управления с деятельностью структурных подразделений КО, не выработаны подходы к увязке культуры управления с функциями управления в системе корпоративного менеджмента.

Сущность культуры управления представлена автором в виде табл., где определены параметры комплексности, выделена концепция культуры управления, которая является важнейшим элементом новой управленческой парадигмы.

Следует различать два подхода к оценке значимости культуры управления: культурологический и экономический. С точки зрения первого подхода – культура – цель, а второго – средство достижения цели. Говоря ина-

че, культура управления может быть функцией и фактором, влияющим на деловой успех. В последнем случае культура может иметь отрицательную значимость, если такого успеха не наблюдается.

Таблица

Комплексный подход к пониманию сущности культуры управления
организацией предпринимательского типа

Параметр комплексности	Раскрытие содержания
Концепция культуры управления	Общие категории, присутствующие в культуре управления: нормы поведения; ценности, ментальность, взгляды, комплексность, методы и приемы управленческой деятельности
Стороны культуры управления	Внешние Внутренние
Границы простираемости	Адаптация к окружающей среде Управление внутренней интеграцией Представления о физической и социальной реальности
Цель культуры управления	Обеспечение полезности; рост комплексности организации, ценностной значимости организации, рыночной привлекательности
Движущая сила совершенствования культуры управления	Социально-экономическая и организационная неудовлетворенность лидера организации, коллектива
Пути влияния культуры управления на деятельность организации	Внешнее признание Внутреннее объединение Экономическая безопасность хозяйственной деятельности Социокультурный потенциал личности Качество управленческих решений Кадровая политика
Механизмы изменения культуры управления	Первичные и вторичные Саморегулирование и государственное регулирование

Под развитием культуры управления понимается процесс ее закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное. В результате такого изменения возникает новое качественное состояние культуры – ее состава и структуры.

Обобщая приведенный выше материал, укажем на важность «принципов создания хорошей организации». Они были разработаны в свое время А. Файолем [7] и до сих пор используются на практике в качестве ключевых. Отмеченное особенно касается таких принципов, как единство управ-

ления, планирование корпоративной деятельности, гибкости организационной структуры КО или организации предпринимательского менеджмента.

Особую значимость культура управления имеет с позиций рассмотрения организационного поведения менеджеров КО. И прежде всего это связано с возможностью достижения – на этой основе – делового успеха.

В процессе исследования нами разработан алгоритм выявления особенностей организационного поведения менеджеров КО (рис. 2). Он включает в свой состав пять блоков, определенным образом связанных между собой. В одном из них делается акцент на многообразии факторов и типологии поведения личности корпоративного менеджера, в другом – на методах и технике оценки организационного поведения. Кроме того, акцентируется внимание на культуuroстроительном аспекте и ППМК-видении организационного поведения менеджеров корпоративной организации.

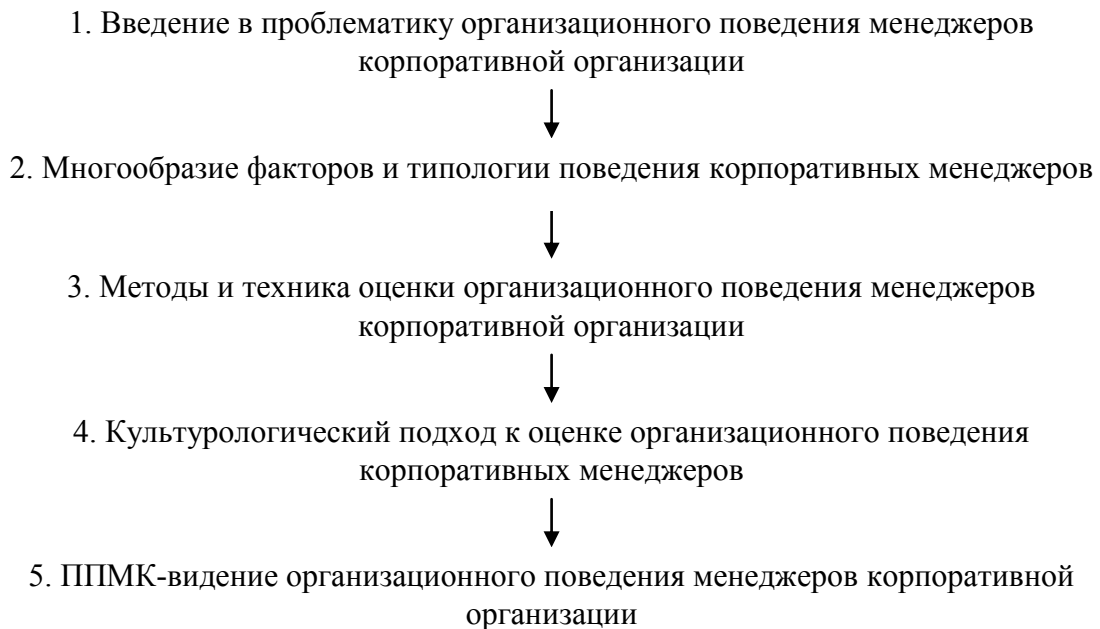


Рис. 2. Алгоритм выявления особенностей организационного поведения менеджеров корпоративной организации

Такого рода видение концентрирует внимание на: профессионализме (П), параметрах личности корпоративного менеджера (п), мотивации (М), культуре (К).

Культура корпоративного менеджера (прежде всего – деловая) может быть самой различной, то же самое касается и профессионализма.

Параметры личности следующие: инициатор, интегратор, администратор, производитель. Каждый корпоративный менеджер имеет различный их набор (с преобладанием одного из параметров).

С позиций мотивации корпоративных менеджеров можно подразделить на группы [6]:

- мотивированные,
- перспективные,
- проблемные,
- немотивированные (многие параметры мотивации с позитивной стороны их не характеризуют). Имеется в виду: 1) размер доходов или оплаты труда; 2) четкость целевых установок и доверительность отношений; 3) надежное место и удобный график. Далее – по данным одного из проведенных в процессе исследования опросов – следует: соревновательность, самореализация, хороший коллектив, возможности для карьерного роста, интересная, творческая работа, соответствие работы способностям, большой отпуск, а также возможность получать новые знания и проявлять инициативу.

Речь может идти об «искусстве мотивации». Данный термин ввели в оборот А.А. Томпсон и А.Д. Стрикленд, по мнению которых при определении задач менеджеру важно указать на желаемый результат (достижение поставленных целей), а не его обязанности и сферу приложения усилий.

Кроме мотивации на практике исследуются стимулы, под которыми понимается побуждение к действию. Особую роль, кроме того, играют: потребности, интересы, усилия, мотивирующие средства, а также движущие силы поведения данных субъектов экономических отношений.

При оценке уровня мотивационной эффективности за основу взяты теоретические разработки В. Врума, в соответствии с которыми мотивация есть функция трех взаимосвязей: 1) затраты труда – результаты; 2) результаты – вознаграждение; 3) ценность вознаграждения – степень удовлетворенности вознаграждением [8]. Мотивация при этом сама является одним из трех факторов, определяющих организационное поведение.

Обобщая, отметим, что известны различные особенности корпоративной деятельности. Это касается, например, бухгалтерского учета, труда работников. Однако особенностям организационного поведения корпоративных менеджеров уделяется пока мало внимания (несмотря на то, что результаты их труда во многом определяют деловой успех любой КО). Предлагаемая с этой целью концепция ППМК-видения в некоторой степени восполняет данный пробел.

Библиографический список

1. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон; пер. с англ. М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
2. Мильнер, Б.З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 864 с.

3. Попова, А.А. Оценка роли лидерства в достижении делового успеха / А.А. Попова, Г.Н. Пряхин // Инновации в производственно-коммерческих исследованиях. – Костанай: КСТУ, 2009. – С. 135–142.
4. Попов, А.Н. Менеджмент как когнитариат и основа формирования национального богатства / А.Н. Попов, Г.М. Дементьев. – Челябинск: Институт экономики ФралГУФК, 2008. – 64 с.
5. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с.
6. Тараданов, А.А. Социологическое исследование трудовой мотивации в Челябинской области / А.А. Тараданов, О.Н. Горшкова, Н.И. Корзенко. – Челябинск: ЧелГУ, 2011. – 127 с.
7. Файоль, А.В. Учение об управлении / А.В. Файоль; пер. с англ. – Рязань, 1924. – 70 с.
8. Vroom, V.H. The New Leadership: Managing Participation in Organizations / V.H. Vroom, A.G. Jado. – N.Y.: Pentice-Hall, 1988.

[К содержанию](#)

УДК 330.837 + 330.34

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Д.В. Федулов, А.А. Демин, И.Г. Гуляева

По результатам проведенных исследований оценена взаимосвязь между институтами и экономическим развитием. Установлены преобладающие взгляды на развитие институциональной экономики; основные причины экономического роста; проведен анализ основных теорий развития институциональной экономики.

Ключевые слова: институты, экономическое развитие, экономический рост, институциональная экономика.

На рубеже XX–XXI вв. происходил активный рост Новой Институциональной Экономики, а качество институтов стали использовать для объяснения дифференциации в экономическом развитии различных стран.

В рассматриваемый период сформировалась точка зрения, что низкое качество институтов развивающихся стран – основная причина их проблем в экономике. Поэтому такие известные международные организации как Всемирный банк и Международный Валютный Фонд (МВФ) стали активно продвигать принципы корпоративного управления в англо-американской редакции, которые, по мнению данных организаций, имели «качествен-

ные» институты, эффективно обеспечивающие права частной собственности и гарантирующие рыночную свободу.

Побуждение к принятию «качественных» институтов англо-американского стандарта достигалось принятием обязательств в рамках подписанных инвестиционных проектов в развивающихся странах [1]. Активное продвижение институтов англо-американского стандарта в развивающихся странах осуществлялось многочисленными международными организациями, такими как ВТО, МВФ, Всемирный банк и другими. Необходимо отметить, что внедрение новых институтов предполагало изменение законодательства стран, в которые данные институты импортировались.

Давление со стороны стран с англо-американскими институтами усиливалось за счет информационных кампаний в международной финансовой прессе, провозглашавшей институты, функционирующие на иных принципах, не соответствующими международным «стандартам качества» [2].

Институты, функционирующие в развитых странах, отстаивают интересы финансового капитала, а не промышленного, крупных транснациональных корпораций развитых стран. Поэтому экспорт институтов из развитых стран в остальные – абсолютно выгодно крупным международным корпорациям, имеющим свои интересы по всему миру.

В начале XXI века были проведены многочисленные исследования взаимосвязи развития экономики и действующих в стране институтов. В результате этих исследований было установлено, что лучшими являются такие институты, которые гарантируют максимальную защиту частную собственность, рыночную свободу и тем самым обеспечивают стабильное развитие экономики.

Дальнейшие исследования показали, что представление о том, что взаимосвязь между рынками и институтами частной собственности и развитием экономики является достаточно поверхностным. Поэтому существующие институциональные теории развития нуждаются в более детальной проработке. Взаимосвязь между институтами и экономическим развитием не является линейной и статичной [2].

Как полагают ведущие эксперты в области исследования развития институциональной экономики, институты оказывают приоритетное влияние на развитие экономики, но необходимо учитывать и обратное воздействие, которое не рассматривается в большинстве случаев.

Под влиянием развития экономики происходит трансформация существующих институтов: повышается прозрачность институтов, увеличивается их доступность, возникают новые институты.

Экономическое развитие обеспечивает рост благосостояния общества, а это, в свою очередь, приводит к возникновению «качественных» институтов (законодательное регулирование финансового рынка, демократия и т.д.) [3].

Проблема большинства развивающихся стран заключается в том, что они расходуют достаточно много средств на заимствование институтов англо-американского стандарта, а их можно было бы направить на финансирование инфраструктурных проектов, развитие здравоохранения и образования, а это, в свою очередь, будет способствовать развитию экономики в будущем [4].

Итак, чтобы получить целостное видение того, как осуществляется взаимодействие между развитием экономики и институтами, и выработать четкие рекомендации по поводу экономической политики необходимо рассматривать все причины в комплексе.

Многочисленные исследования, проводимые ранее, и исследующие взаимосвязь между экономическим развитием и институтами были упрощены.

В этих исследованиях утверждалось, что «либеральные» институты, обеспечивающие максимальную свободу и защищающие права частной собственности, способствуют росту инвестиций, обеспечивая рост экономики [5].

Отметим, что связь между развитием экономики и институтами более глубокая.

Способствуют ли более свободные экономические институты интенсивному экономическому росту? Действительно ли максимальная экономическая свобода обеспечит интенсивный рост экономики?

Прежде всего, необходимо четко определить, что представляет собой свободный финансовый рынок. Но понимание свободного рынка зависит от тех норм, которые определены в институтах, взаимодействующих с рынком.

Кроме того, институты, обеспечивающие неограниченную свободу для бизнеса, не будут способствовать улучшениям в социальной сфере. Данной точки зрения придерживаются многие экономисты, в том числе представители неоклассического направления.

Современные представители неоклассического направления утверждают, что взаимосвязь между «свободной» экономикой и быстрым экономическим ростом не является очевидной.

Еще один вопрос, который возникает при исследовании институциональной экономики: способствует ли экономическому росту эффективная система защиты прав частной собственности?

Отвечая на данный вопрос, необходимо прежде всего отметить, что существуют и другие формы собственности (не только частная собственность). Рассмотрение исключительно частной собственности происходит из-за того, что большинство экономистов-неоклассиков считают государственную собственность неэффективной.

В настоящее время известны также смешанные формы собственности, объединяющие коллективную и частную собственность на ресурсы.

Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что коллективная и государственная собственность на определенных временных этапах позволяют обеспечить достижение важных социальных целей и роста экономики, а в некоторых случаях обеспечить и максимальную защиту прав частной собственности [5].

Итак, предположение о том, что росту инвестиций и росту экономики способствует наилучшая защита прав частной собственности, является спорным.

Всегда ли одинакова связь между развитием экономики и институтами?

Современная система взглядов на экономическое развитие и институты не рассматривает тот факт, что связь между развитием экономики и институтами различна в разных обществах и трансформируется со временем.

Институты могут способствовать экономическому росту, а могут и препятствовать ему. Так, значимость определенной защиты прав собственности является очевидной для обеспечения экономического роста и инвестиций, но чрезмерная защита прав собственности может препятствовать росту и привести к негативным последствиям для общества в целом. В итоге это может привести к снижению привлекательности инвестиций в инновационный бизнес, так как вызовет существенный рост издержек, что в итоге снизит норму прибыли до нуля.

Кроме того, различные институты не могут функционировать одинаково в разных странах. Установлено, что развивающиеся страны вынуждены нести более высокие издержки, связанные с обеспечением прав интеллектуальной собственности, чем развитые страны, так как последние обладают правом собственности на различные патенты. Поэтому защита прав собственности варьируется в зависимости от уровня экономического развития страны.

Отметим также, что и институты в различные временные периоды могут по-разному влиять на экономический рост.

Таким образом, преобладающие институциональные теории не обеспечивают комплексного видения взаимодействия между институтами и экономическим развитием. Они не учитывают воздействие экономического развития на институты, а исследуют только то, как институты оказывают влияние на развитие. Данные теории утверждают, что институты, с максимальной защитой прав частной собственности, обеспечивают лучший рост. Также эти теории полагают, что связь между развитием экономики и институтами является постоянной и не меняется со временем.

Библиографический список

1. Acemoglu D. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // Handbook of Economic Growth, Amsterdam: North-Holland. – 2005. – Pp. 385–472.

2. Chang, H.-J. Institutions and economic development / H.-J. Chang // Journal of Institutional Economics. – 2011. – № 7: 4. – Pp. 473–498.
3. Hodgson, G. On the Institutional Foundation of Law: The Insufficiency of Custom and Private Ordering / G. Hodgson // Journal of Economic Issues. – 2009. – № XLIII (1). – Pp. 143–166.
4. La Porta, R. The Economic Consequences of Legal Origins / R. La Porta, F. Lopez-de-Salinas, A. Schleifer // Journal of Economic Literature. – 2008. – № 46 (2). – Pp. 285–332.
5. Ostrom E. Challenges and Growth: The Development of the Interdisciplinary Field of Institutional Analysis / E. Ostrom // Journal of Institutional Economics. – 2007. – № 3 (3). – Pp. 239–264.

[К содержанию](#)

УДК 342.72/.73

ПРИНЦИП ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ДОСТУПНОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА

Ю.В. Шумова, А.В. Шумов

Статья посвящена проблеме доступности электронных информационных ресурсов. Актуальность проблемы обосновывается анализом динамики дел судов общей юрисдикции в рассматриваемой области и собственным социологическим исследованием. На основе сравнительного анализа принципа универсального дизайна закрепленного в Конвенции ООН «О правах инвалидов» и принципов микроэргономики делается вывод: универсальный дизайн является подотраслью микроэргономики и явлением тесно связанным с синергетикой. Далее применяя методы микроэргономики и синергетики в рассматриваемой предметной области выделяются общие и частные методы доступности электронного информационного ресурса формулируется принцип инструментальной доступности информационного ресурса. Делается вывод о необходимости законодательного закрепления данного разделения и переработки законодательства на его основе, что позволит снизить нагрузку на органы, осуществляющие прокурорские проверки, и перейти к обеспечению не формальной, а фактической доступности электронных информационных ресурсов.

Ключевые слова: универсальный дизайн, микроэргономика, информационные электронные ресурсы, лица с инвалидностью.

В условиях современного общества, доступность к электронным информационным ресурсам является одной из составляющих уровня жизни: дистанционная запись на прием к врачам, получение государственных ус-

луг, оплата товаров и так далее. Особую актуальность вопросы доступности информационных ресурсов получили в связи с ратификацией Российской Федерацией Конвенции «О правах инвалидов». В статье 2 Конвенции определено понятие универсального дизайна. «Универсальный дизайн» означает дизайн предметов, обстановок, программ и услуг, призванный сделать их в максимально возможной степени пригодными к пользованию для всех людей без необходимости адаптации или специального дизайна [1].

Заметим, в Конвенции ООН «О правах инвалидов» не говорится об универсальном дизайне информационных ресурсов, возможно авторы Конвенции относят информационные ресурсы к одной из перечисленных в определении категории. Однако в той же статье 2 Конвенции «О правах инвалидов» есть уточнение, что «Универсальный дизайн» не исключает ассистивные устройства для конкретных групп инвалидов, где это необходимо. То есть, в тексте Конвенции ООН «О правах инвалидов» не в явной форме предполагаются некоторые границы универсальности.

Таким образом, российские законодатели столкнулись с проблемой имплементации норм Конвенции «О правах инвалидов» о чем свидетельствует динамика количества дел судов общей юрисдикции по решению вопросов обеспечения беспрепятственного доступа лиц с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья к информации (См. рис. 1) [2]. Только 36 из 2251 дела были инициированы лицами с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья, остальные дела инициированы в рамках прокурорских проверок. По данным приведенной статистики можно сделать вывод о низкой эффективности (примерно 2 %) имплементации норм Конвенции ООН «О правах инвалидов».

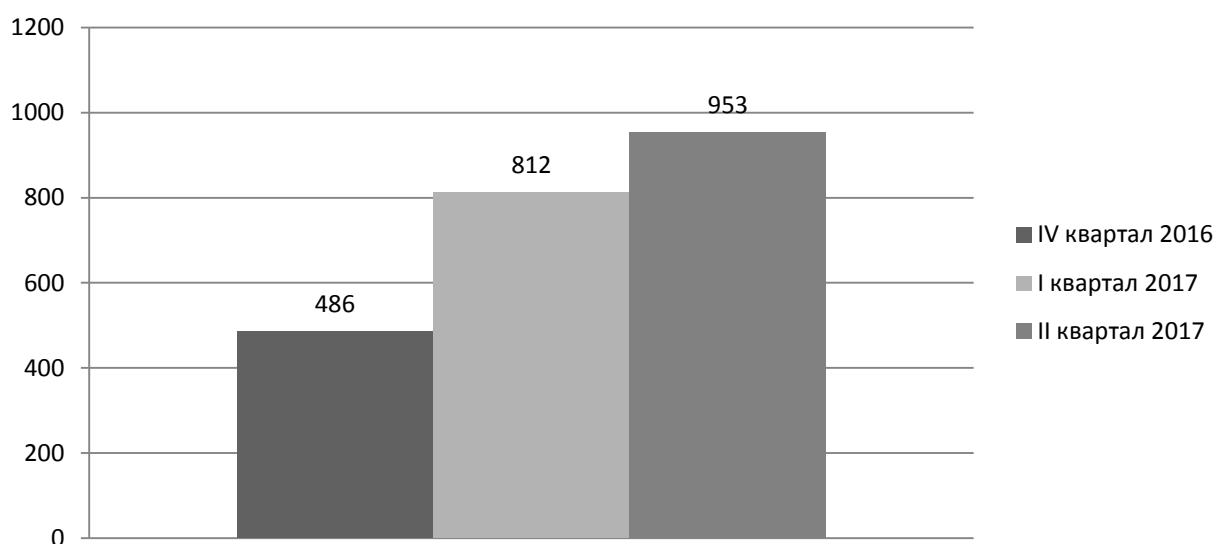


Рис. 1. Динамика количества дел судов общей юрисдикции по решению вопросов обеспечения беспрепятственного доступа лиц с ОВЗ к информации [2]

Наличие проблемы так же подтверждается данными собственного социологического исследования, респондентами которого явились лица с ОВЗ по зрению (183 человека): абитуриенты, студенты, выпускники ВУЗов Челябинской, Читинской, Свердловской, Смоленской, Тамбовской, Самарской, Нижегородской, Тюменской областей и ХМАО (См. рис. 2) [5]. Данное исследование дает следующую оценку эффективности имплементации норм Конвенции ООН «О правах инвалидов»: 4,8 %. Таким образом, эффективность имплементации норм Конвенции ООН «О правах инвалидов» составляет 2–4,8 %. Такое положение дел создает парадокс: многие фактически доступные информационные ресурсы согласно критериям, имплементированным в российское законодательство, являются не доступными; и наоборот: многие фактически недоступные ресурсы согласно этим же критериям являются доступными, что ведет к негативным правовым последствиям, а именно: стремление к формальному соблюдению принципов доступности и нарушению конституционного права свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию.

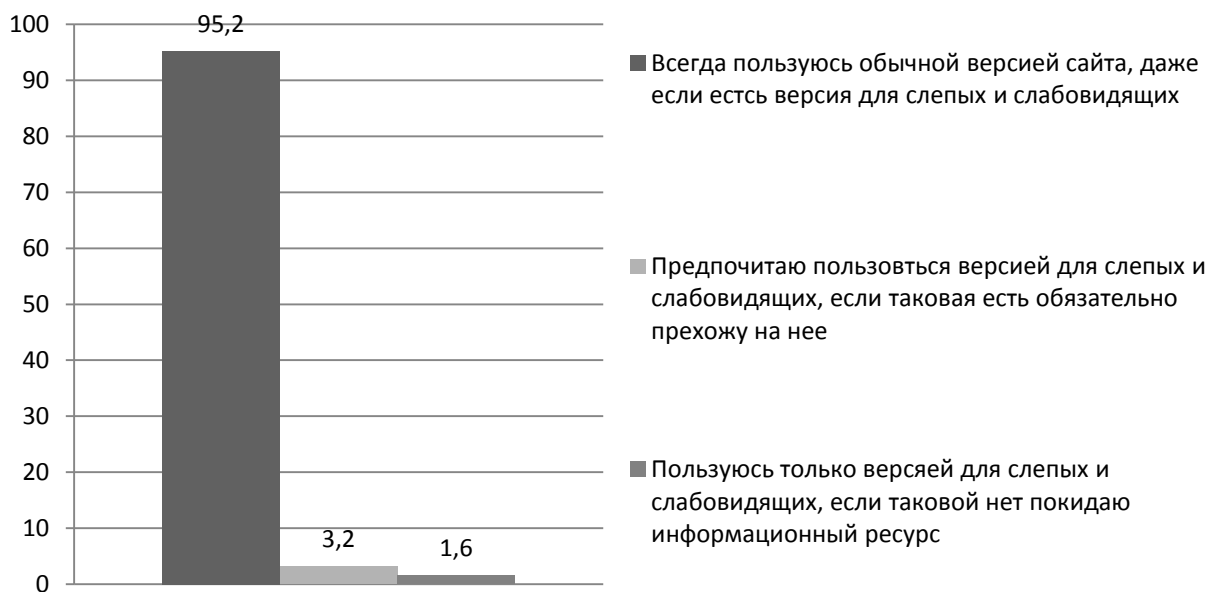


Рис. 2. Статистика использования специальной версии информационного ресурса для слепых и слабовидящих

Выскажем предположение о причинах низкого уровня имплементации норм Конвенции ООН «О правах инвалидов»: многие исследователи, разработчики национальных норм подходят к универсальному дизайну как к абсолютно новой категории, не вписывая его в существующие, давно апробированные подходы. Между тем, универсальный дизайн можно считать подразделом микроэргономика, а также явлением тесно связанным с си-

нергетикой. Данный вывод делается на основании результатов сравнения принципов универсального дизайна и основных принципов проектирования рабочего места в микроэргономике, а так же метода системного подхода в синергетике.

Таким образом, если считать универсальный дизайн частью микроэргономики, то на него распространяется один из центральных подходов данной науки, ставшим традиционным разделение предметной области на три элемента: человек, инструмент, среда. Одним из основных понятий синергетики является понятие структуры как состояния системы, не стремящейся к термодинамическому равновесию. Таким свойством необходимо обладают системы, в которых в качестве элемента присутствует человек, а мы имеем дело как раз с такой системой. Первым шагом на пути решения проблем доступности информационного ресурса является анализ структуры системы «Человек-инструмент-среда», такая система состоит из трех очевидных элементов «Человек», «Инструмент», «Среда» и взаимосвязей по типу «каждый с каждым» (См. рис. 3) [3].



Рис. 3. Система «Человек-инструмент-среда»
в контексте проблем доступности информационного ресурса

Примерный алгоритм решения проблемы, по аналогии с [4].

1. Разделение предметной области на среду и инструмент. Данное разделение весьма условно и зависит от задач стоящих перед исследователем.
2. Поиск решений проблемы в подобласти «Среда».
3. Поиск решений проблемы в подобласти «Инструмент».
4. Согласование решений на границе двух областей, в нашем случае границей является интерфейс «Инструмент – среда».

Если учесть, что пункты 1, 2, 3 уже решены и проработаны в достаточно хорошей степени, то задача доступности информационного ресурса сводится к решению пункта 4. А именно, к законодательной регламентации и регулированию принципов взаимодействия программ экранного доступа и электронных информационных ресурсов.

Предлагается разделить принципы, а следовательно, и требования доступности информационного ресурса на общие и частные. Администрацию информационных ресурсов обязать выполнять только общие принципы, разработчиков ПО – частные принципы.

Сформулируем так же принцип инструментальной доступности среды.

Некоторые элементы среды доступны только при помощи инструмента, для всех, не только для лиц с инвалидностью и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Таким образом, в некоторых случаях недоступность среды нельзя считать дискриминационной. Все выше сказанное актуально и для информационных ресурсов.

Заключение. Если пересмотреть подход к универсальному дизайну, не как к самостоятельному явлению, а как подотрасли микроэргономики, и смежным явлением с синергетикой, то можно выработать единый методологический подход к решению многих проблем в этой области, в том числе и правового характера. Разделение принципов доступности на общие и частные, а главным образом, доработка российского законодательства регулирующего доступность информационных ресурсов на основе этого разделения позволит:

1. Снизить нагрузку на органы проводящие прокурорские проверки.
2. Перейти от формального выполнения требований доступности информационных ресурсов к фактическому, что в перспективе должно повысить уровень имплементации норм Конвенции ООН «О правах инвалидов».

Библиографический список

1. Конвенция ООН «О правах инвалидов» (Заключена в г. Нью-Йорке 13 декабря 2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 6. – Ст. 468.
2. СудАкт: база судебных актов, судебных решений и нормативных документов [Электронный ресурс]. – URL: <http://sudact.ru/>.

3. Шумов, А.В. Учет некоторых психологических факторов при моделировании процесса возникновения несчастных случаев в системе «человек-инструмент-среда» / А.В. Шумов // Электробезопасность. – 2007. – № 2–3. – С. 20–25.

4. Ильин, А.М. Согласование асимптотических разложений решений краевых задач / А.М. Ильин. – М.: Наука. Гл. ред. физ. -мат. лит., 1989. – 336 с.

5. Шумова, Ю.В. Нарушение некоторых принципов информационного права в контексте обеспечения беспрепятственного доступа инвалидов по зрению к информации / Ю.В. Шумова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Право». – 2018. – № 1. – С. 94–98.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ, ПРАВА В г. МИАСС

УДК 347.965:378.4

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ КЛИНИК В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

С.С. Арсентьева

В статье рассмотрены некоторые проблемы развития юридических клиник в высших учебных заведениях. В частности рассматриваются вопросы доступности бесплатной юридической помощи для граждан, оказываемой студентами-клиницистами юридических клиник вузов.

Ключевые слова: юридическая клиника, студенты-клиницисты, доступность правовой помощи.

В начале статьи укажем, что некоторые вопросы, связанные с правовыми проблемами юридических клиник вузов, нами уже рассматривались в предыдущей статье [2, с. 69]. Правовая помощь, оказываемая юридическими клиниками вузов, должна быть не только бесплатной, но и доступной. Принцип доступности указан в «Стандартах деятельности юридических клиник при оказании бесплатной юридической помощи».

Как правило, за бесплатной правовой помощью обращаются наименее социально защищенные категории граждан. К данной категории, согласно ст. 20 ФЗ-№ 324 «О бесплатной юридической помощи» [4] относятся пенсионеры, инвалиды, дети-сироты и др. Эти граждане в силу разных причин, обычно недостаточно информированы о возможности получения бесплатной правовой помощи в юридических клиниках вузов, зачастую и о существовании таких клиник узнают случайно от знакомых, уже обращавшихся туда за помощью.

Проведенный нами опрос граждан, обратившихся в юридическую клинику Института права ЧелГУ, позволил выявить такую картину: 60 % лиц узнали о существовании юридической клиники от своих знакомых; 10 % прочитали рекламу на здании, где размещена юридическая клиника; 5 % – из рекламной продукции. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что официальная реклама «не работает», и это в целом негативно влияет на доступность услуг юридических клиник.

Доступность понимается как: состояние, при котором субъекты, имеющие права, могут реализовывать их беспрепятственно.

Удобное расположение помещений юридических клиник, имеющих свободный доступ; Широкое информирование о деятельности юридиче-

ских клиник, их возможностей. Сотрудничество с органами социальной защиты населения, пенсионными фондами и другими органами и организациями, обслуживающими интересы социально-незащищенных слоев населения для распространения информации о возможностях юридических клиник. Сотрудничество с НКО, целью деятельности которых является защита интересов тех или иных категорий граждан (общество слепых, общество глухих и др.).

Как показывает опыт, помещения юридических клиник, как правило, размещены в учебных корпусах (чаще), либо в других помещениях (например, в помещении студенческого общежития). И само это помещение, и его расположение должны отвечать ряду требований: посещение клиентов не должно мешать проведению учебного процесса; (если ЮК находится в учебном корпусе) пропускать клиентов в клинику должны сотрудники службы безопасности чтобы обеспечить безопасность деятельности клиницистов в случае неадекватного или агрессивного поведения клиентов клиники; помещение должно быть приспособлено для работы в нем студентов-клиницистов (включая офисную мебель и необходимую оргтехнику). Хотя при аккредитации вузов, осуществляющих подготовку юристов, отдельно заполняются позиции, относящиеся к юридическим клиникам, однако конкретных стандартов деятельности клиник нормативно не предусмотрено. Хотелось бы, чтобы стандарты деятельности юридических клиник предусматривали возможность реализации принципа доступности.

Широкое информирование о деятельности юридических клиник возможно только через СМИ, а это требует материальных затрат. Поэтому информацию в СМИ о деятельности юридической клиники не часто можно встретить. Таким образом, если доступность бесплатной юридической помощи начинается с широкой доступности информации о ее деятельности и существовании вообще, то здесь, безусловно, не все обстоит, так как бы хотелось.

Сотрудничество ЮК с различными государственными органами, призванными защищать права граждан, выстраивать достаточно сложно, т.к. со стороны вышеуказанных органов нет заинтересованности в таком сотрудничестве. Как правило, они проводят консультирование по вопросам, касающимся их сферы деятельности самостоятельно. Отвечая на вопросы граждан, они определенно не заинтересованы в разъяснении гражданам тех прав, льгот, о существовании которых они не знают. Поэтому рассчитывать, что вышеуказанные органы будут стремиться к сотрудничеству с ЮК для обеспечения доступности правовой помощи гражданам, нереально. Так, например, в юридическую клинику Института права ЧелГУ неоднократно обращались лица, пострадавшие от аварии на ПО «Маяк». Чиновники под разными предлогами отказывают им в предоставлении обещанных государством социальных льгот. В ряде случа-

ев студенты-клиницисты через суд добивались реализации прав граждан, пострадавших от аварии на ПО «Маяк».

Сотрудничество ЮК с различными НКО происходит, как правило, для решения каких-то частных задач, проведения конкретных совместных мероприятий и сотрудничество на постоянной основе не выстраивается в силу разнонаправленности векторов их деятельности, а потому они никак не влияют на уровень доступности бесплатной правовой помощи, оказываемой юридическими клиниками вузов.

Рассматривая вопросы доступности бесплатной правовой помощи, оказываемой юридическими клиниками, необходимо рассмотреть вопрос: в полном ли объеме доступна бесплатная правовая помощь ЮК?

В ст. 23 ФЗ № 324 «О бесплатной юридической помощи в РФ» говорится о полномочиях клиницистов в оказании правовой помощи: консультирование, составление правовых документов, разъяснение законов. В данной статье не говорится о возможности представительства в суде, однако и прямого запрета тоже нет. А в п. 5 ч. 1 ст. 49 ГПК РФ говорится о том, что любой человек может быть представителем в суде. Тогда возникает вопрос: почему студенты-клиницисты могут составлять правовые документы, в том числе и судебные иски, а объяснить свою позицию в суде по представленным искам не могут. Мы полагаем, это не логично и по сути ущемляет интересы клиентов юридических клиник в части доступности юридической помощи. Студенты-клиницисты Института права ЧелГУ не только консультируют и составляют правовые документы, но и осуществляют при необходимости полное правовое сопровождение клиентов, в том числе и участие в судебных заседаниях, осуществляя представительские функции. Когда такой студент знает, что написанием правового документа его участие в деле не ограничится, а придется свою позицию отстаивать в суде, то уровень ответственности за выполненную работу значительно возрастает, равно как и интерес к конкретному делу, порученному ему.

Наше мнение разделяет и К.П. Глинин: «Думается, что формирование юриста с большой буквы, знающего право, понимающего в праве, чувствующего правовую материю может сформировать только судебная практика»[1, с. 41–42].

Отдельного рассмотрения требует вопрос об обеспечении доступности бесплатной правовой помощи лицами, с ограниченными физическими возможностями.

Библиографический список

1. Глинин, К.П. Юридическая клиника как критерий качественного образования / К.П. Глинин // Материалы всероссийской конференции с международным участием «Юридические клиники и СО НКО в системе оказания бесплатной юридической помощи Российской Федерации: история, реальность, стратегия развития». – Шадринск, 2016. – С. 41–44.

2. Арсентьева, С.С. Юридические клиники как субъект оказания бесплатной правовой помощи в РФ (на примере юридической клиники Челябинского государственного университета) [Электронный ресурс] / С.С. Арсентьева, Н.С. Кошкин // Правопорядок: история, теория, практика. – 2017. – № 3. – С. 69–71. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30529029>.

3. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь [Электронный ресурс] / Д.Н. Ушаков. – 2008. – URL: <http://ushakovdictionary.ru/>.

4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 года № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

[К содержанию](#)

УДК 339.97

ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Н.В. Баранова

В статье представлен обзор методов оценки внешнеэкономической безопасности, выявлена несогласованность существующих доступных для анализа методик от реально утвержденного перечня показателей внешнеэкономической безопасности в составе общей системы показателей.

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность, внешнеэкономический риск, вызовы и угрозы внешнеэкономической безопасности, оценка внешнеэкономической безопасности.

За три года хозяйствования в условиях действия санкций, Россия потеряла достигнутые многолетней практикой позиции в качестве участника международных экономических отношений. Так, ее позиция по значению показателя доли в мировом валовом продукте стала соответствовать уровню 2005 года, а в мировой торговле позиция России вернулась к уровню 2003 года [1]. В виду сложившегося положения, оценка уровня внешнеэкономической безопасности в новых условиях представляется актуальной.

Неблагоприятные внешние условия и факторы создают возможность нанесения ущерба экономическим интересам страны, т.е. возникает угроза внешнеэкономической безопасности. Так, внешнеэкономическую безопасность определяют как устойчивое к внешним и внутренним угрозам состояние удовлетворенности интересов страны во внешнеэкономической сфере хозяйственной деятельности, гарантирующее рост и качество жизни его населения [2].

Вопросы оценки экономической безопасности рассмотрены в трудах Л.И. Абалкина, И.Я. Богданова, С.Ю. Глазьева, В.К. Сенчагова, А.И. Таркина и других.

В разработанной В.К. Сенчаговым и Е.А. Ивановым структуре механизма современного мониторинга экономической безопасности страны (Институт экономики РАН) говорится о новых акцентах состояния экономики России, угрозах и вызовах национальным интересам, а также задачах государственной политики. Государственная деятельность по мониторингу экономической безопасности и защите национальных интересов России в экономике была осознана только с введением санкций 2014 года. До этого момента перечень индикаторов и пороговых значений были разработаны, но официального государственного утверждения не получили. В табл. 1 представлены две характеристики из полного перечня показателей оценки экономической безопасности, которые позволяют оценить именно внешнеэкономическую сферу, и для них определены пороговые значения [3, с. 20].

Таблица 1

Сравнение показателей безопасности внешнеэкономической сферы с предложенными пороговыми значениями и целевыми параметрами

Показатели	Целевые параметры	Пороговые значения	2014, факт
Доля импортного продовольствия во всех продовольственных ресурсах	Обеспечить продовольственную безопасность	25	34
Сальдо внешнего торгового баланса, в % к ВВП	—	8	15

Действительно, в предшествующем плановом документе «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» внешние вызовы и угрозы обозначены, но в перечне семи основных характеристик национальной безопасности внешнеэкономические характеристики обозначены не были [4]. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года выделен отдельно раздел IV – оценка экономической безопасности, что говорит о признании государственной властью важности мониторинга данной сферы. В системе из 40 показателей, оценивающих состояние экономической безопасности, 11 показателей относятся к оценке внешнеэкономической деятельности страны, что подчеркивает важность оценки этой сферы экономики. Причем среди выбранных для мониторинга показателей имеются такие, которые оценивают несырьевую часть экспорта [5]. Пороговые значения показателей в Стратегии не заданы.

Рассматривая экономическую безопасность России с позиций системного подхода, М.И. Кротов и В.И. Мунтиян выделяют внешнеэкономическую подсистему в составе девяти подсистем системы экономической безопасности, приводя методику расчета комплексной ее оценки [6]. Внешнеэкономическую безопасность авторы определяют как состояние соответствия внешнеэкономической деятельности национальным интересам, что обеспечивает минимизацию потерь государства от действия негативных внешних экономических факторов и создание благоприятных условий для развития экономики благодаря ее эффективному участию в международном разделении труда. В данной методике показатели, характеризующие движение финансовых потоков и капитала, а также состояние международной платежеспособности страны выносят в подсистемы соответственно: инвестиционно-инновационную безопасность и финансовую безопасность. Для каждого индикатора, определяющего экономическое состояние безопасности введены диапазоны характерных значений от 0 до 1 и определены пять интервалов: $(y_0; y_{\text{крит}})$, $(y_{\text{крит}}; y_{\text{опас}})$, $(y_{\text{опас}}; y_{\text{неуд}})$, $(y_{\text{неудов}}; y_{\text{удов}})$, $(y_{\text{удов}}; y_{\text{опт}})$ ¹. Согласно исследованию за период 2013–2015 годы внешнеэкономическая безопасность находилась в неудовлетворительной зоне и ее уровень снижался с 57,7 % до 46,6 %. Перечень индикаторов внешнеэкономической безопасности согласно указанной методике представлен в табл. 2.

Как показывают оценки, введение санкций незначительно сказалось на значениях нормированных индикаторов и отнесении их к тому или иному интервалу уровня безопасности. Только индекс условий торговли изменил классификационную группу, причем из менее благоприятной зоны – в более благоприятную. Это наблюдение заслуживает дополнительного внимания, так как исходя из того, что мировые цены на нефть упали, условия торговли ухудшались. Возможно, что это наблюдение требует уточнения: о каких именно условиях торговли идет речь: бартерных, доходных или факторных?

Следующий метод оценки, который рассмотрим, разработан В.К. Сенчаговым. Им была предложена методика симметричного представления платежного баланса, с помощью которой косвенно анализируются утечки капитала, т.е. масштабы угроз, связанных с потерей внешней платежеспособности страны. Состояние платежного баланса определяет внешнеэкономическое равновесие. Также данный статистический отчет Банка России является информационной основой для внешнеэкономического регулиро-

¹ Где y_0 – значение индикатора, которое характеризует абсолютно опасный уровень экономической безопасности, равный нулю; $y_{\text{крит}}$ – критический уровень, равный 20 % оптимального; $y_{\text{опас}}$ – опасный уровень, равный 40% от оптимального; $y_{\text{неуд}}$ – неудовлетворительный уровень, равный 60 % от оптимального; $y_{\text{удов}}$ – удовлетворительный уровень, равный 80 % от оптимального; $y_{\text{опт}}$ – оптимальный уровень, равный 1 или 100 %.

вания. Суть методики симметричного представления платежного баланса сводится к отображению ввоза капитала в Россию и вывоза его из страны [7, с. 519].

Таблица 2

Перечень индикаторов подсистемы внешнеэкономической безопасности и их принадлежность интервалам безопасности

№ п/п	Показатели	2013	2015 ²
1	Открытость экономики	($y_{удов}; y_{опт}$)	($y_{удов}; y_{опт}$)
1.1	Экспорт к ВВП, %	($y_{удов}; y_{опт}$)	($y_{удов}; y_{опт}$)
1.2	Импорт к ВВП, %	($y_{неудов}; y_{удов}$)	($y_{неудов}; y_{удов}$)
2	Коэффициент покрытия экспорта импортом, в раз	($y_{удов}; y_{опт}$)	($y_{удов}; y_{опт}$)
3	Доля ведущей страны-партнера в общем объеме экспорта товаров, (Нидерланды), %	($y_{неудов}; y_{удов}$)	($y_{неудов}; y_{удов}$)
4	Доля ведущей страны-партнера в общем объеме импорта товаров, (Китай), %	($y_{опас}; y_{неуд}$)	($y_{опас}; y_{неуд}$)
5	Доля ведущей товарной группы в общем объеме экспорта товаров, %	($y_0; y_{крит}$)	($y_0; y_{крит}$)
6	Доля ведущей товарной группы в общем объеме импорта товаров, %	($y_0; y_{крит}$)	($y_0; y_{крит}$)
7	Индекс условий торговли, %	($y_{опас}; y_{неуд}$)	($y_{неудов}; y_{удов}$)
8.	Отношение экспорта к импорту высокотехнологичной продукции, в раз	($y_{опас}; y_{неуд}$)	($y_{опас}; y_{неуд}$)
9	Удельный вес в общем объеме импорта:	($y_{неудов}; y_{удов}$)	($y_{неудов}; y_{удов}$)
9.1	потребительских товаров	($y_{опас}; y_{неуд}$)	($y_{опас}; y_{неуд}$)
9.2	промежуточных товаров	($y_{опас}; y_{неуд}$)	($y_{опас}; y_{неуд}$)
9.3	инвестиционных товаров	($y_{удов}; y_{опт}$)	($y_{удов}; y_{опт}$)
10	Внешнеторговый оборот, в % к ВВП	($y_{удов}; y_{опт}$)	($y_{удов}; y_{опт}$)

В симметричном представлении платежного баланса все статьи разбиты на две группы:

1) платежные ресурсы, т.е. экспорт товаров и услуг, ввоз капитала и прочее перемещение стоимости в страну;

2) платежные потребности, т.е. импорт товаров и услуг, вывоз капитала и прочее перемещение стоимости из страны.

Под «перемещением стоимости из страны» понимается перемещение за рубеж активов (средств), принадлежащих данной стране и ее резидентам, а также средств, имеющих своим источником ВВП страны. Добавив к перемещению стоимости из страны импорт товаров и услуг, получают оценку платежных потребностей страны. Кроме того, платеж-

² Предварительные данные.

ные ресурсы, которыми располагает страна, будут меньше тогда, когда чистые ошибки и пропуски отрицательны.

Апробация этой методики в соответствии с шестым изданием Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ 6) позволило сделать вывод, что в России сокращение платежных ресурсов имело место в I и IV кварталах 2016 года. Величина «Чистых ошибок и пропусков» не носила устойчивый отрицательный характер в рамках рассматриваемого периода 2016–2017 годы, однако величина этой статьи за 2016 год – отрицательна и составила 4 596 млн долл., что соответствует примерно 1,7 % доходов федерального бюджета. Отсутствие баланса по данной статье свидетельствует о существовании теневых схем вывоза капитала: экспорт есть, а выручки, импорта, роста иностранных активов нет. Настораживает также несоизмеримый с предыдущими периодами рост наличной иностранной валюты за указанный период. Происходит прирост наличной иностранной валюты, которая не является законным платежным средством в России. У резидентов иностранная валюта выступает лишь финансовым инструментом для населения и бизнесменов, поэтому часто обслуживает теневой оборот. Так, за 2016 г прирост наличной валюты составил примерно 1,2 % от объема внешнего долга, а за три квартала 2017 – уже 2 % от внешнего долга России. При этом внешний долг за этот период также вырос и превысил величину международных валютных резервов, которые являются показателем международной ликвидности страны [1].

Оценка вызовов и угроз согласно Стратегии проводится экспертным путем. Также в Стратегии определено понятие риска в области экономической безопасности – это возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере в связи с реализацией угроз экономической безопасности [5].

В качестве примера экспертной оценки риска внешнеэкономической сферы можно привести методику фирмы «Юниверс», описанную В.В. Криворотовым [8, с. 101]. В данной методике отдельно выделен внешнеэкономический риск. Величина риска определяется экспертным путем, исходя из рейтинга, по формуле расчета средневзвешенного показателя для обобщенного показателя риска по группе. Всего в методике выделены три фактора риска: социально-политический, внутриэкономический и внешнеэкономический. В расчет внешнеэкономического риска входит 14 показателей, описывающих состояние и динамику внешней торговли, общее состояние платежных балансов, обменный курс, мировые цены на нефть, ограничения по движению капитала.

Отдельно хотелось бы выделить значимость пороговых показателей в перечне характеристик внешнеэкономической безопасности. Многие пороговые значения были разработаны в 90-х годах, их пересмотр наиболее важен.

Анализ рассмотренных методик и анализ показателей, важных для оценки внешнеэкономической безопасности в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года позволил сделать следующие выводы: 1) отсутствуют пороговые значения или значения, достижение которых желательно, т.е. отсутствуют целевые результаты в Стратегии. Эту задачу планируется решить на первом этапе реализации Стратегии, т.е. до 2019 года; 2) из доступных методик оценки внешнеэкономической безопасности в наиболее полной форме и согласующаяся с перечнем Стратегии, на наш взгляд, является методика, ориентированная на системный подход. Отдельно выделен внешнеэкономический фактор и расчет внешнеэкономического риска в методике экспертных оценок фирмы «Юниверс»; 3) поскольку Стратегия экономической безопасности Российской Федерации будет реализовываться в условиях неопределенности воздействия внешних факторов, то желательно при разработке методик оценки пороговые значения определять в интервальных диапазонах.

Библиографический список

1. Баранова, Н.В. Оценка внешнеэкономической безопасности России с помощью платежного баланса / Н.В. Баранова // Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований. Сборник трудов XV научно-практической конференции. – Миасс: Изд-во ИП Петров А.И., 2018. – С. 5–10.
2. Русских, О.И. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации [Электронный ресурс] / О.И. Русских // Концепт. – 2015. – № 08. – С. 1–10. – URL: <https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/300369>.
3. Сенчагов, В.К. Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности страны / В.К. Сенчагов, Е.А. Иванов. – М.: Институт экономики РАН, Центр финансовых исследований, 2014. – 46 с.
4. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации на период до 2020 года, утв. Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87685/a43a88b5f12126d7b8bde1aecc04743704afc76d/.
5. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утв. Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/1d8dcf5824d5241136fa09b9e9c672ac5d325365/.
6. Кротов, М.И. Экономическая безопасность России: Системный подход / М.И. Кротов, В.И. Мунтян. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2016. – 336 с.
7. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний 2012. – 818 с.
8. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность регионов: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 321 с.

9. World Development Indicators [Электронный ресурс]. – URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.

[К содержанию](#)

УДК 330.4 + 519.83

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР ПРОТИВ ПРИРОДЫ – МОДИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ

В.Г. Будашевский

На основе анализа специальной литературы и примеров практического применения теории игр против Природы выявлена целесообразность разработки методических рекомендаций по учету ряда особенностей.

Ключевые слова: неопределенность, риски, теория игр, критерии принятия решений.

При разработке и принятии ответственных решений в условиях неопределенности информации адекватность анализа и прогнозных оценок можно значительно повысить благодаря применению критериев теории игр и статистических решений [5].

Как известно, ситуации, рассматриваемые в теории игр, различают по виду «противника» [4]:

– это или «антагонист», который выбирает стратегию не случайно и не наугад, а обоснованно – стремясь получить наибольшую выгоду и, тем самым, нанести наибольший ущерб противоположной стороне (такая игра называется антагонистической или с нулевой суммой);

– или «противником» является Природа – некий безличный, но условно персонифицируемый источник неопределенности, в отличие от предыдущей ситуации, не преследующий своих интересов.

При анализе и решении задач теории игр против Природы реальную ситуацию формализуют, заменяя моделью («матрицей решений»), в которой задают возможные варианты P_i решений активного игрока, возможные неопределенные состояния Природы P_j и ожидаемый исход игры a_{ij} (соответствующий сочетанию P_i и P_j) [6]. Выбор наилучшего варианта решения при неопределенных состояниях Природы существенно зависит от выбора критерия. Обычно применяют один из четырех критериев – Лапласа, Вальда, Гурвица и Сэвиджа; для каждого из них известны алгоритмы расчета и указаны исходные предпосылки лица, принимающего решение, отра-

жающие его склонность к «пессимистическим» (осторожным) или «оптимистическим» вариантам поведения.

Технология же формирования матрицы решений – обоснованного подбора ее параметров P_i , P_j и a_{ij} , столь важная для практических приложений, в литературе по теории игр обычно не рассматривается. А ведь при их подборе необходимо еще учитывать их взаимную увязку, т.е. возможные причинно-следственные связи между ними, ибо совокупность этих параметров должна моделировать, адекватно отражать возможные изменения исследуемой реальной системы. И если назначать P_i , P_j и a_{ij} бездоказательно, то результаты такого «исследования» могут не иметь практической ценности.

Следует четко различать две ситуации [3]:

- когда имеется приемлемая количественная модель процесса функционирования анализируемой системы;
- когда такой модели нет, и приходится показатель a_{ij} оценивать лишь экспертно (что неизбежно приведет к еще одной неопределенности, но уже другой Природы).

Во второй ситуации требуемый учет возможных причинно-следственных связей между вариантами решений P_i , состояниями Природы P_j и показателями a_{ij} становится проблематичным, чисто субъективным.

В частности, на практике нередко в рамках одной матрицы вместо задания нескольких уровней P_j в качестве конкретных источников неопределенности выбирают различные «виды Природы» (например, характеризующие варианты структурных и функциональных изменений системы и одновременно изменений состояний внешней среды). А в качестве вариантов P_i в матрице принимают не реально осуществимые, проработанные решения, а лишь некие условные «решения». Наконец, и выбор показателя эффективности a_{ij} , очевидно, сильно обуславливает практическую ценность применяемого метода, а ведь такой показатель всегда не может быть один.

Из приведенного анализа (изложенного выше лишь кратко) представляются полезными следующие разработанные автором методические предложения.

Во-первых, формируя и анализируя матрицу теории игр против Природы, не ограничиваться каким-либо одним видом источника неопределенности (Природы и ее состояния). В частности, следует исследовать не только внешний для системы источник неопределенности, но отдельно и «внутренний» – возможные действия и бездействия лиц, принимающих решения (так называемый «человеческий фактор»).

То же относится и к показателю эффективности a_{ij} в «матрице решений»: следует промоделировать различные его варианты. Причем особый

интерес представляет формирование «композиционных» (комбинированных) решений, эффективность и надежность которых существенно выше (в соответствии с «законом необходимого разнообразия» – базовым в системотехнике). А для учета совокупности системы таких показателей часто целесообразно построить и применить обобщенный, интегральный индикатор, доказательно формируемый на основе методики [7], [1] с предварительным формированием частных функций полезности для каждого частного показателя [2].

Наконец, представляется полезным введение в практику модифицированного критерия Сэвиджа (критерий сожалений), формируемого (по аналогии с критерием Гурвица) – с введением коэффициента оптимизма k ($k \in [0;1]$), характеризующего весь диапазон от крайнего пессимизма до крайнего оптимизма, и детальным анализом ряда промежуточных значений « k ».

Стоит подчеркнуть, что ни один из указанных критериев, как известно, не может гарантировать «правильность» решения, принимаемого в условиях неопределенности. Но совместное их применение (особенно критерия Гурвица и модифицированного критерия Сэвиджа) позволит более системно провести анализ, сформировать конструктивные вопросы и предложения (в том числе для получения дополнительной необходимой информации, которую можно будет использовать, например, применив теорию статистических решений).

Библиографический список

1. Будашевский, В.Г. Инновационный менеджмент (Практические основы технологии): учебное пособие / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 79 с.
2. Будашевский, В.Г. Метод прогнозной оценки спроса на инновационный товар, на основе когнитивного и маркетингового моделирования и согласующей функции полезности / В.Г. Будашевский // Сборник трудов IX научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». – Миасс: Изд-во: Геотур, 2012. – 294 с.
3. Будашевский, В.Г. Принятие управленческих решений: логика и технология выбора и практического применения методов разработки, обоснования и принятия управленческих решений: учебное пособие / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 182 с.
4. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.
5. Таха Хемди, А. Введение в исследование операций / А. Таха Хемди; пер. с англ. – 7-е изд. – М., 2005. – 912 с.

6. Хэммонд, Дж. Х99 Правильный выбор. Руководство по принятию решений / Дж. Хэммонд, Р. Кини, Г. Райффа; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 254 с.

7. Harrington, E.C.Jr. The desirability Function / E.C.Jr. Harrington // Industrial Quality Control, 1965. – April. V. 21. – U. 10. – Q. 494–498.

[К содержанию](#)

УДК 352.07

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

Н.М. Гладких

Статья посвящена исследованию одного из институтов гражданского общества – Общественной палате. В ней рассмотрена актуальность создания общественных палат, цели и задачи функционирования данного института гражданского общества по контролю за деятельностью муниципальных исполнительных органов.

Ключевые слова: контроль, муниципальный, исполнительный, орган, глава муниципального образования, глава местной администрации.

В любых государствах, независимо от их устройства, исполнительная власть (администрация), в т.ч. местная, обязательно находится под контролем. Как заметил Конфуций: «Если понятия не соответствуют действительности, не соответствуют действительности слова, и если слова не соответствуют действительности, мы не понимаем друг друга» [1].

Само слово контроль произошло от однокоренного *contrerole* (фр. – противосвиток). Как известно, раньше документы записывались на папирусных свитках, затем они разрывались пополам, и каждая половина хранилась у заинтересованного лица. Если требовалось подтвердить подлинность документа, то одна половина свитка совмещалась с другой, подтверждающей его подлинность. Таким образом, «контроль» понимался как установление правильности обстоятельств дела [2]. Известно, что в правовом государстве власть должна быть подчинена праву, что достигается только путем контроля над ней. Как справедливо пишет А.С. Панарин, нет ничего опаснее бесконтрольной власти, опирающейся не на закон, а на угрозу применения насилия; необходим надежный демократический контроль [3]. В свою очередь В.О. Лучин и Н.А. Боброва отмечают: «Способность общества к контролю над властью – признак гражданского общества.

Только контроль, приобретая правовые формы, способен подчинить власть праву, и только при условии существования гражданского общества государство оказывается под «правом», становится «правовым» [4].

Гражданский (общественный) контроль за осуществлением местного самоуправления вправе осуществлять политические партии, различные общественные объединения, профсоюзы, органы территориального общественного самоуправления и органы общественной самодеятельности, трудовые коллективы, средства массовой информации, а также отдельные граждане. Все эти субъекты выступают от имени общественности и граждан, а не от имени государства и органов местного самоуправления. Поэтому их контрольная деятельность, как правило, не обладает правовым властным характером, а носит общественный характер. Общественный контроль использует прежде всего меры общественного воздействия, а также обжалование противоправных решений и действий (бездействий) виновных органов и должностных лиц местного самоуправления в суды, правоохранительные органы, а также в муниципальные органы в порядке подчиненности. Общественный контроль как государственный и муниципальный контроль опирается прежде всего на правовые основы.

Для осуществления взаимодействия граждан РФ и общественных объединений с органами государственной и для осуществления взаимодействия граждан РФ и общественных объединений с органами государственной власти и местного самоуправления была создана Общественная палата РФ, как совещательный орган. Сама концепция создания, формирования и деятельности Общественной палаты РФ построена на закреплённом в ст. 32 Конституции РФ праве граждан России участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей [5]. Деятельность Общественной палаты РФ регулируется положениями Конституции РФ о Президенте РФ, федеральных органах государственной власти и органах местного самоуправления.

Общественная палата создана согласно Федеральному закону № 32 «Об Общественной палате Российской Федерации», и опирается на него в своей работе. Закон принят Государственной Думой 16 марта 2005 года, подписан Президентом Российской Федерации 4 апреля 2005 года и вступил в силу 1 июля 2005 года [6].

Данный закон определяет порядок формирования Общественной палаты, ее функции, задачи и формы деятельности. Согласно Федеральному закону Общественная палата призвана обеспечить взаимодействие граждан РФ с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления в целях учета потребностей и интересов граждан РФ, защиты их прав и свобод при разработке и реализации государственной политики. Данное обстоятельство придает особую актуальность и общественную значимость

научного изучения института Общественной палаты в свете становления гражданского общества в России.

Как правильно отмечает В.Я. Кикоть в своем исследовании, создание Общественной палаты Российской Федерации призвано обеспечить согласование общественно значимых интересов граждан России, общественных объединений, органов государственной власти и органов местного самоуправления для решения наиболее важных вопросов экономического и социального развития, обеспечения национальной безопасности, защиты прав и свобод граждан России, конституционного строя Российской Федерации и демократических принципов развития гражданского общества в России [7].

Актуальность создания Общественных палат и схожих институтов обусловлена необходимостью гражданского контроля над государственной властью. Без такого рода участия общественности в жизни власти гражданское общество теряет свое назначение и форму. В связи с этим появление Общественной палаты РФ как специального механизма, обеспечивающего «обратную связь», можно рассматривать как один из этапов реализации политической стратегии российской власти. Создание Общественной палаты стало закономерным шагом в развитии партнерских отношений между властью и обществом.

В настоящее время в нашей стране перед властью стоит задача создания благоприятных условий для развития гармоничных отношений с гражданским обществом. Вопрос государственного управления становится вопросом партнерских отношений власти и граждан. На современном этапе необходима разработка механизмов диалога и равноправного партнерства между обществом и властью на федеральном, региональном уровнях, включая участие гражданских объединений в выработке решений, гражданский контроль над деятельностью властных структур и гражданскую экспертизу законодательных актов.

Принятие Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности общественных палат субъектов Российской Федерации» от 23 июня 2016 года, безусловно, необходимый шаг в направлении расширения влияния гражданского общества на институты государства. Основное предназначение палаты – обеспечивает взаимодействие граждан Российской Федерации, проживающих на территории субъекта Российской Федерации и некоммерческих организаций, созданных для представления и защиты прав и законных интересов профессиональных и социальных групп, осуществляющих деятельность на территории субъекта Российской Федерации, с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, органами государственной власти субъекта Российской Федерации и органами местного самоуправления, находящимися на территории субъекта Российской Федерации в целях учета потребностей и

интересов граждан, защиты прав и свобод граждан, прав и законных интересов некоммерческих организаций при формировании и реализации государственной политики в целях осуществления общественного контроля за деятельностью территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия на территории субъекта Российской Федерации [8].

Г.Н. Чеботарев справедливо замечает, что созданы лишь законодательные основы общественного контроля в России. Предстоит совершенствовать законодательное регулирование порядка, форм и методов общественного контроля с учетом складывающейся практики его осуществления в субъектах РФ [9].

В Челябинской области создана и действует Общественная палата Челябинской области [10]. В настоящий момент идет формирование нового состава Общественной палаты. Состав Палаты формируется по новым правилам: 19 членов ОП утверждаются губернатором по представлению структурных подразделений общероссийских и межрегиональных общественных объединений, 19 – Заксобранием по представлению некоммерческих организаций, в том числе региональных общественных объединений, и еще 19 – своими ранее избранными коллегами. Срок полномочий членов Общественной палаты сокращен с 2018 года с 4 до 3 лет.

В муниципальных образованиях действуют общественные палаты городских округов и муниципальных районов. Так, в Чебаркульском городском округе в ноябре 2017 года образована Общественная палата. Положение об Общественной палате города Чебаркуля утверждено на заседании Собрания депутатов Чебаркульского городского округа 03 мая 2017 года [11]. Согласно документу, данная структура сформирована из восемнадцати жителей Чебаркуля, кандидатуры которых выдвинуты некоммерческими организациями.

Общественная палата муниципального образования призвана обеспечить согласование общественно значимых интересов жителей города, некоммерческих организаций и органов местного самоуправления для решения наиболее важных вопросов экономического и социального развития города, защиты прав и свобод граждан, развития демократических институтов. В целях реализации задач Общественная палата вправе: осуществлять в соответствии с Федеральным законом РФ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации», иными нормативными правовыми актами общественный контроль за деятельностью органов местного самоуправления, муниципальных организаций, иных организаций, осуществ-

вляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия на территории города.

Таким образом, одной из основных задач деятельности Общественной палаты муниципального образования является общественный контроль за деятельностью муниципальных исполнительных органов.

Библиографический список

1. Steffani W. Formen, Verwahren und Wirkungen der Parlamentarischen Kontrolle // Parlamentspraxis und Parlamentsrecht in der Bundesrepublik Deutschland. – Berlin, N. Y., 1989. – Pp. 1325.
2. Steffani W. Op. cit. Pp. 1325.
3. Панарин, А.С. Глобальное политическое прогнозирование / А.С. Панарин. – М., 2002. – С. 10–11.
4. Лучин, В.О. Конституционный строй России: основные политико-правовые характеристики / В.О. Лучин, Н.А. Боброва // Право и политика. – 2003. – № 10. – С. 27.
5. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Российская газета. – 1993. – № 237.
6. Федеральный закон от 04 апреля 2005 № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 15 – Ст. 1277.
7. Кикоть, В.Я. Приветствие участникам конференции / В.Я. Кикоть // Общественная палата и ее роль в формировании гражданского общества: Международная научно-практич. конференция. – М.: Московский ун-т МВД России, 2006. – С. 5–6.
8. Федеральный закон от 23 июня 2016 № 183-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности общественных палат субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2016. – № 26 (Ч. I). – Ст. 3852.
9. Чеботарев, Г.Н. Общественный контроль в системе местного самоуправления / Г.Н. Чеботарев // Конституционное и муниципальное право. – 2017. – № 9. – С. 23–25.
10. Закон Челябинской области от 27 октября 2005 года №412-ЗО «Об Общественной палате Челябинской области» // Постановление Законодательного собрания Челябинской области от 27 октября 2005 года № 1872.
11. Положение об Общественной палате города Чебаркуля // Решение Собрания депутатов Чебаркульского городского округа от 03 мая 2017 года.

[К содержанию](#)

УДК 330.322:658.1

ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.С. Комарова

В статье представлены основные индикаторы, отражающие влияние реализации инвестиционных проектов на производственно-хозяйственную деятельность предприятий. При отборе и оценке проектов наряду с показателями эффективности и окупаемости проектов предложено учитывать показатели, разносторонне отражающие влияние реализации инвестиционного процесса на производственную деятельность предприятий.

Ключевые слова: инвестиционный проект, методы оценки эффективности инвестиционных проектов, индикаторы эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Реализация инвестиционных проектов как правило направлена на достижение краткосрочных и долгосрочных целей предприятия: усиления позиций на рынке, увеличение прибыли, диверсификация производства. Современные инвестиционные стратегии предприятия все больше связаны с инновациями, взаимодействием с внешней средой, а значит с повышенной неопределенностью и рисками.

В этой связи оценка и отбор инвестиционных проектов связаны с повышенными рисками. Это связано не только с подвижностью и неопределенностью внешней среды и нестабильной экономической ситуацией, но и с тем, что при проведении процедуры оценки экономической эффективности проектов решение принимается по показателям эффективности проектов, которые рассчитываются на основе прогнозных данных, зачастую противоречат друг другу, отражают в большей мере окупаемость и доходность инвестиционных вложений и не отражают влияния проектов на производственно-хозяйственную деятельность предприятий, что в современных условиях хозяйствования должно выходить на первое место при отборе проектов.

В этой связи предлагается комплексный подход к оценке инвестиционных проектов и отбор наиболее выгодных, который включает в совокупности экономический, финансовый, технический и при необходимости другие виды анализа.

Комплексный подход к оценке эффективности инвестиционных проектов заключается в следующем: оценка эффективности проекта в целом по показателям эффективности: чистый дисконтированный доход (ЧДД), ин-

декс доходности инвестиций (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД) и срок окупаемости инвестиций ($T_{ок}$). Если результаты оценки на первом этапе показывают, что проект эффективен, то проект принимается к дальнейшему рассмотрению, если нет – отклоняется. Если проект прошел первый этап, проводится оценка показателей, характеризующих влияние реализации проектов на производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Выбор состава показателей, формирующих систему оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности, может быть обусловлен значимостью данных показателей для анализируемых предприятий.

Система оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности включает группы показателей, характеризующих деятельность предприятия с различных сторон.

Первая группа показателей характеризует производственную деятельность. К таким показателям могут быть отнесены:

1) коэффициент обновления основных средств, который характеризует техническое состояние основных средств предприятия;

2) фондоотдача, которая показывает эффективность использования основных средств и характеризует объем производства и реализации продукции на каждый рубль стоимости основных средств;

3) зарплатоотдача на одного работающего, которая показывает объем произведенной продукции в стоимостном выражении, приходящийся на 1 рубль заработной платы;

4) рентабельность продаж, показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

Вторая группа показателей, характеризующих влияние реализации инвестиционного процесса на положение предприятия на рынке:

1. Коэффициент рыночной доли, который показывает долю рынка предприятия. Рассчитывается в большинстве случаев по формуле 1:

$$K_{pd} = \frac{ОП}{ОПР}, \quad (1)$$

где ОП – объем продаж предприятия, ОПР – общий объем продаж данной продукции на рынке [3].

2. Коэффициент изменения объема продаж, который показывает рост (+) или снижение (-) объема продаж. В ряде случаев рассчитывается по формуле 2:

$$K_{изм} = \frac{ОП_{кп}}{ОП_{нп}}, \quad (2)$$

где ОП_{кп} – объем продаж предприятия на конец отчетного периода, ОП_{нп} – объем продаж предприятия на начало отчетного периода [3].

3. Рентабельность продукции, которая показывает долю прибыли в общем объеме текущих затрат на производство и реализацию продукции.

Третья группа показателей, характеризующих влияние реализации инвестиционного процесса на эффективность использования ресурсов:

1) рентабельность инвестиционного капитала, которая показывает долю прибыли на вложенный капитал;

2) материалоотдача характеризует объем выпущенной продукции на 1 рубль затраченных материалов и позволяет судить об эффективности использования производственных запасов;

3) энергоотдача показывает, сколько произведенной продукции приходится на единицу затраченной энергии. Рост данного показателя свидетельствует о том, что увеличение выпуска продукции одновременно достигается при экономии энергии.

Четвертая группа показателей характеризует влияние реализации инвестиционного процесса на коэффициенты финансового состояния: коэффициент прироста имущества, коэффициент общей ликвидности, коэффициент финансовой устойчивости и т.п.

В качестве частных показателей характеризующие влияние реализации инвестиционного процесса на финансовые результаты деятельности предприятия выступают:

1. Коэффициент прироста выручки от реализации, который обычно рассчитывается по формуле 3:

$$K_v = \frac{B_o - B_{\phi}}{B_{\phi}}, \quad (3)$$

где B_o – выручка за отчетный период, B_{ϕ} – выручка за базисный период [4].

2. Коэффициент прироста прибыли, который, как правило, рассчитывается по формуле 4:

$$K_n = \frac{\Pi_o - \Pi_{\phi}}{\Pi_{\phi}}, \quad (4)$$

где Π_o – прибыль до налогообложения за отчетный период, Π_{ϕ} – прибыль до налогообложения за базисный период [4].

В качестве частных показателей, характеризующих влияние реализации инвестиционного процесса на финансовые коэффициенты предприятия, выступают:

1. Коэффициент прироста имущества, который обычно рассчитывается по формуле 5:

$$K_u = \frac{I_o - I_{\phi}}{I_{\phi}}, \quad (5)$$

где I_o – среднегодовая стоимость имущества за отчетный период, I_{ϕ} – среднегодовая стоимость имущества за базисный период [4].

2. Общий показатель ликвидности, который, как принято, рассчитывается по формуле 6:

$$K_{\text{л}} = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3}, \quad (6)$$

где $K_{\text{л}}$ – общий показатель ликвидности, A_1 – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, A_2 – дебиторская задолженность, A_3 – запасы и долгосрочные финансовые вложения, Π_1 – кредиторская задолженность, Π_2 – краткосрочные кредиты и займы, Π_3 – долгосрочные кредиты и заемные средства [4].

3. Общий коэффициент финансовой устойчивости, который показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников и обычно рассчитывается по формуле 7:

$$K_{\text{уст}} = \frac{CK + \Pi_{\text{д}}}{B}, \quad (7)$$

где $K_{\text{уст}}$ – общий коэффициент финансовой устойчивости, CK – собственный капитал (стр. 1300 – итог раздела бухгалтерского баланса III «Капитал и резервы» + стр. 1530 «Доходы будущих периодов» + стр. 1540 «Резервы предстоящих расходов»), $\Pi_{\text{д}}$ – стр. 1400 (итог раздела бухгалтерского баланса IV «Долгосрочные обязательства»), B – стр. 1600 – валюта бухгалтерского баланса [4].

Каждый показатель оценивается с помощью коэффициентов весомости.

Коэффициенты весомости предлагается определять методом анализа иерархий (МАИ) [1] – математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений.

Этапы проведения МАИ:

- построение модели проблемы в виде иерархии: цель, критерии оценки альтернативных решений; альтернативы для достижения цели;
- определение приоритетов всех элементов иерархии с использованием парных сравнений;
- линейная свертка приоритетов элементов на иерархии;
- принятие решения на основе полученных результатов.

Используемые показатели являются разноразмерными. Применяя известные в экономическом анализе способы, имеющиеся показатели приводятся к сопоставимому между собой виду путем приведения их к общей базе. Формируется матрица, где по строкам находятся сформированные частные показатели, по столбцам данные инвестиционных проектов. По каждому показателю выбирается максимальный, который принимается за единицу. Затем все элементы этой графы p_{ij} делятся на максимальный элемент p_{ij} .

Приведенные к общей базе показатели с учетом соответствующих им коэффициентов весомости возводятся в квадрат, при этом, если для пока-

зателя с экономической стороны лучшим является увеличение, то в квадрат возводится выражение $(1 - \Pi_{ij})$, где, Π_{ij} – приведенные значения i -го показателя для j -го проекта, если для показателя лучшим является снижение, то в квадрат возводится Π_{ij} .

Индикаторы приемлемости параметров ИПР_i принимают «приемлемое» (1) или «неприемлемое» (0) значения в соответствии с приемлемыми для инвестора ожиданиями. Если, хотя бы один индикатор приемлемости не соответствует ожиданиям, то $ИЭ_{пхд} = 0$ и следует отказаться от реализации ИП при данном уровне требований инвестора, либо согласовать с ним уровень требований.

В итоге, формула индикатора эффективности влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия примет вид:

$$ИЭ_{пхд} = \frac{ИПР_{K_{обн}} ИПР_{\Phi_o} ИПР_{P_{пр}} ИПР_{Z_o} ИПР_{K_{р\partial}}}{\sqrt{v_{K_{обн}}(1 - K_{обнt})^2 + v_{\Phi_o}(1 - \Phi_{ot})^2 + v_{P_{пр}}(1 - P_{прt})^2 + v_{Z_o}(1 - Z_{ot})^2 + v_{K_{р\partial}}(1 - K_{р\partial t})^2}} \dots \quad (8)$$

$$\dots \frac{ИПР_{K_{изм}} ИПР_{P_{прод}} ИПР_{P_{и}} ИПР_{M_o} ИПР_{\mathcal{E}_o}}{\sqrt{v_{K_{изм}}((1 - K_{измt})^2 + v_{P_{прод}}(1 - P_{продt})^2 + v_{P_{и}}(1 - P_{ит})^2 + v_{M_o}(1 - M_{от})^2 + v_{\mathcal{E}_o}(1 - \mathcal{E}_{от})^2}}$$

где представлены приведенные значения на шаге t с учетом коэффициентов весомости $K_{обнt}$ – коэффициента обновления основных средств, Φ_{ot} – фондоотдачи, $P_{прt}$ – рентабельности продаж, Z_{ot} – зарплатоотдачи, $K_{р\partial t}$ – коэффициента рыночной доли, $K_{измt}$ – коэффициента изменения объема продаж, $P_{продt}$ – рентабельности продукции, $P_{ит}$ – рентабельности инвестиционного капитала, $M_{от}$ – материалоотдачи, $\mathcal{E}_o$ – энергоотдачи; индикаторы приемлемости: $ИПР_{K_{обн}}$ – по коэффициенту обновления ОС, $ИПР_{\Phi_o}$ – по фондоотдаче, $ИПР_{P_{пр}}$ – по рентабельности продаж, $ИПР_{Z_o}$ – по зарплатоотдаче, $ИПР_{K_{р\partial}}$ – по коэффициенту рыночной доли, $ИПР_{K_{изм}}$ – по коэффициенту изменения объема продаж, $ИПР_{P_{и}}$ – по рентабельности инвестиций, $ИПР_{P_{прод}}$ – по рентабельности продукции, $ИПР_{M_o}$ – по материалоотдаче, $ИПР_{\mathcal{E}_o}$ – по энергоотдаче.

Индикатор финансовой эффективности $ИЭ_{\phi}$ определяется по выражению:

$$ИЭ_{\phi} = \frac{ИПР_{K_B} ИПР_{K_n} ИПР_{K_{и}} ИПР_{K_{л}} ИПР_{K_{узм}}}{\sqrt{v_{K_B}(1 - K_{вт})^2 + v_{K_n}(1 - K_{нт})^2 + v_{K_{и}}(1 - K_{ит})^2 + v_{K_{л}}(1 - K_{лт})^2 + v_{K_{узм}}(1 - K_{узмт})^2}} \quad (9)$$

где представлены приведенные значения на шаге t с учетом коэффициентов весомости $K_{\text{в}t}$ – коэффициент прироста выручки, $K_{\text{п}t}$ – коэффициент прироста прибыли, $K_{\text{и}t}$ – коэффициент прироста имущества, $K_{\text{л}t}$ – коэффициент общей ликвидности, $K_{\text{у}t}$ – коэффициент финансовой устойчивости на шаге t , индикаторы приемлемости: $ИПР_{K_{\text{в}}}$ – по коэффициенту прироста выручки, $ИПР_{K_{\text{п}}}$ – по коэффициенту прироста прибыли, $ИПР_{K_{\text{и}}}$ – по коэффициенту прироста имущества, $ИПР_{K_{\text{л}}}$ – по коэффициенту общей ликвидности, $ИПР_{K_{\text{у}}}$ – по коэффициенту финансовой устойчивости.

Если, все индикаторы соответствует ожиданиям, то все их значения принимаются за 1, тогда интегральный индикатор (ИЭ) принимает приемлемое значение ($ИЭ > 0$).

Индикаторы позволяют нивелировать проблемы согласованного выбора значений показателей эффективности ИП, по которым следует сделать вывод об эффективности проекта, так как при их определении был проведен анализ каждого показателя и был сделан вывод о значимости каждого показателя в общей оценке.

Если доказано, что инвестиционный проект является эффективным ($ЧДД > 0$, $ВНД > E$, $ИД > 1$ (1,2), $T_{\text{ок}} < T$) и реализация инвестиционного процесса оказывает положительное влияние на производственно-хозяйственную деятельность, финансовую эффективность предприятия, то принимается решение о реализации инвестиционного проекта, либо о его включении в портфель проектов.

Библиографический список

1. Саати, Т. Принятие решений / Т. Саати. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.
2. Методика определения экономической эффективности внедрения новой техники, механизации и автоматизации производственных процессов в промышленности [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_5750.htm/.
3. Анализ конкурентоспособности фирмы [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://www.dis.ru/library/520/21976/>.
4. Экономический анализ электронный учебник [Электронный ресурс]. – 2013. – URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/e003/toc.htm/>.

[К содержанию](#)

УДК 343.1

ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ НАКАЗАНИЯ В МУСУЛЬМАНСКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

А.Б. Левакин

В статье рассматриваются вопросы, связанные с понятием и целями наказания по мусульманскому уголовному праву.

Ключевые слова: наказание, мусульманское уголовное право, шариат.

Если начать говорить о самом определении наказания в теории мусульманского уголовного права, то необходимо отметить, что оно развивалось долгое время под влиянием самой исламской религии, культурологических особенностей и государственных институтов. Невозможно отрицать сильное воздействие шариата и мусульманского права на институты наказания даже в тех государствах, где среди основных источников права отсутствует шариат. И для того, чтобы нам увидеть основные отличия и иметь возможность сравнительного анализа, обратимся к определениям наказания, которые изложены в доктрине уголовного права некоторых мусульманских государств.

Наказание это кара, воздаяние или еще можно сказать, что это возмездие за совершенное «греховное деяние» (преступление). Большинство современных мусульманских правоведов, по мнению А.В. Петровского, согласятся с позицией, что уголовное наказание – это не месть преступнику, а защита общества от опасного поведения и удержания лица от совершения преступления [4, с. 58]. В этой ситуации в принципе мы не увидим существенного различия с западным уголовно-правовым взглядом на этот вопрос. Но в дополнении к указанной общей цели мусульманский юрист добавит существенную особенность, которая вычленил эту позицию из всех прочих, он скажет, что уголовное наказание это необходимый реквизит божественной справедливости, которая тесно связана с исламской моралью и правом, так как любой суд существует на земле и вершит правосудие только для утверждения божественной справедливости [1].

Приведем еще несколько определений наказания. Так, Ясин Омар Юсеф считает, что наказание это самостоятельный юридический институт, который отличается от мер безопасности и причиняет необходимую боль и страдание осужденному преступнику, преследуя цель удовлетворения чувства социальной справедливости и общего предупреждения [6, с. 213–214].

Ахмед Фатхи Бахнаси имеет немного иную точку зрения, по его мнению, наказание – это заранее установленное законом воздаяние за нарушение указанных в нем запретов с целью предупреждения совершения пре-

ступлений, как со стороны осужденного, так и со стороны других лиц. Аль-Маварди, дает иное определение наказанию, опираясь на положения шариата, он пишет, что «Худдуд это наказание, установленное Аллахом за нарушение запретов; поскольку в человеческой натуре борются, с одной стороны, страсть и потребность к наслаждениям, а с другой стороны, осознание обещанных в потусторонней жизни мучений за нарушение запретов, постольку и устанавливается худдуд как возможная боль, способная удерживать легкомысленных людей от нарушения запретов» [4, с. 59–60].

Перед тем как перейти к целям наказания обозначим основные признаки наказания. Так, по мнению Джунди Абдель-Малека, существуют три признака (основных), которые характерны для наказания по мусульманскому уголовному праву: 1) наказание может быть определено только законом, который устанавливает его вид, размеры и особенности; 2) наказание есть равное для всех только юридически, ибо фактически воздействие и последствие оно не может быть одинаковым для всех (например, лишение свободы причиняет большую боль семейному человеку, нежели бродяге); 3) наказание носит строго личных характер, и оно не может быть ни при каких обстоятельствах переложено на других лиц. Тем не менее, он отмечает, что наказание, зачастую влечет негативные последствия и для семьи осужденного (его родственников). Там же он приводит, что ханафистская правовая школа допускает в исключительных случаях коллективную ответственность, например, для жителей дома или деревни может быть предусмотрена имущественная ответственность в случае, если неизвестное лицо совершит убийство в данном доме или деревне [2, с. 24–27].

Переходя к целям наказаний по мусульманскому уголовному праву, отметим, что в Средние века в классическом мусульманском уголовном праве цель наказания определялась как очищение души, запятнавшей себя «грехопадением» (преступлением), предупреждение его повторения в будущем, истребление в преступнике его нравственного недуга, устранение влияния дурного примера «преступного» поведения на общество и избавление государства от опасного «гражданина» (подданного) [4, с. 62]. По мнению Абуда Эль-Сараджа, до XIX в. наказание рассматривалось в качестве воздаяния за грех, преследовало цели устрашения, кары и очищения от земного греха [2, с. 25]. Например, убийца отца подлежит казни. Если же отец, будучи в здравом уме, убивает сына, то по усмотрению судьи он уплачивает «дию» и наказывается хлыстом. Шариат считает, что отец уже наказал себя самим фактом убийства и будет отвечать за это перед Всевышним.

В противовес классической концепции существует и другая концепция уголовной политики мусульманских государств. По мнению видного исследователя шариатского права Шерифа Бассиони, который долгие годы был президентом Международной ассоциации уголовного права, составля-

ет общее предупреждение, сдерживание путем угрозы применения суровых наказаний [4, с. 62]. На этой позиции стоят и другие ученые [5, с. 94].

Помимо обозначенных выше целей, ряд арабских юристов различают конечные, непосредственные и утилитарные цели наказания. В арабской уголовно-правовой литературе исправление и перевоспитание осужденного рассматривается в качестве самостоятельной цели наказания, но не основной. Так, под конечно целью понимается защита прав и интересов, охраняемых уголовным законодательством; непосредственной целью считается моральная цель, т.е. восстановление справедливости; утилитарная цель предполагает предупреждение совершения новых преступлений, как со стороны преступника, так и со стороны других лиц [3, с. 679–680]. Профессор Кувейтского университета Абдель-Вахаб Хомад, полагает, что наказание преследует следующие цели: общего и частного устрашения, кары и реадaptации преступника [4, с. 64]. Сирийский юрист Мухаммед аль-Фадель выделяет следующие две цели: «Первая – это защита интересов общества, направленная на предотвращение совершения преступления лицом, оказания воспитательного воздействия, как на самого осужденного, так и на остальных членов общества. А вторая цель – это так называемая моральная цель, которая заключается в восстановлении социальной справедливости» [4, с. 65].

Таким образом, указав понятие и цели наказания в мусульманском уголовном праве, отметим, что понятие и цели наказания, разработанные еще в средние века, на современном этапе в различных государствах, в том числе и в доктрине, несколько разнятся, если некоторые возвращаются к прошлому опыту определения наказания и его целей, то другие используют правовой опыт стран «колонизаторов», при этом полностью «не отбрасывая» собственного опыта. Если в Средние века наблюдалось хоть какое-то единство во взглядах на понятие и цели наказания, то на современном этапе разные правоведы из разных государств по-разному трактуют и понятие и цели наказания исходя из комплекса внутренних и внешних факторов.

Библиографический список

1. Акилов, Ф.И. Уголовное право Исламской Республики Иран: становление, основные институты и тенденции развития: автореф. дис. ... канд. юрид. наук [Электронный ресурс] / Ф.И. Акилов. – Мытищи, 2010. – 23 с. – URL: <http://lawlibrary.ru/izdanie2157324.html>
2. Джунди, Абдель Малек. Уголовно-правовая энциклопедия [Электронный ресурс] / Абдель-Малек Джунди. – Бейрут, 1983. – 446 с. – URL: <http://lawlibrary.ru>.
3. Мухаммед, Субхи Наджм. Уголовное право Иордании. Общая часть [Электронный ресурс] / Субхи Наджм Муххамед. – Амман, 2000. – 703 с. – URL: <http://lawlibrary.ru>.

4. Петровский, А.В. Мусульманское уголовное право и особенности уголовного законодательства мусульманских государств: монография [Электронный ресурс] / А.В. Петровский. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – 91 с. – URL: <http://www.nvr-mgei.ru/pr/74/nauk/МусульПравоИздан.pdf>.

5. Раджабова, Э.Ш. Классификация наказаний по мусульманскому уголовному праву [Электронный ресурс] / Э.Ш. Раджабова // Юридический вестник ДГУ. – 2015. – № 1. – С. 93–97. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23109324>.

6. Ясин, Омар Юсеф. Общая теория уголовного права Судана [Электронный ресурс] / Омар Юсеф Ясин. – Бейрут, 1993. – 341 с. – URL: <http://lawlibrary.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 339.13

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СБОРА МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ВЫХОДЕ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ

И.Ю. Максимов

Для принятия решения о выходе на глобальные рынки, необходимо наличие достоверной, точной информации о состоянии рынка и тенденциях его развития. В статье раскрыта сущность маркетинговой информации. Определены проблемы и перспективы развития системы сбора маркетинговой информации на современном этапе.

Ключевые слова: маркетинговая информация; система сбора информации; методы сбора информации; выход на глобальные рынки.

Одним из главных условий успешного роста организации в динамично развивающейся ситуации при выходе на глобальные рынки является наличие у высшего руководства организации достоверной и своевременной информацией. Естественно, что при принятии управленческого решения о выходе на глобальные рынки, необходимо понимание истинных масштабов проблемы, а это обстоятельство в свою очередь выдвигает требование к получению достоверной, точной информации о состоянии рынка, тенденциях его развития, незанятых нишах, перспективности вывода новых продуктов. Получение такой информации и порождает необходимость проведения дополнительных маркетинговых исследований. Так, например, перед принятием системного решения о выходе на международные рынки необходимо собрать большой объем информации о состоянии и тенденциях развития:

- отрасли, к которой относится организация производящая данный товар или услугу;
- стран, потребителей или производителей данных товаров или услуг;
- отдельных фирм, потребителей, производителей и продавцов товаров или услуг.

Для проведения большинства таких исследований осуществляется трудоемкий процесс поиска и сбора необходимой информации, которая и используется руководством экономических субъектов для принятия эффективного управленческого решения в условиях жесткой конкуренции. Таким образом, основным источником для проведения маркетингового исследования, как на внутреннем, так и на внешнем рынке является маркетинговая информация.

Рынок маркетинговых услуг в его современном виде начал формироваться в начале 1960-х годов. Главными поставщиками информации являлись агентства прессы и службы новостей. Позднее в рынок втянулись информационные службы банков, научно-технические общества и пр. На настоящий момент рынок маркетинговых услуг – это совокупность правовых, экономических и организационных отношений по покупке и продаже информационных услуг, которые складываются между потребителями и поставщиками информации. Объем мирового рынка маркетинговых исследований постоянно увеличивается. В последнее десятилетие, согласно данным Европейского общества по изучению рынка и общественного мнения (ESOMAR) [4], в 2017 г. рынок увеличился на 26 % по сравнению с 2016 г., достигнув 43 млрд долл. Основным драйвером развития мирового рынка маркетинговых исследований является североамериканский регион, на который приходится 39 % продаж в мире и чистый прирост которого составил 2,8 %.

В то же время, согласно исследованиям профессиональной ассоциации исследовательских компаний, Некоммерческое Партнерство «Объединение исследователей рынка и общественного мнения» (ОИРОМ), российский рынок маркетинговых исследований за последние десять лет рос еще большими темпами и уже в 2014 г. составил 430 млн долл. Однако последние 2 года в отрасли маркетинговых услуг наблюдается устойчивая тенденция к стагнационным процессам, которая усугубилась в 2015–2017 гг. в связи с известными политическими интригами. Объем рынка в долларовом исчислении сократился в 2016–2017 гг. на 38 % по сравнению с 2015 г., снизившись до 265 млн долл.

Время от времени оценки рынка, сделанные ОИРОМ, подвергаются критике. Формируются альтернативные расчеты, однако при всей своей приближенности оценок ОИРОМ равноценной альтернативы им пока нет, а что касается последних оценок ОИРОМ по величине рынка маркетинговых услуг, то они приведены на рис. 1.

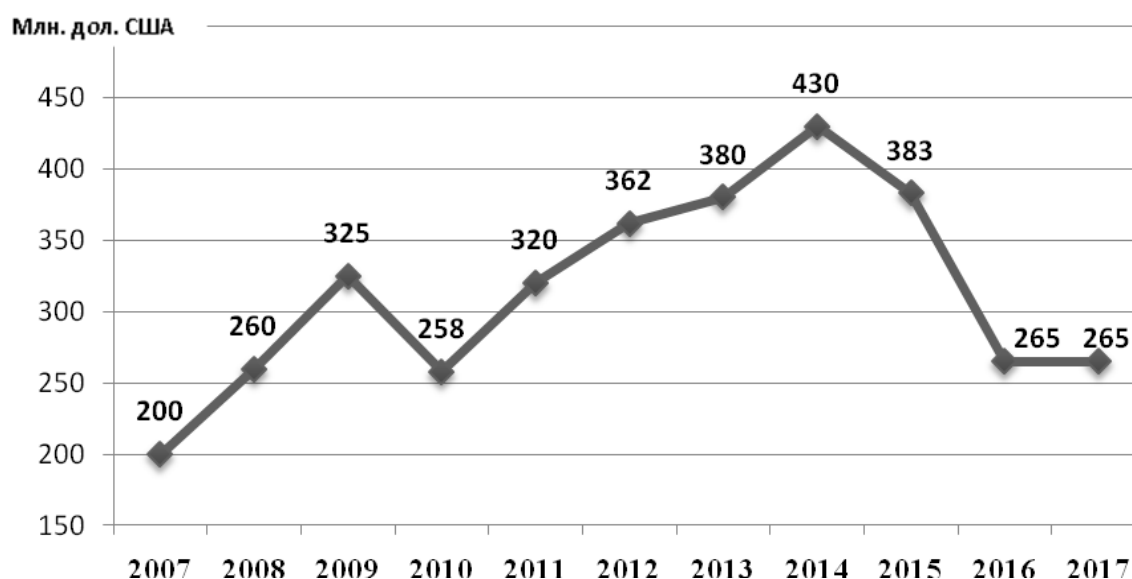


Рис. 1. Объем российского рынка маркетинговых услуг
в период 2007–2017 гг., млн долларов США [3]

На графике четко прослеживаются кризисы 2009 и 2015 гг., причем, падение рынка в 2016 году могло бы быть еще больше – до \$236 млн, если бы эксперты не скорректировали через год, т.е. в 2017 году, свой первоначальный результат до \$265 млн, что объяснялось высокой волатильностью курса рубля.

Однако следует заметить, что величина объема рынка маркетинговых услуг сама по себе нужна только узкому кругу экспертов, т.к. доля рынка подавляющего большинства компаний в «мировом масштабе» критически мала. Поэтому для большинства имеет значение не столько показатель объема рынка, сколько динамика его изменения. При этом рублевые оценки российского рынка очень важны. После перерасчета картина меняется кардинально, как это видно из приведенного ниже рис. 2.

Как видно из графика, пики и скачки сменились стабильным подъемом. Однако не только валютный курс влияет на покупательную способность денег, но еще и инфляция. Развитие рынка маркетинговых исследований с учетом инфляции отражено на этом же рисунке.

Интересно, что оба кризиса – и 2008 года, и 2014 не слишком заметны, причем, после учета инфляции видно, что два кризиса по-разному влияли на рынок. В целом, не смотря на стагнационные составляющие, динамика роста российского рынка маркетинговых исследований с учетом политических и инфляционных процессов положительная.

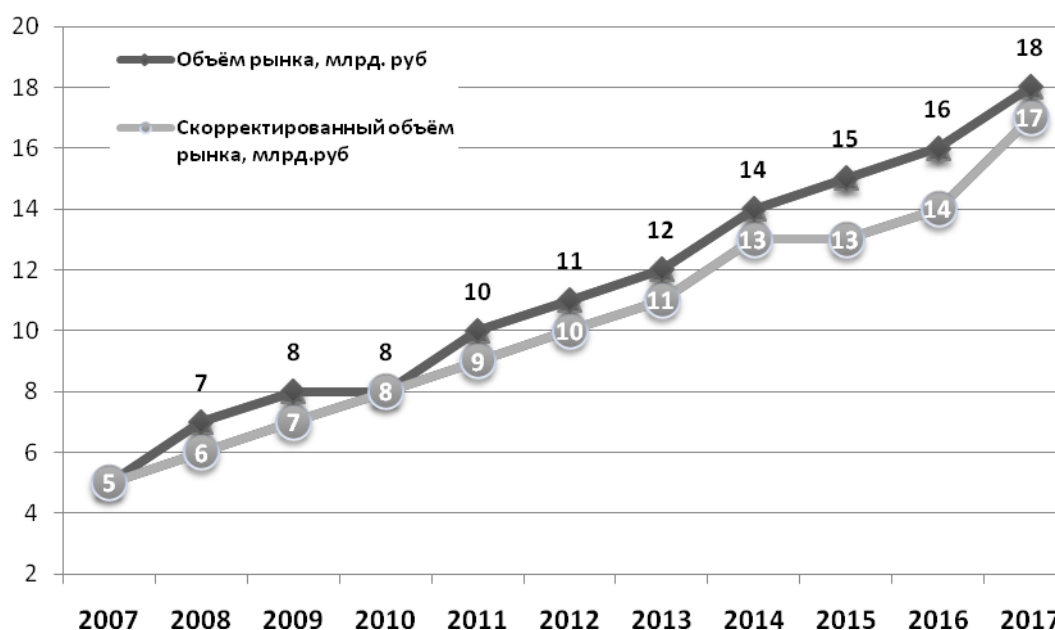


Рис. 2. Объем российского рынка маркетинговых исследований в период 2007–2017 гг. в рублях и с учетом инфляции.[3; 4]

Далее хотелось бы обратить внимание на данные таможенной статистики экспортно-импортной деятельности Российской Федерации в период с января по ноябрь 2017 года [5]:

- Внешнеторговый оборот РФ в январе-ноябре 2017 года, составил 526,0 млрд долларов США, что по сравнению с аналогичным периодом 2016 года (базисный период) больше на 25,0 %.

- Сальдо торгового баланса положительное и составило 116,1 млрд долларов США, что на 25,1 млрд долларов США больше по сравнению с базисным периодом.

- Экспорт РФ в январе-ноябре 2017 года составил 321,0 млрд долларов США и по сравнению с базисным периодом увеличился на 25,5 %.

- Импорт РФ в январе-ноябре 2017 года составил 205,0 млрд долларов США, что по сравнению с базисным периодом больше на 24,3 %.

Как следует из представленных данных структура рынка экспортно-импортной деятельности Российской Федерации расширяется, в особенности это касается стран Дальнего Зарубежья, а значит, будет расширяться и рынок маркетинговой информации исходя из потребностей клиентов, которые ориентированы на глобальную экономику и что, по нашему мнению, представляет особый интерес для транснациональных компаний. Кроме того, в связи с девальвацией рубля по индексу цен на исследования Россия остается одним из самых дешевых рынков [4].

Используемую сегодня в международном маркетинге информацию можно разделить на несколько групп:

- 1) информация о рынках и рыночной конъюнктуре;

- 2) информация о методах и формах международной торговли;
- 3) информация собственно о предприятии.

Для того чтобы эффективно проводить маркетинговые исследования по соответствующим глобальным рынкам в целом или по отдельным регионам и странам, база данных должна иметь несколько уровней. Создаваемый при этом информационный массив каждого уровня должен формироваться в соответствии со структурой исследований и по мере накопления информации расширяться и углубляться.

Так же следует отметить тот факт, что в мировой практике развиваются новые тенденции развития системы маркетинговой информации [2]:

1. Организации постоянно расширяют свои рынки. В процессе своего роста они переходят от маркетинга региона к маркетингу страны, а в дальнейшем к международному маркетингу.

2. Переход от покупательских нужд к покупательским потребностям. Продавцы все чаще обращаются к дополнительным исследованиям, так как покупатели стали более взвешенно подходить к выбору товаров. Следовательно, стало сложнее прогнозировать реакцию покупателей.

3. Переход от конкуренции в ценах к неценовой конкуренции. Развитие индивидуализации товаров связано с тем, что продавцам необходимо знать, как отреагирует рынок на их дополнительные мероприятия, кроме рекламы и стимулирования сбыта.

4. Фирмы-конкуренты объединяют усилия в дорогостоящих маркетинговых исследованиях и научных разработках новейших товаров. Конкуренция преобразуется в кооперацию-конкуренцию, т.е. на начальном этапе создания товара объединяются усилия, развивается кооперация, а на этапе производства и реализации сменяется конкуренцией.

Учитывая сказанное выше, на наш взгляд представляется объективным, что в целях своевременного получения достоверных результатов исследования, экономическим субъектам для принятия эффективного решения о целесообразности выхода на глобальные рынки необходимо использовать новейшие методы маркетинговых исследований, основанные на применении информационных технологий. Безусловно, эти технологии будут только усложняться в связи с глобализационными процессами в мировой экономике и углубляющейся индивидуализации запросов при проведении исследований. Кроме того, необходимость использования новых методов сбора маркетинговой информации обуславливается самими изменениями глобального рынка, способствующими появлению новых возможностей удовлетворения нужд и формированию новых потребностей, а также недостатками классических методов исследования. К таким недостаткам можно отнести:

- затруднение в фиксации информации в процессе проведения качественных методов исследования;

- высокие затраты на проведение;
- недостаточная релевантность информации.

Все эти обстоятельства накладывают новые требования к качеству получаемой маркетинговой информации. Понятно, что с практической точки зрения остается актуальной задача определения основных тенденций и перспектив развития системы сбора маркетинговой информации. Остановимся на них подробнее.

Среди новых направлений в работе с системами маркетинговой информации можно выделить основные:

- применение инновационных методов сбора и анализа данных;
- внедрение методов анализа рынка с помощью микро-маркетинга, а также прямого маркетинга (например, баз данных);
- использование инноваций в области систематизации баз данных, что способствовало развитию концепции управления знаниями.

Например, все более широкое распространение получают новые подходы к сбору данных: CATI (устройство для электронных телефонных опросов), EPOS (electronic point of sale) – устройства сканирования штрих-кодов, позволяющие получать полную информацию о продажах и ценах из каждой торговой точки, сканеры Peoplemeters – устройства для ранжировки популярности различных программ [1; 2]. Применение этих нововведений существенно повышает эффективность систем сбора маркетинговой информации, повышая ее объективность и достоверность, а также дает возможность увеличения скорости реакции на изменения, происходящие в экономической среде.

Применение инновационных методов работы с информацией реализуется не только на этапе сбора, но и в ходе ее обработки. Некоторые компании даже начали применять в системе сбора и обработки такие сложные инструменты, как нейронные сети и искусственный интеллект, позволяющие не только определять достаточно сложные взаимосвязи между потребителями, продуктами и рынками, но и рассчитывать различные переменные для каждого отдельного потребителя и, следовательно, получать более точные данные.

В последнее время все большее распространение получают новые методы работы с информацией – маркетинг баз данных (database marketing). Такая популярность объясняется переходом от массового маркетинга к целевому маркетингу. В условиях глобальной конкуренции каждый отдельный потребитель становится объектом пристального внимания корпораций, которые с помощью интегрированных средств коммуникации и баз данных начали работу с покупателями. Базы данных представляют собой не просто адресный перечень потребителей, как это было раньше, а полную информацию о потребительском поведении в течение относительно длительного периода. Содержимое базы данных обновляется с каждой по-

следующей покупкой, что позволяет отслеживать поведение каждого отдельного покупателя во времени. А это, в свою очередь, позволяет осуществлять постоянную связь с потребителем, в результате чего коммуникации и продвижение становятся для компании непрерывным информационным потоком.

Также нельзя не упомянуть развитие дефиниций как отражение тенденции развития отрасли маркетинговых исследований. Язык маркетинговых исследований, то есть дефиниции, постоянно совершенствуется. Дефиниции производятся с помощью представления результатов исследований на страницах журналов и других изданий, через выступления на конференциях и симпозиумах ведущих представителей отрасли. Это важно, поскольку данные маркетинговых исследований ложатся в основу управленческих решений корпораций.

Также меняется сама роль заказчика или потребителя – это является доминирующей мировой тенденцией развития отрасли маркетинговых исследований. Больше всего клиенты ценят факт знания особенностей бизнеса заказчика и высокий уровень креативности в маркетинговых исследованиях. Клиенты чаще пользуются услугами компаний, которые способны предоставить информацию, позволяющую «изменить наш бизнес». Инновационность была определена ESOMAR как важный фактор развития отрасли маркетинговых исследований. Такие исследования должны генерировать сознание данного конкретного клиента вне целевого рынка, поскольку он смотрит сквозь призму собственной организации и лучше определяет проблемы бизнеса.

Сегодня актуальным вопросом является не какой из методологий пользоваться, а скорее, как комбинировать их и что нужно для этого сделать. Маркетинговые исследования должны генерировать новые навыки и создавать стимулирующие воздействие для дальнейших исследований как глобальных рынков в целом, так и рынков отдельных стран, регионов и отраслей.

Библиографический список

1. Исаева, Е.В. Использование исследований интернет-аудитории для развития предпринимательской деятельности в онлайн среде / Е.В. Исаева // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2016. – № 2(18). – С. 27.
2. Маркетинг и современность: сборник научных статей на тему «Актуальные маркетинговые технологии в развитии российской экономики» / под общ. ред. С.В. Карповой; отв. ред. И.А. Фирсова. – М.: Издательство «Палеотип», 2012. – 296 с.
3. Официальный сайт Объединения исследователей рынка и общественного мнения (ОИРОМ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.http://oirom.ru>.

4. Официальный сайт Research&Trends – Маркетинговые исследования и потребительские тренды [Электронный ресурс]. – URL: https://www.r-trends.ru/trends/trends_1142.html.

5. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 339.13

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

И.Ю. Максимов

Активная международная деятельность российских компаний на сегодняшний день стала реальностью. В статье рассматриваются особенности процесса интернационализации российских фирм, проблемы и возможности экспансии российских компаний на международные рынки.

Ключевые слова: интернационализации фирм; экспансия российских компаний; глобальные рынки; международная деятельность.

На современном этапе развития российской экономики необходимы новые источники экономического роста. Одним из главных условий успешного роста российских компаний в динамично развивающейся ситуации является выход на глобальные рынки. Актуальность проблемы выхода на глобальные рынки состоит в том, что в поисках новых возможностей роста, отечественные предприятия все чаще обращаются к инструментам ведения международного бизнеса, которые позволили бы вывести их на принципиально иной уровень развития.

Однако при нынешнем характере хозяйственных связей с внешним миром отечественные производители по существу остаются вне сферы международного промышленного и инвестиционного сотрудничества. Значимую лепту сюда вносят регулярно вводимые, начиная с 2014 года, санкции со стороны США и стран Европейского Союза. Западная экономика пытается всеми силами ограничить выход Российских предприятий на международные рынки в глобальном масштабе. Вводимые ограничительные меры со стороны США и стран Европейского Союза вынуждает искать альтернативные решения во внешнеэкономической деятельности. Объективный анализ данной ситуации особенно важен в сегодняшних условиях,

так как он позволит научно обосновать резервы развития внешнеэкономической деятельности РФ.

Но кроме политических факторов, ограничивающих выход Российских предприятий на другие рынки и территории, есть и другие ограничения. Например, в настоящий момент российские компании, желающие работать на Европейском рынке, сталкиваются с такими же проблемами, как и западные компании, выходящие на российский рынок – постижение новых пространств. Все это говорит об одном, на данный момент существующая система развития внешнеэкономической деятельности не является достаточно эффективной и не приносит желаемых результатов.

В этом смысле весьма полезным является изучение опыта других компаний, прошедших путь от неизвестных национальных производителей к заметным игрокам мирового рынка. В частности, особый интерес для нас представляют компании из стран с развивающимися экономиками, такими как Китай, Индия, Бразилия и рядом других, поскольку «стартовые» условия для экспансии на международные рынки этих и российских компаний во многом схожи. Эти государства превратились в стабильных и крупных участников мирового рынка. Общим является то, что эти страны обычно обладают быстрорастущими внутренними рынками (некоторые из которых очень велики), доступом к дешевым ресурсам, сложной операционной средой. При этом на этих рынках местным компаниям зачастую приходится сталкиваться с конкуренцией со стороны компаний с мировым именем, что позволяет первым накапливать опыт противостояния сильным конкурентам.

Сегодня среди стран с активно растущими экономиками, Россия входит в пятерку активно инвестирующих стран. Где большая часть инвестиций осуществляется крупными корпорациями, имеющими опыт работы на внутреннем рынке и значительные конкурентные преимущества [4]. Кроме того, по итогам первого полугодия 2017 года приток прямых иностранных инвестиций в РФ достиг 14 млрд, о чем сообщал министр экономического развития Максим Орешкин в октябре в рамках заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям в июне. По оценкам Ernst&Young, главной отраслью российской экономики с наибольшим числом зарубежных проектов является производство. По данным за 2016 год лидером является пищевая промышленность, далее идет производство машин и оборудования, химических продуктов, электрооборудования, растет интерес к инвестициям в производство программного обеспечения и в сельское хозяйство. Ранее очень активно инвестиции приходили в торговлю.

Для углубленного понимания особенности международной экспансии российских компаний следует рассмотреть исторический контекст, т.е. их путь становления и развития.

Впервые международные российские компании начали зарождаться еще в Советском союзе. Практически у всех них был один собственник –

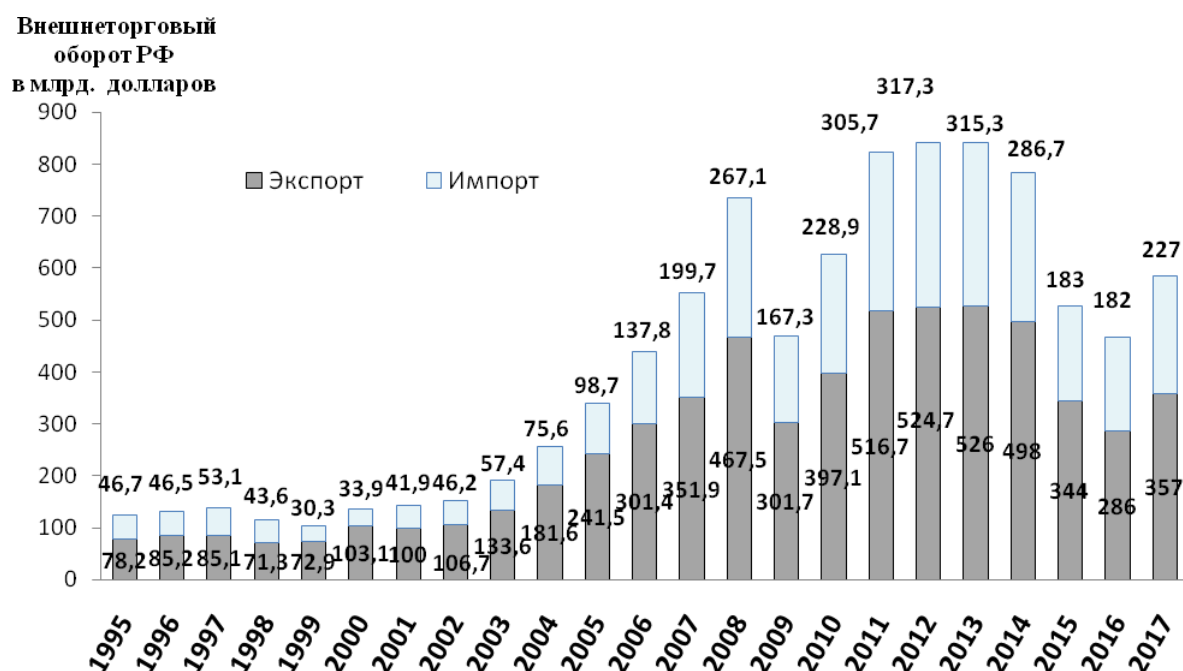
государство, а их международная деятельность в основном касалась продаж и маркетинга. Следствием чего была их крайне низкая конкурентоспособность, и в отличие от западных корпораций практически не стремились к дальнейшему развитию. В период перестройки начался период активной их приватизации. Это историческое событие дало начало большинству крупных российских международных компаний. Масштабы деятельности таких компаний были невелики, объем инвестиций за рубеж значительно превышал импорт капитала и думаю, излишне будет говорить, что при этом большинство операций проводились нелегально, и они нигде не регистрировались [1].

Понятно, что после распада СССР принадлежащие этим компаниям определенные производственные мощности оказались на территории других государств. Это обусловило формирование начальных международных рынков, на которые стали выходить российские компании. Эти рынки находились в непосредственной территориальной близости с Россией. Это территории таких стран, как: Белоруссия, Армения, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан.

После дефолта 1998 года наступил период подъема российской экономики. Начинается позитивное развитие экономической ситуации, что подтверждает динамика показателей внешнеторгового оборота РФ (рис.) в период с 1999 по 2008 г. За этот период: ВВП удвоился практически в два раза, значительно снизился уровень безработицы, были значительно увеличены пенсии и заработная плата, что способствовало повышению уровня жизни. Кроме того, золотовалютные резервы России достигли уровня 600 млрд долл. США и государство почти полностью погасило внешнюю задолженность [3]. В это время у РФ расширяются внешнеэкономические связи, наблюдается рост опережающими темпами импорта, что в свою очередь ведет к устойчивому росту объемов внешнеторгового оборота.

В 2008 г. произошел очередной подъем российской экономики. Ее внешнеторговый оборот увеличился на 33 % по сравнению с 2007 г. и составил 734,7 млрд долл. США. После чего наблюдается резкое снижение объемов экспорта и импорта в 2009 году: в экспорте падение на 35,5 % и в импорте – на 37, 3 %. Что является результатом кризисных явлений, обусловленных глобальным финансовым кризисом. После роста объема внешнеторгового оборота в период с 2011 по 2013 гг., в 2015 году внешнеторговый оборот РФ снизился до 530,4 млрд долларов, сократившись по сравнению с прошлым годом на 33,2 %. Экспорт России составил 345,9 млрд долларов, сократившись на 31,1 %, а импорт – 184,5 млрд долларов, снизившись на 36,7 %. Главными причинами стали: падение цен на нефть, девальвация рубля и как следствие санкций со стороны США и стран Европейского Союза – осложнение отношений со странами-

торговыми партнерами. Сальдо торгового баланса составило 161,4 млрд долларов США, что на 48,9 млрд долларов США меньше, чем в 2014 году.



Динамика объема внешнеторгового оборота в стоимостном выражении в 1996–2017 гг. (млрд долларов США) [7]

Из приведенного графика видно [7], что в 2015 г. темп прироста промышленного производства в РФ снизился по сравнению с 2014 годом. Такое снижение темпов роста частично обусловлено снижением потребительской активности в 2015 году, которая в свою очередь вызвана снижением реальных доходов населения и ростом безработицы. Оборот розничной торговли уменьшился на 15,3 %, структура потребления изменилась в пользу покупок товаров первой необходимости. В 2015г. темп снижения инвестиций в основной капитал составил 8,7 %. Снижение объема прямых инвестиций связано в основном с желанием избежать экономической нестабильности и как следствие этого, бегством капитала в оффшорные зоны.

Большинство российских многонациональных компаний (МНК) являются представителями таких отраслей, как: нефтегазовой отрасли, металлургической, финансовой и телекоммуникационной [4]. Причин, обусловивших процесс бурного роста интернационализации российских компаний, несколько:

- в российских многонациональных компаниях, принадлежащих в основном к нефтегазовой, металлургической, химической и телекоммуникационной отраслям сконцентрировались прямые зарубежные инвестиций;

- конкурентоспособность российских компаний на международном рынке очень низкая;
- ключевую роль в выводе иностранных инвестиций за рубеж играют так называемые «выталкивающие» факторы;
- мировая практика показывает, что одна из форм экспансии на международные рынки осуществляется путем создания совместных предприятий [5].

Причины экспансии на зарубежные рынки российских компаний можно разделить на две группы [5]. К первой группе относятся так называемые «притягивающие» факторы. Эти факторы позволяют на международных рынках реализовать следующие возможности:

- получение новых сырьевых рынков;
- расширение рынков сбыта;
- преодоление барьеров тарифных и нетарифных ограничений;
- возможность приобретения недооцененных активов;
- возможность диверсификации результатов деятельности компаний.

Вторая группа представляет «выталкивающие факторы». Факторы этой группы характеризуют убывающую привлекательность домашнего рынка:

- убывающая отдача ресурсов внутри страны;
- высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке страны заставляет искать новые перспективы развития;
- интернационализация бизнеса позволяет снизить зависимость бизнеса от государства;
- создание новых международных структур позволяет избежать претензий со стороны третьих лиц к старым компаниям;
- возможность защитить собственные активы, в частности и от агрессивных интеграционных процессов (поглощения и слияния) и тем самым повысить эффективность бизнеса.

Таким образом, в результате приватизации, экономического роста и интернационализации за исследуемый период сформировались три типа российских компаний: находящиеся в собственности государства, находящиеся под контролем государства и частные компании. Но не зависимо от структуры акционерного капитала, процесс интернационализации российских нефтегазовых компаний несет в себе противоречия. С одной стороны, проникновение в экономику других стран российского капитала должно приносить российскому обществу определенные выгоды. Но с другой стороны, происходит отток финансовых ресурсов, что ухудшает и без того сложную финансовую ситуацию. Модернизация нефтеперерабатывающей отрасли идет с опозданием, снижаются темпы роста добычи нефти и газа.

Для большей наглядности инвестиционной активности российских компаний следует обратиться к официальной статистике. Так, например, в 2013 году прямые инвестиции российских компаний были почти вдвое

больше чем в 2012 году. Компании приобрели за рубежом активов на сумму более чем 20.8 млрд долл. [2]. Большинство сделок было связано с ресурсодобывающей отраслью. На ее долю пришлось 30 % всех инвестиций и составило 5,7 млрд долл.; на долю металлургической отрасли пришлось 27 % приобретений, что в денежном выражении составляет 5,2 млрд долл.; 11 % – доля химической индустрии (2,1 млрд долл.) и 9 % – нефтегазовой (1,7 млрд долл.) [5]. Кроме того, сделки заключались в пищевой промышленности, электроэнергетике и машиностроении.

Среди внешнеэкономических партнеров России, особое место занимает Европейский союз. На его долю в общем объеме товарооборота РФ в 2017 году приходилось 42 %. Далее, крупные доли общем объеме товарооборота РФ распределились следующим образом: страны Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества – 31 %; страны БРИКС – 14 %; страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – 9 %; страны Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) – 3 %.

С точки зрения направления инвестиционных потоков, наиболее перспективными рынками в недавнем времени были рынки Европы и Северной Америки. Однако начиная с 2014 года, экономические санкции против России со стороны США и стран Европейского Союза сделали это направление бесперспективным в краткосрочном периоде. Ситуация изменилась, и сегодня рынки Азии, Африки и Латинской Америки обратили на себя внимание российских компаний.

Анализируя результаты от международных сделок, осуществленные российскими международными компаниями [6], можно сделать следующие выводы:

1. Международные операции, проведенные российскими компаниями, по темпам роста отстают от компаний из большинства развивающихся стран.

Так, в 2015 году российские компании приобрели активов за рубежом почти в два раза меньше, чем иностранные компании купили российских активов (34 транзакций против 67 соответственно).

2. Зарубежная экспансия российских компаний носит в основном сырьевой характер, поскольку для РФ характерно преобладание топливно-сырьевого комплекса в экономике. Сделки российских компаний на зарубежных рынках занимают значимую долю лишь в таких отраслях. В частности, DEA Deutsche Erdoel, которая принадлежит акционерам российской компании «Альфа-групп», приобрела 100 % акций E.ON E&P Norge, ведущей добычу и разведку в Северном море, за 1,6 млрд долл.. Что явилось крупнейшей сделкой 2015 года.

В качестве рекомендаций по увеличению экспансии отечественных компаний на международные рынки, можно сформулировать ряд аргумен-

тов, позволяющих сформировать российским компаниям конкурентные преимущества в борьбе за международные рынки:

- приобретение и освоение передовых производственных технологий;
- переход на технологии управления по бизнес-процессам;
- создание инвестиционно привлекательного имиджа для внешнего финансирования при реализации крупных инвестиционных проектов;
- повышение эффективности управления издержками в компаниях путем их интеграции в логистические цепи сети более эффективных производств;
- снижение барьеров при выходе на новые рынки сбыта.

Значимым признаком актуальности поставленных задач является растущее понимание на всех уровнях власти того, что большую часть проблем национальной экономики, можно решать не только с помощью внутренней экономической политики России, но и стимулирования и регулирования процессов интернационализации внешнеэкономической деятельности российских компаний.

Библиографический список

1. Kalotay, K., Sulstarova, A. Modeling Russian outward FDI // Journal of International Management. – 2014. – № 16.
2. Богданов, С.Ю. Экспансия российского бизнеса за рубеж / С.Ю. Богданов // Банковское дело. – 2010. – № 9.
3. Лаптев, Ю.В. Стратегии роста российских МНК: испытание кризисом / Ю.В. Лаптев // Вестн. С.Петербург. ун-та. Сер.8 (Менеджмент). – 2010. – № 2.
4. Панибратов, А.Ю. Интернационализация российских компаний: формирование конкурентных преимуществ в процессе зарубежных поглощений / А.Ю. Панибратов, К.В. Верба // Вестн. С.-Петербург. ун-та, Сер 8 (Менеджмент). – 2015. – № 2.
5. Хейфец, Б.А. Зарубежная экспансия бизнеса и национальные интересы России / Б.А. Хейфец. – М: Ин-т экономики, 2010.
6. Цветков, В. Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы / В. Цветков // Общество и экономика. – 2011. – № 2.
7. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 331.45-055.2

ОХРАНА ТРУДА ЖЕНЩИН: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В.Н. Орешкина

В настоящей статье рассмотрены некоторые особенности, касающиеся института охраны труда женщин. Обозначены льготы и гарантии, предусмотренные действующим законодательством для работающих женщин, в том числе связанные с материнством или особенностью условий их труда. Показан ряд проблем, существующих в практическом применении действующих на законодательном уровне норм. Сформулированы соответствующие выводы.

Ключевые слова: труд, труд женщин, охрана труда женщин, правовое положение женщин.

Важнейшей социальной проблемой для всех стран является создание особой охраны труда женщин. Ряд международных конвенций МОТ (Конвенция МОТ № 3 об охране материнства 1919 года; Конвенция МОТ № 41 о труде женщин в ночное время 1934 года; Декларация МОТ о равенстве возможностей и обращения в отношении трудящихся женщин 1975 года; Конвенции МОТ № 156 о трудящихся с семейными обязанностями 1981 года и др.) предусматривает ее создание в каждой стране.

Поскольку в современном мире женщина занимает очень активную и далеко не последнюю позицию, нельзя не учитывать, что природа наделила женщину репродуктивной функцией, поэтому к вопросу организации труда женщины следует относиться особенно ответственно.

Особая охрана труда женщин является значительной частью всей системы охраны материнства и детства, семьи, находящейся согласно ст. 38 Конституции РФ [1] под защитой государства. Правовое положение трудящихся женщин в Российской Федерации; особенности организации труда женщин законодательно определены в Трудовом кодексе Российской Федерации (ТК РФ) [2].

Глава 41 ТК РФ содержит ключевые нормы в области охраны труда. В частности, ст. 253 говорит о применении следующих ограничений:

- запрещено использовать труд женщин, если их работа связана с подъемом тяжелых предметов и их перемещением вручную, если вес груза превышает установленные нормы;
- необходимо ограничить труд женщин на работах, где присутствуют опасные или вредные условия;
- на участие женщин в подземных работах; исключения составляют нефизический, санитарный и бытовой труд.

Перечень тяжелых, опасных и вредных работ устанавливается Правительством РФ. В настоящее время действует Постановление РФ № 162 от 25.02.2000 года [4]. В нем содержится более 450 профессий (должностей), запрещенных для женщин.

Важное значение придается соблюдению санитарных требований к условиям труда. Так, санитарными нормами и правилами 2.2.0.555-96, утвержденными Постановлением Государственного комитета санэпиднадзора № 32 от 28.10.1996 года [5], являющимися обязательными для исполнения и распространяющимися на организации любой организационно-правовой формы, изложен достаточно полный список требований, выдвигаемых к условиям, в которых трудится женщина, ее рабочему месту, бытовому и санитарному обеспечению, соответствию оборудования физиологическим особенностям и др.

Действующим законодательством предусматриваются льготы и гарантии для работающих женщин, связанные с материнством или особенностью условий труда. Например, право на сокращенный рабочий день. Неполный рабочий день устанавливается педагогам и медикам, а также тем, кто трудится в сельской местности и в условиях Крайнего Севера. Длительность рабочей недели для них не должна превышать 36 часов. При этом, зарплата выплачивается как при полноценной неделе.

Закон в значительной степени требователен к охране труда беременных женщин. К примеру, они освобождаются от любых подъемов грузов и тяжестей; от работ, где присутствует статическое напряжение пресса и ног.

Статья 259 ТК РФ обязывает работодателя наложить запрет на работы такого характера, как: ночные, сверхурочные, в выходные дни и праздники и др. Не допускается:

- работать на производстве, где используются опасные химические вещества;
- работать под воздействием инфракрасного, электромагнитного и ионизирующего излучения, вибрации, ультразвука;
- работать на сквозняке.

Ограничению подлежит даже работа за компьютером.

Будущим мамам предоставляется отпуск по беременности и родам, продолжительность которого различна. Это зависит от определенных обстоятельств (многоплодность, осложненные роды). Обычно он составляет 70 дней до и 70 после родов. Беременным женщинам нельзя отказывать в приеме на работу по причине беременности; по общему правилу их запрещено увольнять по инициативе работодателя.

Женщины, имеющие несовершеннолетних детей, также обладают рядом прав, льгот, гарантий. В частности, мамам предоставляется оплачиваемый отпуск до исполнения ребенку полутора лет (он оплачивается из средств социального страхования). В период такого отпуска с сохранением

пособия возможна работа. Но чтобы это было возможно, необходимо перевестись на неполный рабочий день или на домашнюю работу (работу в домашних условиях). Что позволяет маме получать, возможно, весьма ощутимую зарплату и одновременно получать пособие по уходу за ребенком. Кроме того, за весь период отпуска за работником сохраняется место, должность; данный отпуск включается в общий стаж.

Законом предусмотрены некоторые льготы и гарантии для мам, имеющих детей в возрасте до 3-х лет, а если ребенок-инвалид, то до 18 лет, для одиноких мам с детьми в возрасте до 14 лет.

Однако на практике существуют некоторые проблемы, связанные как с механизмом применения действующих на законодательном уровне норм, так и с нарушением трудового законодательства со стороны работодателя. Так, работодателем соблюдаются не все гарантии, права и льготы, предусмотренные для женщин.

В нашей стране проблемы охраны труда значительно обострились после распада СССР и появления частной собственности на имущество организаций. Объясняется это тем, что частный предприниматель стремится не тратить свою прибыль на охрану труда и обновление старого изношенного оборудования, из-за которого часты несчастные случаи на производстве. ТК РФ уточнил понятийный аппарат института охраны труда, определил основные его понятия (гл. 33, ст. 209) и основные направления государственной политики в данной области.

Законодательством Российской Федерации, как уже указывалось ранее, установлены некоторые ограничения на труд женщин. Надо отметить, что данные ограничения не являются дискриминацией женщин, а имеют целью оградить женщину от неблагоприятных воздействий на ее организм, что должно максимально способствовать сохранению репродуктивной функции. Данные нормы отражают государственную политику в сфере охраны материнства и детства, которые являются частью системы нормативных гарантий прав ребенка и матери.

Охрану труда в целом различают в широком и узком смыслах.

В широком смысле охрана труда – это система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия. Это широкое понятие охраны труда, как обеспечение безопасных и здоровых условий труда всеми средствами (правовыми, экономическими, медицинскими, организационно-техническими и др.) закреплено в ст. 1 ранее действовавшего Федерального закона Российской Федерации «Об основах охраны труда в Российской Федерации» от 17 июля 1999 года [3] и в ст. 209 ТК РФ.

Лишь охрана труда в широком ее понимании способна обеспечить здоровые и безопасные условия труда. Если какой-то ее механизм (правовой, медицинский, технический или экономический) плохо обеспечивается, то и вся охрана труда не обеспечивается. Так, если оборудование, станки, машины сделаны небезопасно для жизни и здоровья работающих на них, то неизбежен производственный травматизм. Почти треть всех несчастных случаев на производстве вызваны слабой организационно-технической охраной труда, несовершенством оборудования, машин и т.п.

В узком смысле понятие охраны труда в трудовом праве – это система правовых мероприятий и средств обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе их трудовой деятельности на производстве, в том числе и правовых норм по оздоровлению и улучшению условий труда. Вся система таких правовых мероприятий представляет собой институт охраны труда трудового права.

Охрана труда имеет большое социальное, экономическое и правовое значение. Правовое значение охраны труда заключается в том, что:

- она способствует работе по способностям с учетом тяжести условий труда, физиологических особенностей женского организма, его материнской функции, семейных обязанностей работников;
- правовой статус гражданина включает основное его право на охрану труда и юридические статутные гарантии этого права не только в процессе трудовой деятельности, но и при приеме на работу лиц, требующих особой защиты. Так, нельзя принимать женщин на противопоказанные для них по медицинским основаниям работы;
- вопросы охраны труда являются объектом организационно-управленческих отношений коллектива работников и профсоюзного органа организации с администрацией, работодателем, а также социально-партнерских отношений на федеральном, отраслевом, региональном и территориальном уровнях;
- она является важнейшим элементом трудового правоотношения работника с работодателем, по которому работодатель обязан обеспечить охрану труда на рабочем месте работника, а работник – соблюдать инструкции по охране труда [6].

Таким образом, в Российской Федерации обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства (ст. 7 Конституции РФ). Гарантии и льготы, предоставляемые женщинам в связи с материнством, распространяются и на отцов, воспитывающих несовершеннолетних детей без матерей, т.е. государство учитывает их родительскую социальную роль.

В Главе 41 Трудового кодекса Российской Федерации закреплены специальные нормы о труде женщин, большинство из которых относятся к институту охраны труда. Однако несмотря на то, что по общему правилу

увольнение по инициативе работодателя женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, работников, имеющих детей-инвалидов или инвалидов с детства до достижения ими возраста 18 лет, одинокой матери воспитывающей ребенка в возрасте до 14 лет, не допускается, ст. 81 ТК РФ предусмотрены некоторые исключения, что значительно снижает гарантии права на труд женщин, в том числе имеющих детей.

Ранее проводившееся постепенное высвобождение женщин с ночных работ в настоящее время перестало осуществляться. Действующий ТК РФ не ограничил ночной женский труд, что не соответствует международным нормам.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ // Российская газета. – 2001. – № 256.
3. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах охраны труда в Российской Федерации» от 17 июля 1999 года № 181-ФЗ (утратил силу) // Российская газета. – 1999. – № 143.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2000 года № 162 «Об утверждении перечня тяжелых работ и работ с вредными или опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда женщин» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – № 10. – Ст. 1130.
5. СанПиН 2.2.0.555-96. 2.2. Гигиена труда. Гигиенические требования к условиям труда женщин. Санитарные правила и нормы (утв. Постановлением Госкомсанэпиднадзора РФ от 28 октября 1996 года № 32) // Экологический вестник России. – 2001. – № 3. – СПС КонсультантПлюс.
6. Трудовое право России: Учебник для бакалавров / отв. ред. А.Ф. Нуртдина, Ю.П. Орловский. – 3-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М: Контракт, 2014. – 648 с.

[К содержанию](#)

УДК 352.07

СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ РОССИЙСКОГО МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

С.Г. Соловьев

Статья посвящена осмыслению субъектного состава местного самоуправления в России. Рассмотрены спорные аспекты двух подсистем российского местного самоуправления: самоуправления населения муниципалитетов и самоуправления муниципальных чиновников. Предложен комплекс правовых мер, направленных на усиление роли населения в осуществлении местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, самоуправление населения муниципалитетов, самоуправление муниципальных чиновников.

Исходя из смысла статей Конституции Российской Федерации, закрепляющих конституционную модель российского местного самоуправления (ч. 2 ст. 3, ст. 12, ст. 130-133), местное самоуправление в России должно обеспечивать самостоятельное решение населением вопросов местного значения. В связи с этим, по мысли создателей Конституции РФ, его предполагалось формировать не как публично-властную систему, решающую местные вопросы в формах, методах и структурах аналогичных по своей сути формам, методам и структурам, используемым в системе государственной власти, а как преимущественно систему форм самоорганизации местного населения. При этом органы местного самоуправления, выведенные из системы органов государственной власти, должны были (по мысли создателей Конституции РФ) играть вспомогательную роль.

Однако на сегодняшний момент решение вопросов местного значения осуществляется преимущественно органами и должностными лицами местного самоуправления. Подобная ситуация не только обуславливает вопросы о соответствии существующей системы местного самоуправления содержанию ее конституционной модели, но также не отвечает современным потребностям российского общества, обусловленным тем обстоятельством, что в настоящих достаточно непростых условиях государству все сложнее решать многие местные вопросы, как непосредственно (через органы государственной власти), так и опосредованно (через органы местного самоуправления).

В связи с этим, достаточно востребованным является потенциал наработанных к настоящему времени форм самоорганизации жителей муниципалитетов. Данный потенциал обусловлен тем, что жители объективно заинтересованы в порядке на своей территории, большинству из них не без-

различно, как решаются местные вопросы, многие готовы на общественных началах участвовать в решении вопросов своего микрорайона, двора. Помимо этого следует учитывать и тот факт, что потребность участия в совместном решении общих проблем заложена у многих российских граждан на генетическом уровне, так как российские общинные традиции, имеют достаточно давние и крепкие корни [2, с. 52].

Самоуправление населения муниципалитетов и самоуправление муниципальных чиновников

В соответствии с определением местного самоуправления, закрепленным в ч. 2 ст. 1 Федерального закона от 06.10.2003 года № 131-ФЗ, местное самоуправление в России может осуществляться населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления.

Таким образом, в соответствии с ч. 2 ст. 1 Федерального закона от 06.10.2003 года № 131-ФЗ нормативно допускается довольно спорная с точки зрения теории самоуправления ситуация, когда население муниципалитета непосредственно не участвует в осуществлении местного самоуправления. Местное самоуправление в таком муниципальном образовании осуществляется исключительно посредством деятельности органов местного самоуправления.

Подобная правовая возможность представляет серьезную опасность для демократических основ местного самоуправления, так как исходя из смысла указанной статьи, можно (если называть вещи своими именами) выделить две подсистемы современной системы российского местного самоуправления:

- 1) самоуправление населения муниципалитетов;
- 2) самоуправление муниципальных чиновников и иных лиц, входящих в систему управления муниципалитетом (субъектов, фактически реализующих полномочия органов местного самоуправления).

Следует отметить, что данный вывод не отличается исключительной новизной, так как на феномен самоуправления муниципальных чиновников ранее указывал в своей работе В.И. Васильев, утверждая, что в большинстве крупных современных российских городов самоорганизация граждан для решения местных вопросов отсутствует и ее заменяет самоуправление муниципальных чиновников [3, с. 5].

Между тем на сегодня в области муниципально-правовой науки не сформулировано четкого определения, дающего понимание о сути феномена «муниципальные чиновники». Если же отталкиваться от общенаучных подходов к понятию «чиновник», то под чиновником следует понимать служащего, имеющего определенный классный чин [4, с. 234]. В связи с тем, что классные чины в соответствии с Федеральным законом «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 02.03.2007 N 25-ФЗ предусмотрены только для муниципальных служащих, то формально юридически только их можно рассматривать в качестве муниципальных чиновников.

Однако если рассматривать муниципальных чиновников с содержательной стороны, как лиц, наделенных компетенцией, позволяющей им участвовать в управлении ресурсами муниципального образования (материальными, финансовыми, организационными, информационными...) и обладающими специфическими интересами, которые могут не совпадать с интересами большинства населения муниципалитета, то с учетом указанных критериев, к категории муниципальных чиновников очень близко примыкает категория выборных должностных лиц местного самоуправления.

В связи с предлагаемым определением, также возникает вопрос о том, можно ли говорить о тождестве отдельных признаков правового положения муниципальных чиновников и депутатов представительного органа местного самоуправления. При ответе на данный вопрос следует учитывать, что формально юридически муниципальные депутаты в первую очередь являются представителями избравшего их населения. Однако на практике многие избиратели не знают своих депутатов, не могут реализовать установленную ст. 24 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ процедуру отзыва неработающих депутатов (при стандартной муниципальной явке избирателей 25–35 % требуется наличие не менее 50 % голосов избирателей, поданных за отзыв депутата). В отношении же депутатов, избранных по партийным спискам, отзыв вообще не может быть применен.

Эти обстоятельства (в совокупности с тем, что ряд депутатов работают на постоянной оплачиваемой основе и современные технологии избрания депутатов предполагают использование административного и финансового потенциала муниципальных элит) позволяют поставить вопрос о рассмотрении отдельных категорий депутатов представительного органа местного самоуправления в качестве особого вида муниципальных чиновников.

Комплекс правовых мер, направленных на усиление роли населения в осуществлении местного самоуправления

Тенденции развития современной системы российского местного самоуправления свидетельствуют о ее трансформации в сторону развития механизмов самоуправления муниципальных чиновников, внутрисущностно предполагающего ослабление правовых механизмов непосредственного участия населения в осуществлении местного самоуправления. На практике это проявляется в том, что население последовательно отодвигается от осуществления муниципальной власти, ослабевают связи между муниципальными управленцами и населением. При этом в научной литературе рефреном звучат мысли о пассивности и инертности жителей муниципалитетов, о слабой мотивации к самоорганизации населения, привычке к патернализму и покровительству государства.

Однако в связи с тем, что при осуществлении местного самоуправления важен не только результат, но и сам процесс участия населения, в нашем понимании, для преодоления вышеуказанных тенденций необходимо нормативно стимулировать механизмы непосредственного участия населения в осуществлении местного самоуправления, а также развивать механизмы контроля населения за муниципальными чиновниками и иными лицами, входящими в систему управления муниципалитетом, что, кстати, актуально не только для России, но и для зарубежных стран [1, с. 212].

Во-первых, в ст.24 Федерального закона от 06.10.2003г. № 131-ФЗ необходимо внести нормы предполагающие:

- возможность отзыва депутатов, членов выборного органа местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления количеством голосов избирателей равным количеству голосов, полученных ими при избрании;

- механизмы ответственности депутатов за невыполнение предвыборных обещаний, неведение приемов избирателей, неосуществление отчетов перед избирателями;

- закрепление обязанности руководства местного представительного органа публиковать в средствах массовой информации поименные результаты голосования депутатов при наличии письменного обращения местных жителей;

- закрепление обязанности муниципальных образований вести на своем официальном сайте свод всех действующих местных нормативных правовых актов, систематизированный по вопросам местного значения [5, с. 35].

Во-вторых, в муниципальном законодательстве федерального уровня следует закрепить следующие нормы, направленные на развитие механизмов учета мнения населения при решении органами и должностными лицами местного самоуправления вопросов местного значения:

1. Закрепить придание публичным слушаниям статуса обязательной формы выявления мнения населения городского округа при принятии решения по вопросу изменения статуса городского округа на городской округ с внутригородским делением.

2. Нормативно обязать муниципалитеты в Положениях, регламентирующих проведение публичных слушаний, закреплять:

- основания для отказа инициативной группе граждан в проведении публичных слушаний;

- минимальное число жителей, при участии которых публичные слушания могут считаться состоявшимися;

- правила определения времени и места проведения публичных слушаний, установив приоритет проведения публичных слушаний в выходные дни и в муниципальных зданиях, наиболее близко расположенных к обсуждаемым объектам;

- запрет на проведение публичных слушаний одновременно по нескольким вопросам или объектам, расположенным в разных частях муниципального образования одним и тем же составом участников публичных слушаний;

- основания учета или игнорирования результатов публичных слушаний органами и должностными лицами местного самоуправления;

- возможность реализации права населения на непосредственное решение отдельных локальных местных вопросов путем принятия обязательных решений на публичных слушаниях.

В-третьих, есть смысл на федеральном уровне нормативно стимулировать развитие системы территориального общественного самоуправления (как наиболее эффективной модели непосредственной самоорганизации местного населения) по следующим направлениям:

- для развития системы ТОСов, функционирующих в форме юридического лица, требуется совершенствование предусмотренной для них п. 2 ч.3 ст. 50 Гражданского кодекса РФ организационно-правовой формы, так как их организационно-правовая форма в виде общественной организации не только создает немало юридических коллизий (ФЗ от 06.10.2003 № 131-ФЗ не предусматривает для ТОС фиксированного членства, членские взносы для участников ТОС...), но и во многом выхолащивает изначальный смысл территориального общественного самоуправления, лишая плюсов объединения граждан, стимулируемого государством в силу социальной значимости решаемых задач;

- увеличению числа форм самоорганизации населения в форме ТОС несомненно будет способствовать упрощение порядка их регистрации, закрепленного в ФЗ от 08.08.2001 № 129-ФЗ и Приказе ФНС России от 25.01.2012 №ММВ-7-6/25, путем установления упрощенного порядка регистрации ТОС в качестве юридического лица;

- уменьшению бюрократической нагрузки на работающие ТОСы будет способствовать введение упрощенной системы их налогообложения по аналогии с налогообложением на основе патента для индивидуальных предпринимателей, предусмотренного главой 26.5 Налогового кодекса РФ;

- развитию коммунальной деятельности ТОСов будет способствовать законодательное закрепление предметов их ведения в перечне общественно полезных услуг, а также внесение изменений в ст. 3 ФЗ от 26.07.2006 № 135-ФЗ и ст. 1 ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ, предусматривающих исключение отношений, возникающих между органами местного самоуправления и органами территориального общественного самоуправления из сферы применения указанных правовых актов, регулирующих контрактную систему закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

– повышению правового статуса ТОСов будет способствовать внесение изменений в Федеральный закон от 06.10.2003г. № 131-ФЗ, предусматривающих наделение ТОСов согласовательно-разрешительными полномочиями по особо значимым для населения локальным вопросам (уплотнительная застройка, изменение вида разрешенного использования земельных участков и объектов капитального строительства).

Библиографический список

1. Reif L. Transplantation and Adaptation: The Evolution of the Human Rights Ombudsman // Boston College Third World Law Journal. 2011. Vol. 31. No. 2.
2. Беляев, И.Д. Судьбы земщины и выборного начала на Руси / И.Д. Беляев. – М., 1905. – 136 с.
3. Васильев, В.И. Законодательство о местном самоуправлении: сегодня и завтра / В.И. Васильев // Местное право. – 2014. – № 6.
4. Ефремова, Т.Ф. Толковый словарь / Т.Ф. Ефремова. – М., 2000. – 532 с.
5. Соловьев, С.Г. Кодекс нормативных правовых актов муниципального образования – основа правопорядка в сфере российского местного самоуправления / С.Г. Соловьев // Современное право. – 2013. – № 12.

[К содержанию](#)

УДК 347.633

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУТА УСЫНОВЛЕНИЯ В РФ

Ю.В. Сорокин

В статье рассматриваются некоторые проблемы, связанные с институтом усыновления (удочерения). Так, рассмотрен вопрос понятия института усыновления (удочерения) и др.

Ключевые слова: усыновление (удочерение), ребенок, детский дом, пособие, тайна усыновления (удочерения).

Сегодня актуальны дискуссии в сфере правового регулирования порядка усыновления детей и государственных гарантий по реализации поставленных задач в этой области. В России созданы и вполне успешно работают в этом направлении несколько десятков фондов. Количество усыновлений по данным статистики имеет устойчивую тенденцию к увеличению. В 2017 году в РФ было устроено в семьи (все формы устройства детей в семью) более 64 000 (в 2016 – 88 739 детей, по другим – 64,2 тысячи детей) [4]. Но одновременно возросло количество детей, возвращаемых обратно в детские дома, в результате чего они становятся «дважды отказ-

никами». Случаи возврата детей обратно в детские дома имеют устойчивую тенденцию к увеличению. По данным официальной статистики, в 2014 году было зарегистрировано 6337 отмен усыновления и опеки. Практически все случаи возврата относятся к российским семьям. Так, в 2015 году из российских семей в детские дома было возвращено 8473 ребенка, а из иностранных – лишь один [5]. В 80 % случаев возврат усыновленных (удочеренных) детей происходит по инициативе родителей. Не секрет, что имеют место случаи, когда усыновление совершается из корыстных соображений, по мотивам материальной выгоды, так как пособие на усыновленного ребенка в ряде регионов довольно значительно. После получения пособия сирот и возвращают, оправдывая свой поступок проблемами ребенка. В результате ребенку наносится двойная психологическая травма. Имели место случаи, когда усыновлённых детей возвращали несколько раз разные приемные родители. ВСМИ освещались и случаи, когда приемные родители усыновляли ребенка из-за пособий, на деле не уделяя ему должного внимания, или использовали ребенка в качестве рабочей силы на приусадебном участке. Сегодня все чаще высказываются предложения о необходимости на законодательном уровне ужесточить правила, условия усыновления, однако это нецелесообразно. В этом случае брать детей в семьи будут еще меньше. На 1 января 2017 года количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, составило 106 тыс. При этом в 2016 году таких детей было 140 тыс. Приведенные данные подтверждают, что проблема детского сиротства по-прежнему существует [4]. Сегодня Российское семейное законодательство предусматривает несколько альтернативных способов устройства детей в семью – усыновление, опека и попечительство, приемная семья и учреждение. Но приоритетной формой по-прежнему остается усыновление (удочерение), в процессе которого «происходит юридическое закрепление отношений, когда усыновленный в своих правах и обязанностях приравнивается к кровному ребенку и усыновители принимают на себя родительские права и обязанности» [1, с. 18]. Не требует доказательства, что даже самое замечательное воспитательное детское учреждение не может заменить семью, которая сохраняет стабильность и упорядоченность жизненного пространства ребенка, способствует осознанию его человеческой ординарности [3, с. 1510].

В действующем СК РФ в качестве основополагающего право закреплено право ребенка жить и воспитываться в семье, об этом прямо говорится в ст. 54 СК РФ. В развитие данного положения в ст. 124 СК РФ законодатель прямо указывает на то, что приоритетной формой устройства детей, оставшихся без попечения родителей, является усыновление (удочерение), так как позволяет с наибольшей эффективностью обеспечить интересы двух сторон – ребенка, оставшегося без попечения родите-

лей, и супругов, которые в силу ряда причин не могут иметь собственных детей. Несмотря на то что действующий СК РФ достаточно полно регулирует вопросы усыновления, практические проблемы, возникающие при реализации процедуры усыновления в полной мере не разрешены. Это позволяет утверждать, что современное российское семейное законодательство в ряде вопросов относительно усыновления далеко от совершенства, так как в нем имеются неточности, спорные моменты, пробелы и коллизии. Одной из проблем, по мнению автора, является отсутствие легального определения дефиниции «усыновление», что отрицательно сказывается на научных теоретических изысканиях относительно данного правового института. Также в СК РФ не определен перечень необходимых условий для реализации усыновления. В силу положений ст. 124 СК РФ, под усыновлением следует понимать и как одну из форм воспитания и как приоритетную форму устройства несовершеннолетнего, оставшегося без попечения родителей. Однако изложенное положение вряд ли можно считать легальным определением дефиниции «усыновление».

Отметим, что в научной литературе существует значительное количество определений понятия усыновления. Так, в научной литературе под усыновлением предлагается понимать:

- форму воспитания детей в семье усыновителя, в которой для ребёнка создаются условия жизни, не отличающиеся от условий жизни родных детей. Отстаивающие эту позицию, берут за основу конечную цель усыновления, которая заключается в обеспечение условий ребенку в чужой семье, которые отвечают бытовой, психологической, духовной близости, существующей в родной семье;

- форму устройства детей, оставшихся без попечения родителей, которая является способом определения юридической судьбы ребенка, который реализуется уполномоченными органами власти и суда, который направлен на устройство ребенка для воспитания в семью усыновителей и т.д.

Изложенные определения в целом значительно не отличаются по своему содержанию от определений понятия усыновления, предлагаемых другими авторами. По мнению Н.В. Летовой, единого понятия усыновления быть не может, так как отразить всю многоаспектность правовой более природы этого явления невозможно [2, с. 38].

Семейное законодательство устанавливает особый порядок судебного рассмотрения дел об усыновлении. Сама процедура детально регламентируется главой 29 ГПК РФ. Однако только решения суда об усыновлении недостаточно. Необходима государственная регистрация усыновления, которая осуществляется по правилам, установленным пятой главой Федерального закона «Об актах гражданского состояния» [6]. Зачастую в процессе усыновления совершаются специальные действия, которые направ-

лены на сохранение тайны усыновления. Закон не относит эти действия к обязательным. Они совершаются только по желанию усыновителя и только в тех случаях, если тайна усыновления отвечает интересам ребенка.

Нечеткость определения «тайна усыновления» приводит к сложностям в реализации прав и защите законных усыновленных детей и усыновителей. С целью реализации прав детей и усыновителей необходимо внести изменения в СК РФ. Полагаем оправданным внедрить в науку семейного подход к исследованию тайны усыновления как особого правового режима, что предполагает необходимость понимания определенного, системного сочетания средств и методов правового регулирования, призванного защитить иммунитет усыновителя от доступа третьих лиц к информации, находящейся у лиц, осведомленных в силу закона об усыновлении.

Представляется необходимым законодательное закрепление понятия тайны усыновления. В ст. 139 СК РФ необходимо закрепить понятие тайны усыновления и изложить в следующей редакции: «Тайна усыновления представляет собой особый правовой режим, в рамках которого с целью обеспечения интересов усыновителя и усыновленного осуществляется запрет на неправомерное получение и использование третьими лицами любой информации, связанной с усыновлением: сведения о личности усыновителя, усыновленного ребенка, времени, месте и других существенных условиях усыновления». Вопрос о необходимости сохранения тайны усыновления среди представителей науки семейного права продолжает оставаться дискуссионным. И противники, и сторонники тайны усыновления выдвигают вполне обоснованные аргументы в защиту своей позиции. Не углубляясь в содержание дискуссии, отметим, что вопрос о разглашении или сохранении тайны усыновления, по мнению автора, является морально-этическим правом каждой отдельно взятой семьи. Однако заметим, что было бы правильнее говорить не о сохранении или разглашении тайны усыновления внутри семьи, а о недопустимости вмешательства во внутренние дела семьи извне, о сохранении семейной тайны.

Библиографический список

1. Арутюнян, Г.М. Правовое регулирование усыновления в Российской Федерации / Г.М. Арутюнян // Гражданское право. – 2013. – № 2. – С. 18–22.
2. Летова, Н.В. Усыновление в Российской Федерации: правовые проблемы / Н.В. Летова. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 256 с.
3. Орешкина, В.Н. Социальная поддержка многодетной семьи в Челябинской области: теория и практика / В.Н. Орешкина // Наука ЮУрГУ. Сборник трудов 67-й научной конференции. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – С. 1507–1514.
4. Основные статистические данные по вопросам защиты прав и интересов детей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rfdeti.ru/>.

5. Статистика отмен усыновления и опеки в 2014 году. Усыновление в России. Интернет-проект Министерства образования и науки РФ. Департамент воспитания и социализации детей. Статистика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.usynovite.ru/statistics>.

6. Федеральный закон РФ «Об актах гражданского состояния» от 15 ноября 1997 года № 143-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 47. – Ст. 5340.

[К содержанию](#)

УДК 347.662

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПРИНЯТИЯ НАСЛЕДСТВА

Е.В. Сумина

Настоящая статья посвящена исследованию эволюции института принятия наследства, основных этапов его развития, проведен анализ теоретических проблем, связанных с данным вопросом.

Ключевые слова: наследство, завещание, институт принятия наследства, Россия.

Наследственное право содержит различные элементы, одним из которых является принятие наследства. Исторически институт принятия наследства известен со времен Древнего Рима. В римском праве он именовался как «proheredegatio» [1, с. 640], дословно «действия в качестве наследника».

Наиболее древним из дошедших до нас памятников отечественного права, содержащих нормы о наследовании, является заключенный киевским князем Олегом Договор с Византией (911 г.). Договором предусматривалось, что, если русский умрет в Византии, не оставив распоряжений о своем имуществе и не имея родственников в Византии, имущество его должно быть отправлено в Россию его родственникам; если же умерший сделает распоряжения о своем имуществе («сворить обряжение»), имущество должно передаваться тому, кому оно предназначено по завещанию. Таким образом, в договоре отражены два признававшихся в древнем русском государстве способа наследования – по закону и по завещанию, причем завещание являлось письменным актом. Наследниками по закону признавались те из ближайших родственников умершего, на которых лежала обязанность кровной мести за убийство своего сородича [2].

Развитие наследственного права в России имело противоречивый характер. Первый славянский свод законов «Русская Правда» [3, с. 19] являлся источником древнерусского права, в том числе регулирующего наследственные правоотношения. Так, статьи 85 и 86 содержат в себе положения о наследовании имущества, в соответствии с которыми права наследования имеют только члены семьи, в случаях, если наследодатель одинок, имущество переходит в собственность власти. Согласно статье 103, наследственное имущество матери поступало тому из детей, «... у кого она жила на дворе и кто ее кормил». Нельзя не упомянуть статью 100, в которой говорится: «Следуя старинному общеславянскому обычаю отцовский двор всегда без раздела передавался младшему сыну». Дочери умершего, при наличии у них братьев, к наследованию не призывались. Незамужние дочери при выходе замуж получали от своих братьев лишь приданое.

Порядок наследования в Киевской Руси имел сословный характер, дочери феодалов (при отсутствии у них братьев) признавались наследниками, а дочери зависимых людей (смердов) – наследовать не могли. Наследственное имущество крепостного крестьянина (при отсутствии у него сыновей) поступало в распоряжение князя. В этом случае князь обязан был снабдить дочерей умершего приданым при выходе их замуж.

Развитие Русского централизованного государства было обусловлено появлением новых памятников русского права XIV–XVIII вв. – Псковской Судной грамоты [3, с. 38], в XV веке – Новгородской Судной грамоты, Судебника 1497 года [3, с. 57], Уложения царя Алексея Михайловича 1649 года [3, с. 120], Указа Петра I 1714 года [4].

Псковская Судная грамота 1467 года содержала два основания наследования: наследство, оставленное по завещанию («приказное») и наследство, переходящее без завещания («отморшина»). Происходит расширение круга лиц, которые могут быть призваны к принятию наследства по закону. Перечень дополняется путем включения племянников («ближнее племя»), при этом призываются к наследованию и восходящие родственники – отец и мать. Также расширение круга лиц, вступающих в права наследования закрепляется в Судебнике Ивана III 1497 года, в Судебнике Ивана IV 1550 года [3, с. 57], в Соборном уложении 1649 года [3, с. 120]. Однако развитию принятия наследства по завещанию практически не придается значения почти до царствования Петра I.

Эпоха крепостного права, которая фактически была начата Алексеем Михайловичем, имела кодифицированный источник права – Соборное Уложение 1649 года. В данном источнике права было узаконено закрепощение крестьян, а также возможность передачи по наследству крестьян, наряду с другим имуществом.

Законодательные акты времен Петра I отличались значительно меньшей казуистичностью и более высоким уровнем обобщений, более четкой

систематизацией, обладают уровнем юридической техники гораздо выше, чем в предшествующих кодификациях русского права. Законодательство данного периода олицетворяет стремление к уравниванию с западным законодательством, поскольку характерно преобладание иностранных слов, которое, по мнению правоведов, было излишним.

Во второй половине XVII века появляется термин «собственность» и приоритетным занятием законодателя является вопрос регулирования права на недвижимое имущество и землю. Завершается длительный процесс приравнивания к режиму вотчины в 1714 году и знаменуется изданием Указа Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» (далее – Указ «О единонаследии»), который закрепляет, что право распоряжения вотчинами и поместьями становится совершенно единообразным, аналогично и для наследования, но помимо этого перечень недвижимого имущества пополняется «дворами» и «лавками». Таким образом, возрастает роль купечества и преимущество их имущественных прав для государства в целом. Неизменно ограничение распорядительских прав феодальной собственностью. Указ Петра I имел ряд существенных ограничений в части наследования и по закону, и по завещанию, а именно: завещать недвижимое имущество можно было только одному родственнику; сыновья имели преимущество перед дочерьми, а дочери перед более отдаленными родственниками; движимое имущество наследодатель мог распределить между своими детьми по своему усмотрению. В отношениях наследования по закону действует аналогичный порядок.

Отечественное законодательство дореволюционного периода содержало определенные механизмы правового регулирования фактического принятия наследства. Издание в 1832–1833 годах Свода законов Российской Империи [5] (далее – СЗ РИ), было некой систематизацией законодательства в сфере наследственных правоотношений, основным кодифицированным актом русского дореволюционного наследственного права. Впервые появляется определение дефиниции «завещание» и согласно статье 1010 СЗ РИ: «завещание есть законное объявление воли владельца о его имуществе на случай его смерти». Волеизъявление должно исходить лично от завещателя, то есть представительство в завещательном акте невозможно. Однако закон допускал наличие в завещании распоряжений, которые относились к другим предметам, например: назначение опекунов к малолетним наследникам (том X часть 1 статья 227 СЗ РИ), распоряжение на счет похорон, назначение душеприказчика и т. п.

Допускалось, что содержание завещания могло исчерпываться распоряжением о назначении опеки. Основаниями открытия наследства в русском праве помимо смерти человека, понимаемого как естественная смерть (т. X ч.1 ст. 1222 СЗ РИ), являлись также обстоятельства, покоящиеся на фикции или презумпции смерти человека:

- 1) лишение всех прав состояния; (т. X ч.1 ст. 1222 СЗ РИ);

- 2) постриг; (т. X ч.1 ст. 1223 СЗ РИ);
- 3) безвестное отсутствие.

В первом случае моментом открытия наследства являлось объявление вступившего в законную силу приговора; во втором случае – день пострига; в третьем – первый день по истечении десяти полных лет со дня публикации и неявки лица. Действительность завещания предполагала также наличие дееспособности у завещателя в момент составления завещания (т. X ч. 1 ст. 1018 СЗ РИ).

Совершеннолетними признавались лица, достигшие 21 года. Исходя из толкования ст. 1018 СЗ РИ, признавались недействительными завещания лиц, достигших 17 лет, даже и в том случае, когда завещания составлялись за подписью и с согласия их попечителей.

Как справедливо замечает В.И. Синайский [6], это значительно ущемило завещательные права лиц, вступивших в брак до 21 года и призванных с 20 лет на военную службу. Как отмечают Б.С. Антимонов [7], К.П. Победоносцев [8], существовали противоречия между гражданским, уголовным законодательствами и судебной практикой.

В русском дореволюционном наследственном праве воля наследодателя была законодательно ограничена, институт обязательной доли отсутствовал. Интересы семьи охранялись с помощью института родовых имуществ, выступившего в качестве своеобразного суррогата обязательной доли. Суть этого института состояла в том, что родовые имения не подлежали свободному распоряжению собственника ни по завещанию, ни по дарению.

Русское дореволюционное наследственное право не знало института перехода прав наследования на тот случай, если бы лицо, призванное к наследованию в первую очередь, по каким-то причинам не приняло открывшегося наследства (субституция). Допускалось лишь назначение «добавочного» наследника на тот случай, если назначенное наследодателем в первую очередь лицо умрет раньше смерти наследодателя, т.е. до открытия наследства. Но в данном случае имела место не субституция в подлинном смысле этого слова, а назначение наследника самому себе.

Существовали следующие формы завещаний:

- 1) общая форма (нотариальные и домашние завещания);
- 2) особенная форма, которая являлась исключением из первой и допускалась лишь в установленных законом случаях при наличии определенных условий, к ним относятся военно-походные, военно-морские, госпитальные, заграничные, крестьянские.

В дореволюционном русском праве существовало правило о наследниках по завещанию и наследниках по закону: право наследования простирается на всех членов рода, одно кровное родство составляющих, до совершенного прекращения одного не только в мужском, но и в женском поко-

лении (ст.1022 СЗ РИ). Это правило означало, что родственники призываются к наследованию по русскому законодательству без ограничения степени родства.

Так, например, статья 1261 СЗ РИ содержала в себе следующее: «принятием наследства почитается, когда наследники ни отзыва о неплатеже долгов не učinили, ни доходов с имения умершего не сохранили, а владели и пользовались имуществом в личную себе прибыль». Данное положение фактически дублируется в статье 110 части 2 Устава о банкротах от 19 декабря 1800 года [9] и имеет в особенности утилитарное значение, то есть, если наследники не принимают наследство (не производят его оформление), но фактически действуют по отношению с ним, как на правах собственника, то они «обязаны ответствовать к удовлетворению долгов умершего всем должниковым и своим имением». Данная формулировка содержит так называемую «презумпцию принятия наследства».

«Презумпция принятия наследства, в достаточной степени развитая, предусматривающая условия ее опровержения, имела место в проектах Гражданских уложений 1814 и 1905 гг.» [10].

Совершенно иным образом наследственное право развивалось в революционный период. Первым Декретом советской власти в области наследственного права был Декрет ВЦИК от 27 апреля 1918 года «Об отмене наследования» [11]. Наследственное право было признано буржуазным институтом, частная собственность капиталистическим пережитком, поэтому вышеуказанный декрет установил новый порядок наследования трудовой собственности. Данный нормативный акт почти уничтожил положения о наследовании частной собственности и образовал совершенно иной порядок наследования в отечественном законодательстве.

«Декрет «Об отмене наследования» просуществовал без каких-либо изменений до 1 января 1923 года, т.е. до вступления в действие Гражданского кодекса РСФСР, который был утвержден 4-й сессией ВЦИК 31 октября 1922 года. Это был первый Гражданский кодекс РСФСР» [12].

Институт наследования был вновь введен в России декретом «Об основных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР» от 22 мая 1922 года [13].

Советский период гражданского законодательства регулировал нормы о принятии наследства в Гражданском кодексе РСФСР 1922 года [14, с. 146] (далее – ГК РСФСР 1922 года) и исходил из присутствия в месте открытия наследства наследника в течение трех месяцев со дня принятия мер к охранению наследства, если не заявит суду об отказе от наследства, то будет считаться принявшим наследство в соответствии со статьей 429 ГК РСФСР 1922 года. Однако, позднее Гражданский Кодекс РСФСР 1964 года [15] (далее – ГК РСФСР 1964 года) в статье 546 закреплял, что «наследник, фактически вступивший во владение наследственным имуществом, признается принявшим».

Коренные изменения в законодательство о наследовании были внесены Указом Президиума Верховного Совета СССР от 14 марта 1945 года «О наследниках по закону и по завещанию» [16].

Так как в правоприменительной практике возникали проблемы с толкованием вышеуказанных положений, был раскрыт более подробно механизм принятия наследства в пункте 11 Постановления Пленума Верховного Суда РСФСР от 26 марта 1974 года № 1 [17], который содержит утверждение, что «под фактическим вступлением во владение следовало понимать любые действия наследника по управлению, распоряжению и пользованию наследственным имуществом, поддержанию его в надлежащем состоянии, уплате налогов и других платежей и т.п.».

В советское время нормы наследственного права принципиально отличались от общемировых. Причиной этого было объявление скорой победы социализма. Это послужило причиной искоренения частной собственности.

Масштабный переворот в законодательстве 90-х годов был связан с изменением курса развития страны, ориентацией на рыночную экономику. Изменения коснулись в том числе гражданского права.

Действующая редакция Гражданского кодекса Российской Федерации [18] (далее – ГК РФ) в части III содержит положения, касающиеся наследственного права, в том числе института принятия наследства.

Таким образом, можно выделить основные этапы становления, функционирования и развития наследственного права, и института принятия наследства в отечественном законодательстве:

1. XI–XII века – период становления феодализма на Руси. Данный период характеризуется принятием первого кодифицированного акта древнерусского права – Русской Правды, который закрепляет десять статей, связанных с наследственными правоотношениями.

2. XIV–XVIII века – период становления Русского централизованного государства – основные законодательные акты, регулирующие наследственные правоотношения в данный период – Псковская Судная грамота, Новгородская Судная грамота, Судебник 1497 года, Судебник Ивана IV 1550 года, Соборное уложение царя Алексея Михайловича 1649 года, Указ Петра I 1714 года «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах».

3. XIX век – период Российской Империи (дореволюционный период) – издается Свод законов Российской Империи 1832 года, который является основным источником русского дореволюционного права. Создаются проекты Гражданских Уложений 1814 и 1905 года, но в действие они не вступают. Действует Устав о банкротах 1800 года, который фактически дублирует положения о принятии наследства, содержащиеся в Своде законов.

4. 1918 год – революционный период – принят Декрет ВЦИК от 27 апреля 1918 года «Об отмене наследования», почти уничтоживший положения о наследовании частной собственности.

5. 1922–2001 годы – период до принятия действующего Гражданского Кодекса РФ – на этом этапе был принят Гражданский кодекс РСФСР 1922 года, существенные изменения в который были внесены Указом Президиума Верховного Совета СССР от 14 марта 1945 года «О наследниках по закону и по завещанию» до введения в действие Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик. Вводится в действие Гражданский кодекс РСФСР 1964 года до принятия Федерального закона от 11 апреля 2001 года «О внесении изменений и дополнений в статью 532 Гражданского кодекса РСФСР» [19]. Данные законодательные акты советского периода ввели вновь институт наследования, который развивался посредством реформирования.

6. 1 марта 2002 года – современный период – на основании Федерального закона от 26 ноября 2001 года [20], введена в действие часть III Гражданского кодекса РФ, которая отменила ГК РСФСР 1964 года. Последние изменения наследственного права отражают развивающиеся социально-экономические отношения и более детальную регламентацию института принятия наследства.

Библиографический список

1. Новый латинско-русский и русско-латинский словарь. 100000 слов и словосочетаний. – М.: ООО «Дом Славянской книги», 2011. – 900 с.
2. Наследственное право / Булаевский Б.А. и др.; отв. ред. К.Б. Ярошенко. – М.: Волтерс Клувер, 2005.
3. Отечественное законодательство XI–XX веков. Ч. 1. XI–XIX века. Пособие для семинаров / под ред. О.И. Чистякова. – М., 1999. – 464 с.
4. Указ Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» («О единонаследии») 1714 года // СПС КонсультантПлюс.
5. Свод законов Российской Империи 1832 года // СПС КонсультантПлюс.
6. Синайский, В.И. Русское гражданское право / В.И. Синайский. – М.: Статут, 2002. – С. 600.
7. Антимонов, Б.С. Советское наследственное право / Б.С. Антимонов, К.А. Граве. – М.: Юр.лит. 1955. – С. 181.
8. Победоносцев, К.П. Курс гражданского права. В 3-х т. Т. 2 / К.П. Победоносцев; под ред. В.А. Томсинова. – М.: Зерцало, 2003. – С. 522.
9. Устав о банкротах от 19 декабря 1800 года // СПС КонсультантПлюс.
10. Блинков, О.Е. Общее и местное наследственное право в дореволюционной России (исторический очерк) / О.Е. Блинков // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. – 2009. – № 17. – С. 19.
11. Декрет ВЦИК от 27 апреля 1918 года «Об отмене наследования» // СПС КонсультантПлюс.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации. Сделки. Решения собраний. Представительство и доверенность. Сроки. Исковая давность. Постатейный комментарий к главам 9–12 // Б.М. Гонгало, А.В. Демкина, М.Я. Кириллова и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. – М.: Статут, 2013.

13. Декрет «Об основных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР» от 22 мая 1922 года // СПС КонсультантПлюс.

14. Отечественное законодательство XI–XX веков. Ч. 2. (XX в.). Пособие для семинаров / под ред. О.И. Чистякова. – М., 2000. – 352 с.

15. Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 года // СПС КонсультантПлюс.

16. Указ Президиума Верховного Совета СССР от 14 марта 1945 года «О наследниках по закону и по завещанию» // СПС КонсультантПлюс.

17. Постановление Пленума Верховного Суда РСФСР от 26 марта 1974 года № 1 // СПС КонсультантПлюс.

18. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 ноября 2001 года № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.

19. Федеральный закон Российской Федерации от 14 мая 2001 года № 51-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в статью 532 Гражданского кодекса РСФСР» // СПС КонсультантПлюс.

20. Федеральный закон Российской Федерации от 26 ноября 2001 года № 147-ФЗ «О введении в действие части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.

[К содержанию](#)

УДК 349.6(470.55)

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Четвергова

В статье исследуется законодательство Российской Федерации и Челябинской области в сфере охраны окружающей среды, некоторые причины неблагоприятной экологической ситуации в России и Челябинской области, проблемы правового регулирования ответственности юридических лиц за причинение вреда окружающей среде.

Ключевые слова: окружающая среда, причинение вреда, ответственность, юридические лица.

Проблемы сохранения здоровой окружающей среды для последующих поколений с каждым годом становится все более актуальной как в Челябинской области, так и в целом по всей стране. Сегодня вследствие отрицательных демографических, экологических и экономических последствий для общества мы все чаще обращаем внимание на загрязнения окружаю-

шей нас природной среды. В первую очередь это происходит из-за хозяйственной деятельности человека. Современные реалии таковы, что социально-экономическое развитие любого государства требует высоких темпов роста, и это в свою очередь приводит к загрязнению природной среды предприятиями. Данная ситуация складывается в том числе и из-за недостатков природоохранного законодательства Российской Федерации и его применения на практике.

Основные положения экологической политики России содержатся в Конституции Российской Федерации (далее – Конституция) [1]. Главное значение природной среды для населения нашего государства выражено в статье 42 Основного закона Российской Федерации: «Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением». Статья 9 Конституции подчеркивает: «1. Земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. 2. Земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности». Однако в 36 статье определяются и ограничения прав собственника, которые выражаются в том, что «Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами осуществляются их собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов иных лиц». Помимо этого, положения Конституции касаются и поощрения деятельности, способствующей экологическому и санитарно-эпидемиологическому благополучию (п.2 ст. 41), а также обязанностей каждого сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам (ст. 58).

В 2002 году вступил в законную силу новый Федеральный Закон Российской Федерации «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ [2]. В его преамбуле говорится, что «закон определяет правовые основы государственной политики в области охраны окружающей среды, обеспечивающие сбалансированное решение социально-экономических задач, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения в сфере взаимодействия общества и природы, возникающие при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, связанной с воздействием на природную среду как важнейшую составляющую окружающей среды, являющуюся основой жизни на Земле, в пределах территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне Российской Федерации».

Помимо этих важнейших законов государства в Российской Федерации действуют такие законы: «Об охране атмосферного воздуха» [3]; «О животном мире» [4]; «Об особо охраняемых природных территориях» [5]; «О континентальном шельфе Российской Федерации» [6]; «Об экологической экспертизе» [7]; «Водный кодекс Российской Федерации» [8]; «Земельный кодекс Российской Федерации» [9]; «Кодекс об административных правонарушениях» [10]; «О недрах» [11]; «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» [12]; «О радиационной безопасности населения» [13]; «Об отходах производства и потребления» [14]; «Лесной кодекс Российской Федерации» [15]; «Уголовный кодекс Российской Федерации», глава 26 «Экологические преступления» (статьи 246–262) [16]. И несмотря на такое обилие нормативно-правовых актов, экологическая ситуация в нашей стране оставляет желать лучшего.

В марте 2017 года по данным экспертов Общероссийской общественной организации «Зеленый патруль» за зимний период 2016–2017 года было объявлено о худшей экологической обстановке в следующих регионах Российской Федерации: в Иркутской, Курганской, Ленинградской, Московской, Оренбургской, Свердловской, Тверской, Челябинской области, Еврейской автономной области и Республике Бурятия [17]. Данный рейтинг составлялся по оценке состояния почвы, воды, воздуха, биоресурсов, по отношению к проблемам окружающей среды властей и общества, по оценке внедрения природоохранных технологий на предприятиях и состоянию хранилищ бытовых и промышленных отходов.

Уже в сентябре 2017 года Министерство природы составило список самых грязных городов России с наибольшим уровнем загрязнения атмосферы [18]. В черный список самых грязных городов вошли Норильск, Липецк, Череповец, Новокузнецк, Нижний Тагил, Магнитогорск, Красноярск, Омск, Челябинск, Братск, Новочеркасск, Чита, Дзержинск, Медногорск и Асбест.

Думается, что наибольший интерес для нас – жителей Челябинской области – представляют сведения независимых экспертов о ситуации в наших городах. Говоря словами поэта А. Твардовского («За далью – даль. (Две кузницы)»): «Урал! Опорный край державы, ее добытчик и кузнец...», необходимо подчеркнуть, что наличие крупных промышленных предприятий – это не только благо для развития экономики, но и большой вред для окружающей среды, для здоровья человека и его будущего в целом. Снижение качества воздуха приводит к серьезным ухудшением здоровья населения. 58 % городского населения страны вдыхают воздух, уровень загрязнения которого превышает допустимые нормы [19]. Так, Магнитогорск назван самым экологически неблагополучным городом Урала. Не секрет, что основным источником выбросов загрязняющих веществ в атмосферу является «Магнитогорский металлургический комбинат». Наибольший уровень

загрязнения атмосферного воздуха наблюдается из года в год по бензапирену, диоксиду азота, сероуглероду и фенолу. В главном городе нашего субъекта – в Челябинске – также фиксируется достаточно высокий уровень загрязнения воздуха. Данная ситуация осложняется и тем, что треть года в городе наблюдается отсутствие ветров, т.е. полный штиль. В любую погоду над Челябинском висит смог, который является результатом деятельности электродного завода, Челябинской ГРЭС, ЧЭМК и нескольких челябинских ТЭЦ. На долю электростанций приходится порядка 20 % всех фиксируемых выбросов [20]. Кроме того, не надо забывать о планах строительства в столице Южного Урала горно-обогатительного комбината, которые активно обсуждаются всеми горожанами. Но и выхлопы транспорта играют большую роль в загрязнении воздуха. В рейтинг десяти самых грязных городов России в 2017 году не вошли Кыштым, Златоуст, Касли и другие промышленные города Челябинской области, предприятия которых также отравляют окружающую среду.

Как сообщает «Российская газета», за пять лет городов с высоким и очень высоким уровнем загрязнения атмосферы стало на 75 меньше. Однако эксперты отмечают, что этот «положительный результат» был достигнут не из-за улучшения качества воздуха, а из-за занижения нормативов предельно-допустимой концентрации формальдегида в атмосфере [21].

В 2020 году Челябинск планирует принять гостей на саммитах ШОС и БРИКС. В связи с этим городские власти планируют провести десятки мероприятий, направленных на снижение уровня загрязнения атмосферы.

На региональном уровне действует масса законодательных актов по охране окружающей среды. К ним относятся: Закон Челябинской области № 81-ЗО от 14 мая 2002 года «Об особо охраняемых природных территориях Челябинской области»; Закон Челябинской области № 345-ЗО от 16 декабря 2004 года «О защите населения и территории от чрезвычайных ситуаций межмуниципального и регионального характера»; Закон Челябинской области № 292-ЗО от 28 августа 2008 года «О регулировании водных отношений в Челябинской области»; Закон Челябинской области № 439-ЗО от 20 мая 2009 года «О радиационной безопасности населения Челябинской области»; Закон Челябинской области № 357-ЗО от 29 января 2009 года «О регулировании отношений в области охраны и использования объектов животного мира и среды их обитания, водных биологических ресурсов на территории Челябинской области»; Закон Челябинской области № 557-ЗО от 31 марта 2010 года «О регулировании отношений области охоты и сохранения охотничьих ресурсов на территории Челябинской области» [22]. Во всех этих нормативных актах в основном регулируются полномочия органов исполнительной власти Челябинской области. Прямое указание на запрет хозяйственной деятельности юридических или физических лиц, их ответственности за нарушения природоохранного режима в

них практически отсутствует. Можно сослаться только на Закон Челябинской области № 81-ЗО от 14 мая 2002 года «Об особо охраняемых природных территориях Челябинской области», в котором в статье 16. «Режим особой охраны территорий памятников природы» говорится: «На территориях, на которых находятся памятники природы, и в границах их охранных зон запрещается всякая деятельность, влекущая за собой нарушение сохранности памятников природы». Использование памятников природы допускается в научных, эколого-просветительских, рекреационных и природоохранных ситуациях. Подобные запреты, касающиеся микрозаказников, генетических резерватов, городских лесов, городских парков содержатся в статьях 22, 24, 26 и 27 вышеуказанного закона. Но глава VII «Ответственность за нарушение законодательства об особо охраняемых природных территориях» упразднена еще в 2009 году. Получается, что в нашем региональном законодательстве по защите окружающей среды ответственность за его нарушения не предусмотрена. Таким образом, ответственность за нарушения экологического законодательства обеспечивается только федеральными правовыми нормами.

Думается, что перечислять многочисленный список Постановлений Правительства Челябинской области в сфере охраны окружающей среды и экологической безопасности, бессмысленно. Пока мы не перестанем видеть названия наших городов в списках самых грязных городов России, не стоит говорить об эффективности данного законодательства.

В нашей области остается неблагоприятным состояние водных объектов, растет количество отходов не только производства, но и отходов потребления, месторождения полезных ископаемых, лесные и водные ресурсы, объекты флоры и фауны эксплуатируются без учета будущих поколений, что приводит к их истощению. Сегодня в условиях экономического развития необходимо создавать благоприятные условия не только для развития бизнеса, но и для защиты окружающей нас среды, т.к. в условиях переходного периода происходит резкое обострение экологической ситуации. В промышленности игнорируются экологические требования в угоду экономическим интересам, а также ослабевают государственное управление и снижается эффективность работы государственных природоохранных и правоохранительных органов, что в результате приведет к невосполнимым потерям генофонда.

Выход из сложившейся ситуации видится в усилении ответственности юридических лиц за причинение вреда природе. Для этого необходимо в государственном плане экологической политики предусмотреть обязательное экологическое страхование рисков причинения вреда окружающей нас среде. Причем установить такие санкции за нарушение экологического законодательства, которые по аналогии с законодательством зарубежных стран были бы существенными для юридических лиц, а не мизерные штрафы, присущие действующему российскому законодательству.

Чтобы воплотить в жизнь планы государства, выраженные в Послании Президента Российской Федерации [23] о повышении средней продолжительности жизни россиянина, необходимо в кратчайшие сроки найти наиболее эффективные и перспективные механизмы по оздоровлению и сохранению окружающей среды.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398 // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 10 января 2002 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» // Российская газета. – 2002. – № 6.
3. Федеральный закон от 04 мая 1999 года № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 18. – Ст. 2222 // СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 24 апреля 1995 года № 52-ФЗ «О животном мире» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 17. – Ст. 1462.
5. Федеральный закон от 14 марта 1995 года № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 12. – Ст. 1024 // СПС «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон от 30 ноября 1995 года № 187-ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 49. – Ст. 4694 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Федеральный закон от 23 ноября 1995 года № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 48. – Ст. 4556.
8. Водный кодекс Российской Федерации от 03 июня 2006 года № 74-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 23. – Ст. 2381.
9. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 года № 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
10. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ // Российская газета. – 2001. – № 256.
11. Закон РФ от 21 февраля 1992 года № 2395-1 «О недрах» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 10. – Ст. 823.
12. Федеральный закон от 30 марта 1999 года № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 14. – Ст. 1650 // СПС «КонсультантПлюс».
13. Федеральный закон от 09 января 1996 года № 3-ФЗ «О радиационной безопасности населения» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 141 // СПС «КонсультантПлюс».
14. Федеральный закон от 24 июня 1998 года № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» // Российская газета. – 1998. – № 121.
15. Лесной кодекс Российской Федерации от 04 декабря 2006 года № 200-ФЗ // Российская газета. – 2006. – № 277 // СПС «КонсультантПлюс».
16. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

17. Названы самые чистые и грязные регионы России [Электронный ресурс] // РИА Новости. – 09.03.2017. – URL: <https://ria.ru/society/20170921/1505202614.html>.

18. Доклад ведомства «О состоянии и об охране окружающей среды России» [Электронный ресурс]. – URL: <http://coolnew.ru/doklad-vedomstva-o-sostoyanii-i-ob-ohrane-okrujayushej-sredi-r.html>.

19. АнтиТОП: 10 самых грязных городов России [Электронный ресурс]. – URL: <http://gdezhivet.com/me-sta/samye-gryaznye-goroda-rossii.html>.

20. 15 самых грязных городов России по оценкам экологов [Электронный ресурс]. – URL: <http://bigpicture.ru/?p=944164>.

21. Среди самых грязных городов страны три представителя Челябинской области [Электронный ресурс]. – 29.12.2016. – URL: <http://uralpress.ru/news/2016/12/29/sredi-sa-myhgry-aznyh-gorodov-strany-tri-predstavitelya-chelyabinskoy-oblasti>.

22. Правовое обеспечение в области охраны окружающей среды и природопользования [Электронный ресурс]. – URL: <http://mineco174.ru/htmlpages/Show/protectingthe-public/2010/9Pravovoeobespechenievoblasti>.

23. Послание Президента – 2018: ключевые тезисы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ntv.ru/no-vosti/1986648>.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. НИЖНЕВАРТОВСК

УДК 336.1.07(571.122)

**РЕЗУЛЬТАТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ**

Е.А. Манина

Приведены данные о результатах контроля качества использования государственных и муниципальных ресурсов на региональном уровне. Определены виды и объемы нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере. Установлено, что выявленные нарушения негативно влияют на эффективность расходования бюджетных средств.

Ключевые слова: мониторинг эффективности, финансовый контроль, Счетная палата, контрольные мероприятия.

В условиях сложной финансово-экономической ситуации основным направлением деятельности финансовых контролеров становится контроль за обоснованностью, эффективностью и результативностью бюджетных расходов. Поэтому большое значение придается действенности государственного и муниципального финансового контроля, которая в решающей степени зависит от ряда внутренних и внешних факторов. В своих ежегодных Посланиях Федеральному собранию Президент Российской Федерации постоянно обращает внимание на необходимость существенного ужесточения контроля за движением государственных средств, что будет способствовать обеспечению сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, а следовательно, отразится на качестве жизни всех граждан. Эти задачи позволит решить налаженная система государственного и муниципального финансового контроля. Однако в настоящее время в этой сфере имеет место целый комплекс проблем и противоречий, которые оказывают отрицательное воздействие на качество и эффективность государственного и муниципального финансового контроля. Все вышесказанное подчеркивает актуальность темы данного исследования.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации функции по осуществлению внешнего государственного финансового контроля осуществляет Счетная палата Российской Федерации.

Счетная палата Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (далее ХМАО–Югры) является государственным органом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, обладает организационной и функциональной независимостью, осуществляет свою деятельность самостоятельно [1].

Счетная палата ХМАО–Югры осуществляет следующие полномочия:

- контроль за исполнением бюджета автономного округа и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда;
- внешняя проверка годового отчета об исполнении бюджета автономного округа и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда;
- организация и осуществление контроля за законностью, результативностью использования средств бюджета автономного округа, средств бюджета территориального государственного внебюджетного фонда;
- контроль за соблюдением установленного порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в государственной собственности автономного округа;
- оценка эффективности предоставления налоговых льгот и преимуществ, бюджетных кредитов за счет средств бюджета автономного округа;
- финансово-экономическая экспертиза проектов законов автономного округа и нормативных правовых актов органов государственной власти автономного округа;
- анализ бюджетного процесса в автономном округе и подготовка предложений, направленных на его совершенствование;
- участие в пределах полномочий в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции [1].

На сегодняшний день в структуре Счетной палаты ХМАО–Югры трудятся 35 сотрудников, в том числе председатель палаты, 3 аудитора и аппарат Счетной палаты.

Деятельность главного контролирующего органа Югры финансируется за счет средств бюджета автономного округа [2, 3, 4, 5, 6, 7].

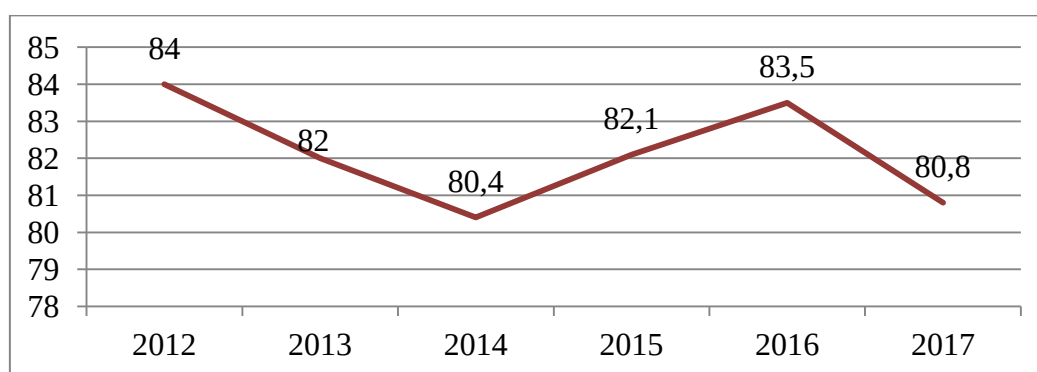


Рис. 1. Динамика изменения объемов финансирования деятельности Счетной палаты ХМАО–Югры за 2012–2017 годы, млн руб.

Из рис. 1 видно, что затраты на содержание Счетной палаты ХМАО–Югры за последние годы находятся почти на одном уровне и даже уменьшились в 2017 году на 3,2 млн руб. по сравнению с 2012 годом. К затратам

относятся не только заработная плата сотрудников палаты, но и материально-техническое оснащение для нормального функционирования ее деятельности. Контроль за использованием бюджетных средств Счетной палаты и ее имущества осуществляется на основании постановлений органа законодательной (представительной) власти ХМАО–Югры.

Согласно закону Ханты-Мансийского автономного округа – Югры № 51-ОЗ Счетная палата автономного округа осуществляет контрольно-ревизионную, экспертно-аналитическую, информационную и иную деятельность, обеспечивая осуществление внешнего финансового контроля в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации. Контролем охвачены все этапы бюджетного процесса: от формирования бюджета до утверждения отчета о его исполнении.

Внешний государственных финансовый контроль осуществляется Счетной палатой в форме контрольных и (или) экспертно-аналитических мероприятий.

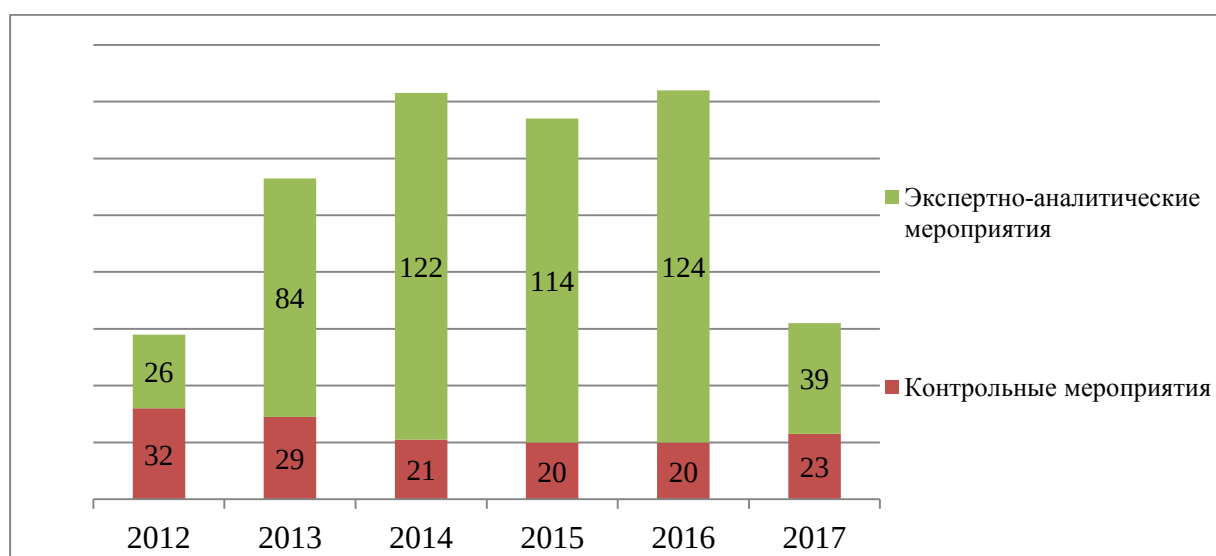


Рис. 2. Изменение числа мероприятий, проводимых Счетной палатой ХМАО–Югры за 2012–2017 годы [2, 3, 4, 5, 6, 7]

Как видно из представленного рисунка, за анализируемый период уменьшилось число проведенных контрольных мероприятий, однако в 2017 году по сравнению с 2016 годом их число увеличилось на 15 %. При этом в разы увеличилось количество экспертно-аналитических мероприятий с 26 в 2012 году до 124 в 2016 году. Отметим, что в последние годы Счетной палатой делается акцент на проведении именно экспертно-аналитических мероприятий, но в 2017 году их число значительно снижается до 39, то есть в 3,2 раза. При этом из отчетов о деятельности Счетной палаты ХМАО–Югры видно, что в течение анализируемого периода коли-

чество органов и организаций, в которых проводились проверки, снижалось планомерно со 107 в 2012 году до 50 в 2016 году и вновь выросло до 99 в 2017 году. Это свидетельствует о том, что Счетная палата округа большое внимание уделяет именно качественному проведению контрольных мероприятий, нежели количественному показателю. Об этом свидетельствует и проведение контрольных мероприятий с использованием принципов аудита эффективности. Но отрицательным моментом является 5-кратное снижение количества таких мероприятий к 2016 году по сравнению с 2013 годом и отсутствие данных о них в 2017 году (рис. 3).

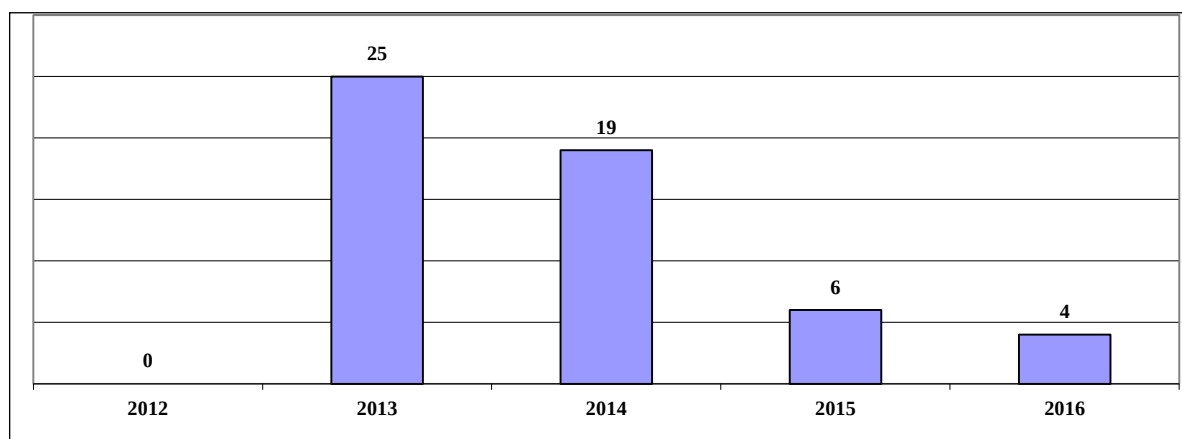


Рис. 3. Количество контрольных мероприятий, проведенных с использованием принципов аудита эффективности за 2012–2016 годы [2, 3, 4, 5, 6, 7]

Аудит эффективности, являясь продуктом международной практики деятельности органов финансового контроля, позволяет выявить факты непродуктивного использования государственных и муниципальных ресурсов. Применение данного механизма внешнего контроля широко используется и в работе Счетной палаты округа, но общее снижение масштабов проверочных мероприятий оказало влияние и в этом вопросе.

Рассмотрим виды и объемы нарушений, выявленных счетной палатой округа за период 2012–2017 годы (табл.). Из представленной таблицы видно, что объем выявленных нарушений в финансово-бюджетной сфере вырос за анализируемый период в 2,15 раза. Основными нарушениями и недостатками, выявленными Счетной палатой автономного округа, являются:

- принятие бюджетных обязательств муниципальными учреждениями округа в размере, превышающем доведенные лимиты бюджетных обязательств;
- завышение начальной (максимальной) цены контрактов при проведении закупочных процедур;
- принятие к оплате фактически не выполненных подрядчиком работ;

- принятие мер по истребованию неустойки при неисполнении или ненадлежащим исполнением контрактов;
- принятие неправомερных решений, оформленных распоряжением администрации муниципального образования, о предоставлении бюджетных кредитов юридическому лицу;
- осуществление учреждением услуг, не предусмотренных его Уставом;
- нарушение порядка ведения бухгалтерского учета и др.

Таблица

Динамика объемов нарушений, выявленных Счетной палатой
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
за 2012–2017 годы [2, 3, 4, 5, 6, 7]

	Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1	Выявлено нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере, млн руб.	5 421,6	8 132,7	8 737,3	12 003,8	8 135,2	11 642,0
1.1	в том числе нецелевое использование средств, млн руб.	6,1	0,8	1,4	1,2	94,0	7,6
2	Выявлено неэффективное использование государственных средств, млн руб.	1 345,8	190,7	275,0	973,6	266,4	1 004,0
3	Устранено нарушений, млн руб.	28,8	1 009,0	2 501,0	670,7	993,4	1 036,4
3.1	в том числе обеспечен возврат средств в бюджеты, млн руб.	28,8	4,6	37,8	7,4	100,3	26,3

Таким образом, сегодня Счетная палата – это динамично развивающийся орган внешнего финансового контроля, играющий одну из ключевых ролей в бюджетном процессе округа. Положительным моментом деятельности Счетной палаты ХМАО–Югры можно отметить увеличение количества административных дел, возбужденных сотрудниками Счетной палаты. Это стало возможным благодаря наделению соответствующими полномочиями на законодательном уровне. А вот показатели нарушений в бюджетной сфере только увеличиваются, что неблагоприятно сказывается на

показателях эффективности расходования бюджетных средств. По мнению автора, необходим более жесткий контроль со стороны главных распорядителей и распорядителей государственных средств, которого можно достичь только наделив их дополнительными полномочиями в этой области. Важным шагом на пути решения проблемы станет разработка необходимого регламента повышения эффективности расходования бюджетных средств. К негативным моментам можно отнести и отсутствие показателей, характеризующих предварительный контроль, например, «предотвращено в связи с проводимой проверкой». Также необходимо сделать акцент на увеличение количества контрольных мероприятий, проводимых с использованием аудита эффективности, показатели которого по сравнению с предыдущими годами только уменьшаются.

Библиографический список

1. О Счетной палате Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры №51-оз от 27 мая 2011 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/upload/medialibrary/zakonopalate.pdf>.
2. Отчет о деятельности Счетной палаты ХМАО-Югры за 2012 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/about/activities/report/>.
3. Отчет о деятельности Счетной палаты ХМАО-Югры за 2013 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/about/activities/report/>.
4. Отчет о деятельности Счетной палаты ХМАО-Югры за 2014 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/about/activities/report/>.
5. Отчет о деятельности Счетной палаты ХМАО-Югры за 2015 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/about/activities/report/>.
6. Отчет о деятельности Счетной палатой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2016 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/upload/medialibrary/GodovoyOtchetSPza2016.pdf>.
7. Отчет о деятельности Счетной палатой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры выделенных бюджетных средств за 2017 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sphmao.ru/upload/medialibrary/GodovoyOtchetSPza2017god.pdf>.

[К содержанию](#)

Научное издание

НАУКА ЮУрГУ

Материалы 70-й научной конференции
СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Текстовое электронное издание

6,57 Мб

1 оптический компакт-диск

Компьютерная верстка электронной версии *Е.В. Федоровой*

Корректор *С.И. Уварова*

Дизайн обложки диска *А.С. Панова*

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано к использованию 16.07.2018.

Тираж 100 экз. Заказ 292.

454080, г. Челябинск, проспект В.И. Ленина, 76