Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тульский государственный университет»

16+
ISSN 2071-6184

ИЗВЕСТИЯ ТУЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Выпуск 1

Часть I

Тула
Издательство ТулГУ
2016

УДК 33-336 ISSN 2071-6184

Известия ТулГУ. **Экономические и юридические науки**. Вып. 1: в 2 ч. Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2016. 350 с.

Представлены результаты экономических исследований в области производственной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельности предприятий и организаций, полученные на основе реализации системного, комплексного, стратегического, процессного и других методологических подходов и принципов. Выявлены закономерности и основные тенденции развития социально-экономических явлений на макро- и микроуровнях в результате использования современных методов и моделей анализа, диагностики, мониторинга, планирования и прогнозирования.

Сборник адресован специалистам в области экономики, управления и финансов, научным работникам, преподавателям и студентам.

Редакционный совет

М.В. ГРЯЗЕВ − председатель, ***В.Д. КУХАРЬ*** − зам. председателя,
А.А. МАЛИКОВ − отв. секретарь, ***В.В. ПРЕЙС*** − главный редактор,
И.А. БАТАНИНА, О.И. БОРИСКИН, А.Ю. ГОЛОВИН, В.Н. ЕГОРОВ, В.И. ИВАНОВ, Н.М. КАЧУРИН, В.М. ПЕТРОВИЧЕВ

Редакционная коллегия

А.Ю. Головин − отв. редактор, Э.В. Хлынин − отв. секретарь, В.И. Белоцерковский, Л.А. Васин, Е.С. Дубоносов, С.Н. Ковалев, Т.В. Толстухина, А.А. Спиридонов, Е.А. Федорова, В.Н. Харьков

Подписной индекс 27854
по Объединенному каталогу «Пресса России»

Сборник зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). ПИ № ФС77-61107 от 19 марта 2015 г.

«Известия ТулГУ» входят в перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора наук

© Авторы научных статей, 2016
© Издательство ТулГУ, 2016

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ РЕСУРСОМ БАНКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ю.С. Эзрох, С.О. Каранова

На основе исследования критических отзывов бывших и действующих сотрудников банков выделены основные причины снижения кадровой эффективности кредитных организаций, проанализированы меры по противодействию отрицательным эффектам, обосновано введение системы сертификации банковских кадров для формирования групп наиболее квалифицированных работников с целью максимально эффективного использования их кадрового потенциала в банковской системе.

Ключевые слова: кадры, кадровый ресурс, сотрудник, кадровый потенциал, банк.

Словосочетание «кадры решают все», впервые произнесенное в далеком 1935 году, практически сразу стало устойчивым. Не потеряло оно смысл и в настоящее время: от качества выполняемой работы отдельными сотрудниками зависит общий успех предприятия.

Банковское дело — сложный вид предпринимательской деятельности, активно регулируемый государством. Банком России издано значительное число нормативных документов, определяющих работу в каждом сегменте деятельности. Однако ошибочно думать, что, например, расчетно-кассовая деятельность полностью регламентирована — классификация операций по обналичиванию средств как подозрительных осуществляется в случае, когда это не обусловлено хозяйственной деятельностью. Процесс определения «обусловленности» ложится на сотрудников банка. Кредитный процесс еще более тонок. Даже размер резерва, создаваемого по одной и той же ссуде, может существенно отличаться при разных подходах к обоснованию. Качественное обслуживание клиентов, несмотря на типовой алгоритм действий, — весьма процесс с элементами творчества.

Формальные возможности банка (величина капитала, доступ к «дешевым» ресурсам и т. д.) — необходимый базис успешной деятельности. Однако их практическая реализация осуществляется большим количеством наемных работников. Исследованию связи эффективности, конкурентоспособности компании и управления кадровыми ресурсами посвящены труды ряда отечественных экономистов [2–4, 9, 15 и др.]. Изучение особенностей кадровой политики также нашло отражение в работах исследователей [1, 5, 8, 10-13 и др.]. Однако они лишены важной составляющей — анализа мнений банковских работников.

Известно, что для повышения эффективности важно прислушиваться к клиентам. При этом сотрудники являются, по сути, *внутренними клиентами*, и пренебрежение их суждениями неразумно. В связи с этим ос-

новным источником информации настоящего исследования является массив отзывов банковских специалистов. Изучение критических отзывов даст возможность точнее выявить основные «слабые» места во взаимоотношениях между работниками и работодателями, существующими в настоящее время. Это позволит сформировать обоснованные предложения по решению отдельных проблем, что должно способствовать повышению эффективности управления кадровым ресурсом банков.

Масштабы и состояние банковского сектора: кадровый аспект. На 1 августа 2015 г. в России работало 727 банков, причем на протяжении последних 10 лет их количество неуклонно сокращалось. Так, за первые семь месяцев 2015 г. банковскую систему покинула 51 кредитная организация. Несмотря на это, количество сотрудников кредитных организаций имело тенденцию к увеличению — если в начале 2012 г. в банках работало более 603 тыс. чел., то к июлю 2013 г. их количество стало превышать 714 тыс. чел. (сведения на более поздние даты отсутствуют), то есть темп прироста за полтора года составил 18,3 % (табл.1).

Таблица 1

Средняя численность персонала по топ-100 банкам

Период	Средняя численность сотрудников	$\frac{\text{Ср. числ.}}{\text{ЭАН}}$, %	Сотрудники с в/о, %	Ср. мес з/п, т.р.	Темп прироста к 01.07.13,%	
					Сотрудники	з/п
01.01.12	603 682	0,8	66,33	58,4	18,3	21,97
01.07.12	631 639	0,83	66,45	59,52	13,05	19,67
01.01.13	654 701	0,87	73,92	62,6	9,06	13,79
01.07.13	714 041	0,95	71,65	71,23	-	-

Источник. Материалы banki.ru, расчеты авторов.

Примечание 1. Данные по 100 банкам, лидирующим по объемам нетто-активов в каждом периоде, без учета сотрудников, оформленных на условиях совместительства.

Примечание 2. ЭАН — экономически активное население, в/о — высшее образование, з/п — заработная плата.

Как видно из табл.1, соотношение числа банковских сотрудников и величины экономически активного населения России имеет тенденцию к росту и составляет ≈1 %. По данным интернет-рекрутера Head Hunter, спрос на банковский персонал в 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом в 2013 г., увеличился на 76 %. Таким образом, можно сделать вывод, что банковский сектор является одним из значимых мест трудоустройства в России.

Несмотря на уменьшение числа кредитных организаций, количество работников в них росло, что было вызвано увеличением численности внутренних структурных подразделений до недавнего времени (далее — ВСП) банков (рис.).

Внутренние структурные подразделения коммерческих банков России в 2011-2014 гг. (тыс. ед.). Источник: Банк России

Как видно на рис., за последние месяцы 2014 г. количество ВСП имело тенденцию к уменьшению. Это обусловлено ухудшающейся экономической ситуацией, введенными санкциями со стороны ряда западных стран. Значимый вклад в отрицательную статистику внесли массовые сокращения офисной сети «Мособлбанка» в связи с его санацией (≈400 ВСП). Уменьшение числа ВСП приводит к потере рабочих мест. Кроме того, на рынке труда появляется много свободных специалистов банковской сферы из-за массовых отзывов лицензий, осуществляемых Банком России. По оценкам экспертов, на одно рабочее место в 2014 г. претендовало 10 соискателей по сравнению с 3-5 в 2013 г. [10]. Это имеет и положительную сторону — работники получают дополнительную мотивацию для интенсификации труда. Даже при сокращении лучшие работники всегда будут иметь возможность перевода в другой офис или смогут найти работу в другом банке.

Может показаться, что в условиях наступившего кризиса лучший аргумент по увеличению эффективности труда — угроза возможного «объективного» сокращения. Это контрпродуктивно, к тому же развитие экономики — всегда, и спад определяет неизбежный подъем отрасли в будущем.

Чем недовольны сотрудники банков? Для любого исследования очень важна достоверность первичной информации. В ином случае цена результатам, полученным в рамках «серьезных» расчетных методик невысока. Анкетирование, проводимые внутри кредитных организаций, обычно не может дать объективную картину, к тому же результаты не разглашаются. Например, в 2012 г. Президент банка «Зенит» разослал сообщение, в котором предложил написать ему на личную почту предложения и пожелания по улучшению качества работы банка, при этом «гарантировалась» анонимность. Совершенно понятно, что сотрудники не рисковали своим рабочим местом ради мифического шанса что-то исправить.

Вместе с тем существует источник вполне репрезентативной публичной информации — «Служебный рейтинг», который формируется информационным порталом Banki.ru. Он содержит значительный массив развернутых отзывов, достоверность которых стимулируется реальной, а не мнимой анонимностью. Раздел модерируется, что снижает возможность появления отзывов несуществующих работников (т. н. фейков). Традиционно считается, что если организация получает четыре письменные жалобы от клиентов, то общее количество недовольных превышает 100 человек [14]. В связи с этим важно тщательно анализировать каждое обращение. Отметим, что большинство отзывов (≈95%) носит негативный характер. Авторами были проанализированы последние 300 негативных отзывов за 2014 г. и выделены главные группы проблем, на которых сотрудниками были сделаны основные акценты (табл.2).

Таблица 2

Структура основных проблем работников банков

№	Содержание проблемы	% отзывов
1	Недовольство руководством	24
2	Невыплата премий	19
3	Общий комфорт	16
4	Недостойная оплата труда	14
5	Прочее	13
6	Невыплата отпускных, пособий	9
7	Недостаточный соцпакет	3
8	Взаимоотношения в коллективе	2

Источник: расчеты авторов по материалам banki.ru.

Примечание 1. Под «общим комфортом» подразумевается совокупность «бытовых» проблем, мешающих нормальному выполнению должностных обязанностей. Например, слабая освещенность, отсутствие кондиционеров, неработающий принтер, отсутствие писчей бумаги, нерабочий компьютер и т.д.

Примечание 2. К прочим проблемам относятся: скользящие графики, высокая загруженность, отсутствие карьерного роста, невыполнимые планы, задержки на работе, отсутствие перспектив и т. д.

Подчеркнем, что *среди проблем отсутствуют жалобы на трудности работы с клиентами*. Напротив, среди положительных отзывов нередко встречаются вариации на тему: «как приятно, когда от тебя уходит довольный клиент». Это говорит о том, что работники банков не боятся общения со сложными клиентами, число которых, не сомневаемся, значительно. Понятно, что изменить клиентов невозможно, поэтому специалисты, не обладающие стрессоустойчивостью, меняют место работы без вся-

ких жалоб. Проанализировав множество отзывов, можно сделать вывод, что почти во всех случаях работникам не нравятся условия труда в конкретном банке, а не в банковском секторе в целом. Рассмотрим более подробно наиболее часто встречающиеся причины негативных отзывов. Это является основой для разработки мер по увеличению эффективности использования кадровых ресурсов.

Хороший начальник — какой он? *Недовольство почти четверти работников связано с их руководством*. К числу основных причин относятся некомпетентность в профессиональных вопросах, а также неумение строить общение с подчиненными в рамках деловой этики. Не секрет, что большинство руководителей (да и работников в целом) в банке — женщины. Не углубляясь в особенности гендерной психологии, отметим, что респонденты (большая часть из которых — сами женщины) неодобрительно относятся к «женским» особенностям начальства (в одном из отзывов отмечено, что «у нее постоянно случаются перепады настроения и беспричинные срывы на сотрудников»).

Ясно, что не все отзывы относительно плохого руководства беспочвенны. Как известно, «рыба гниет с головы», поэтому руководителю необходимо учитывать мнение коллег, чтобы коллектив мог работать в комфортных условиях. При необходимости начальнику надо идти на уступки (если заболел ребенок, необходимо к врачу и т.д.), а также принимать участие в решении трудовых и зарплатных вопросов сотрудников. Интересно, что, по мнению респондентов, «распускать» сотрудников тоже нельзя — это повредит делу. Через некоторое время появится бесконечная «вера в доброе руководство, которое всегда поймет и поможет».

Резюмируя, сотрудникам важно внешнее проявление того, что банк нуждается в них, чувство того, что их труд не напрасен. Фактически, от непосредственного руководства они ждут мотивации, причем, в первую очередь, нематериальной. Серьезным раздражающим фактором является некомпетентность начальника, особенно назначенного в силу родственных связей. Кроме того, многие отмечают, что даже при неполном удовлетворении заработной платой или условиями труда, именно человеческие качества руководителя могут удержать их при появлении другого места работы с лучшим окладом или иными условиями (например, лучшая транспортная доступность).

Почему банковские сотрудники недовольны своим доходом? *Одной из вечных проблем является недовольство оплатой труда*. Согласно расчетам среднемесячная заработная плата по 100 крупнейшим банкам в 2012 г. составила 62,6 тыс. р., что на 4,2 тыс. р. больше, чем в 2011 г. Заработная плата в первом полугодии 2013 г. составила 71,23 тыс. р. и выросла за 6 месяцев на 8,63 тыс. р. [6]. Среднемесячная заработная плата по данным Росстата в 2012 г. в России составила 29,6 тыс. р., что значительно ниже, чем в банковском секторе. Нет повода для недовольства? Автор оче-

редного отзыва отмечает: «банк хороший, но зарплата маленькая». В отзывах встречались жалобы, о том, что заработная плата составляет всего 15-17 тыс. р. Конечно, речь идет о работе на низших ступенях карьерной лестницы, нередко во время испытательного срока. Однако дифференциация между рядовыми специалистами и руководителями очень велика. Конечно, топ-менеджеры, принимающие ключевые решения, должны зарабатывать больше работников операционного зала. При этом большинство клиентов, которые приносят доход банку, контактируют именно с рядовыми сотрудниками. Во многих банках действует система материальной мотивации — премирования. Подчеркнем, что к её функционированию претензий гораздо больше, чем к величине заработной платы. Иными словами, работники чувствуют себя гораздо более ущемленными от самого факта депремирования, чем от недостаточного, по их мнению, абсолютного значения дохода, который они получают.

Общей проблемой, вызывающей недовольство работников, является невыплата или выплата премий не в полном объеме. Сотрудники обращают внимание, что премии выплачиваются только при выполнении «невыполнимых» планов. Как отмечается «при выполнении показателя 46 базовых единиц (БЕ) можно получить премию. 1 потребительский кредит весит в среднем 0,6 БЕ, кредитная карта — 0,3. То есть выдай 50 потребительских кредитов в месяц + 54 кредитные карты — и премия в кармане». Конечно, премирование — добрая воля работодателя. Вместе с тем несправедливые (или кажущиеся таковыми) действия по депремированию — сильный демотиватор. Банкам следует более тщательно и аргументировано подходить к обоснованию и доведению до сотрудников особенностей системы материальной мотивации.

О мелочах, таковыми не являющимися. *Значимой проблемой оказалось недовольство общими условиями труда, т.е. бытовыми условиями и комфортом рабочего места*. Причины неудовлетворения на первый взгляд кажутся несущественными (по сравнению с невыплатой премий), но при этом они значительно усложняют работу специалистов. Например, сломанный стул, «дореволюционный» компьютер, отсутствие кондиционера / отопления и т.д. В масштабах банка устранение таких проблем не требует значительных затрат — на это просто нужно обратить внимание.

К числу более значимых причин относится принуждение к сверхурочной работе, например, сотрудник банка отмечает: «Обеда нет. Точнее он есть в рабочем графике — 1 час, но нам не положено. В это время можно заняться чем-то полезным: раздать листовки около филиала, обзвонить базу клиентов. Фактическое время обеда 10-15 мин». В некоторых банках периодическое обучение проводится исключительно в выходные дни. Это свидетельствует о неуважительном отношении банка к своим сотрудникам. Обосновано ли рассчитывать на их лояльность, повышение эффективности труда?

Каким бы уравновешенным ни был сотрудник, он рано или поздно начнет раздражаться из-за дискомфорта на рабочем месте. Если в помещении холодно (или чрезмерно жарко) выполнение должностных обязанностей становится «второстепенным». Может ли кассир работать при температуре 40°? Из собственной практики — может, а компьютеры — нет. О какой эффективности может идти речь?

Число подобных примеров практически бесконечно. Поэтому нельзя пренебрегать созданием комфортных условий труда. Во многом именно от их наличия зависит трудоспособность персонала и как следствие — результаты банка. Важным участником решения таких проблем должен стать руководитель, который не должен игнорировать проблемы, а оказывать содействие в их решении. Резюмируя, нужно вникать в проблемы сотрудников, а не отмахиваться от них.

О взаимоотношениях в коллективе. *Банковский бизнес — «командная игра».* Для сплочения коллектива немногие банки устраивают культурно-массовые мероприятия, спортивные соревнования между дополнительными офисами и т.д. Одной из задач руководства банка является формирование корпоративного духа. Когда коллектив слаженный, проблемы решаются быстрее и проще. Люди проводят на работе едва ли не большую часть активной жизни и поэтому трудности межличностного общения, с которыми они сталкиваются, способны значительно снизить эффективность работы. В случае, когда сотрудники разных отделов, занятые в одном бизнес-процесс, находятся в личных конфликтах, это неизбежно снижает эффективность работы. Кто пострадает, если специалисты залогового отдела начнут «ставить палки в колеса» работникам кредитного, разумеется, строго в рамках внутренних инструкций? В первую очередь, клиент, а, соответственно и банк, который потеряет доход.

Решение подобных проблем можно найти через формальное или неформальное «примирение», объединение сотрудников. Последнее — гораздо действенней. Именно для этого проводятся командообразующие мероприятия — корпоративные праздники, выезды на природу и т.д. Разве можно мешать «своему»? Нельзя не отметить, что есть люди, «перевоспитание» которых с помощью неформальных процедур невозможно. В такой ситуации руководители должны оказывать влияние на личные взаимоотношения между сотрудниками, на «микроклимат» с учетом того, что эти факторы оказывают влияние на эффективность бизнеса.

К чему приводит недостаточный контроль за банковскими кадрами? Несмотря на все условия труда, создаваемые банками, всегда найдутся те, кому этого будет мало. Когда изо дня в день работники осуществляют операции с миллионами и миллиардами рублей, у некоторых возникают «соблазны». Ущерб, причиненный сотрудниками банков, к сожалению, не редкое явление. Чтобы не портить себе репутацию на финансовом рынке, не допустить отток клиентов и инвесторов, банки обычно за-

малчивают такие ситуации. Сведения о некоторых из них представлены в табл.3.

Таблица 3

Сведения о некоторых убытках от злонамеренных действий сотрудников банков

Банк	**Суть**
Россельхозбанк	Выдача директором филиала заведомо невозвратных кредитов на сумму 2,2 млрд р.
ВТБ	Предоставление руководителем филиала необеспеченных кредитов подконтрольным юридическим лицам в объеме 429 млн р.
Русский стандарт	Хищение более 20 млн р. кассиром по фиктивным приходным ордерам.
Транскредитбанк	Кража 8 млн р. заведующей кассой при заполнении наличности в кассеты банкоматов.
Сбербанк	Оформление кредитных карт общим лимитом в 2,2 млн р. на посторонних лиц
Совкомбанк	Оформление кредитов на лиц, подавших кредитные заявки, и которым банк якобы отказал в предоставлении. Сумма 0,5 млн р.

Источник: данные СМИ.

В связи с вышеизложенным понятно, почему банки повышают требования к сотрудникам. Если говорить об идеальном сотруднике, банки для себя представляют человека молодого, амбициозного, настроенного на стремительные изменения, умеющего быстро получать информацию и перерабатывать ее. А с другой стороны — ориентированного на обслуживание клиентов, коммуникабельного и приветливого. Банки акцентируют внимание на людей трудолюбивых, целеустремленных, которые любят свое дело и хотят быть в нем лучшими. Где взять таких?

Как повысить кадровый потенциал российских банков? Эффективность использования кадрового ресурса зависит не только от эффективности менеджмента, о проблемах которого речь шла выше. Важным фактором является повышение кадрового потенциала, т. е. уровня профессиональных и личных качеств сотрудников. Совокупность кадрового потенциала и мер по его реализации формирует кадровый ресурс каждого банка.

Сертификация банковских кадров. Банк России, активно регулирующий отечественную банковскую систему, устанавливает обязательные квалификационные и репутационные требования лишь к топ-менеджерам.

При этом он не участвует в формировании основного кадрового состава банковской системы.

В настоящее время Банк России располагает лишь образовательными учреждениями: шестью банковскими школами и тремя учебно-методическими центрами. Но этого совсем не достаточно для повышения профессионализма, тем более для увеличения качества управления в коммерческих банках.

Банковская система нуждается в новом подходе. Необходимо организовать систему периодической сертификации банковских кадров на принципах добровольности, объективности, прозрачности и достоверности полученных результатов. Начать эксперимент стоит с «рядовых» руководителей — начальников отдела и выше, отдельно по кредитным, операционным, кассовым, залоговым и иным программам. С учетом проблем управленческого характера необходима оценка не только профессиональных качеств в соответствующем разделе банковского дела, но менеджерских. Система сертификации должна проводиться при участии Банка России. После успешного прохождения процедуры необходимо выдавать соответствующие сертификаты, присваивать звания и т. д. Возможно, необходимо введение системы «разрядности».

Новации должны оказать положительное влияние на целеустремленных, активных работников, которые будут повышать свою квалификацию путем изучения актуальных нормативных актов, современных учебников и т.д. Стимулом будет являться повышение шансов на продвижение по карьерной лестнице, увеличение заработной платы, нематериальный престиж. Серьезность и объективность процедур периодического контроля должны придать вес званиям, разрядам и т.д. Банки как пользователи сертификационной информации смогут более эффективно использовать возможности наиболее квалифицированных специалистов, прислушиваться, в первую очередь, к их мнению, ставить на руководящие посты действительно достойных сотрудников. В таком случае для кредитных организаций добровольная кадровая сертификация будет являться одним из слагаемых успеха.

О роли банковского профсоюза в системе повышения кадрового потенциала. Согласно закону «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», профсоюз — добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов. В России действует Ассоциация российских банков, напоминающая профсоюз для банков, которая представляет их интересы в Банке России и государственных органах. Вопросом защиты прав специалистов банков она не занимается.

Для современной банковской системы России профсоюзы работников не характерны. Лишь в Сбербанке действует профсоюз, однако никаких официальных публичных сведений о его деятельности нет [7]. При этом его деятельность вызывает множество нареканий. Например, автор одного из отзывов отмечает: «профсоюзы — придаток администрации, а мы надежный источник финансирования, 2000 р. составляет взнос, при этом получаем лишь подарок на Новый Год на 300 р.» Проблемой является «советский» стереотип, когда профсоюзы выполняли роль организаторов массовых культурных мероприятий, дарили подарки, предоставляли льготы на путевки и т. д.

В настоящее время перед ним должна стоять иная цель — *развитие кадрового потенциала отечественной банковской системы путем объединения наиболее квалифицированных банковских специалистов и отстаивания их прав*. Кроме того, он будет способствовать снижению социальной напряженности, т.к. представители профсоюза в случае конфликтов смогут на равных вести диалог с высшим управленческим составом банков для поиска компромиссных, взаимовыгодных условий работы сотрудников и банков. Профсоюз нового типа может быть создан при участии Банка России, а обязательным условием членства в нем должно быть периодическое подтверждение работником своей квалификации и уплата символического взноса. Со временем ему могут быть переданы организационные вопросы системы сертификации банковских кадров, о которой речь шла выше. Функционирование банковского профсоюза позволит объединить кадровую элиту банковской системы, что повысит возможности по личному развитию членов союза, а, соответственно, и эффективность использования кадрового потенциала банками.

Заключение. В банковской работе важной составляющей успеха является эффективность использования кадрового ресурса. Высокую интенсивность труда могут выдержать лишь те, кому действительно по душе работа в кредитной организации, при условии получения адекватного вознаграждения. *Банкам нельзя пренебрегать мнением персонала*. Принцип «собака лает — караван идет» — уместен далеко не всегда. Вопрос заключается в эффективности «движения каравана», ведь именно работники формируют его доходную часть, являясь, по сути, одним из «капиталов» банка. Встречающиеся повсеместно в отзывах работников банков термины «унижение», «усталость», «стресс», «неадекватный руководитель» — признак неудовлетворительного управления имеющимся кадровым ресурсом. Отсутствие или снижение публичного негатива является не самоцелью, а эмпирическим результатом повышения эффективности управления кадровыми ресурсами, которое в настоящее время не осуществляется.

Значительную часть кадровых проблем специалистов рядового уровня может решить их непосредственное руководство. Это определяет высокую важность кадровых решений на этом уровне. Топ-менеджерам

банков необходимо уделять большее внимание профессионализму и управленческим качествам руководителей среднего уровня, назначение которых должно происходить вне зависимости от родственных и иных неделовых качеств.

Конечно, всем сотрудникам угодить невозможно, да и не нужно. Необходимо ориентироваться, в первую очередь, на высококвалифицированных сотрудников, объективно оценить качества которых, особенно в крупных банках, не всегда возможно. Нередко наиболее способные, те, кто могут создать нежелательную конкуренцию действующему руководителю, по тем или иным причинам не включаются в кадровые резервы. Для продвижения квалифицированных и целеустремленных людей в банковской системе необходима внешняя поддержка, которую может дать система сертификации банковских кадров, банковский профсоюз.

В повышении эффективности управления кадровым ресурсом заинтересованы и коммерческие банки, и Банк России — чем более квалифицированные кадры будут руководить направлениями и секторами в отдельных банках, тем эффективнее станут кредитные организации и тем стабильнее будет банковская система в целом.

Список литературы

1. Баликоев В. З. Общая экономическая теория. М.: Омега-Л. 2014.
2. Баженов А. В. К характеристике основных направлений социальной деятельности крупных корпораций // Менеджмент и Бизнес-Администрирование. 2012. №4. С. 186-192.
3. Винслав Ю. Б. Управление качеством — условие конкурентоспособности учреждений профессионального образования // Профессиональное образование. Столица. 2014. №10. С. 17-18
4. Минаева Т. С. Человеческий капитал как конкурентное преимущество // Банковское дело. 2014. №2. С. 61-64.
5. Зубкова С. В. Кадры для банков: поиск новых подходов к улучшению подготовки // Банковское дело. 2008. №8. С. 61-63.
6. Материалы портала Banki.ru. URL: http://www.banki.ru
7. Материалы Сбербанка. URL: http://www.sberbank.ru/tomsk/ru/press_center/tb_all/?id114=11010957.
8. Разнова Н. В., Яричина, Г. Ф. Совершенствование кадрового мониторинга в системе управления регионом // Менеджмент и Бизнес-Администрирование. 2012. №3. С. 25-29.
9. Резник Г. А., Яшина О. В. Стратегическая клиентоориентированость корпораций как вызов времени // Менеджмент и Бизнес-Администрирование. 2013. №2. С. 67-76.

10. Сырбу А. Н., Федорова Ю. А. Роль кадровой политики в повышении конкурентоспособности предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №10. С. 40-43.

11. Федорова Е. А. Финансовая устойчивость кредитных организаций в современных условиях // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. №1-1. С. 111-116.

12. Ханин Г. И. Экономическая история России в новейшее время // Terra Economicus. 2012. № 10.

13. Ширяева Е. Опыт работы банка по подбору кадров // Банковское дело. 2008. №6. С. 70-71.

14. Эзрох Ю. С. Оценка интегральной кадровой эффективности коммерческих банков. // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление 2013. № 9. С. 14-26

15. Эфендиев А. Г., Балабанова Е. С., Ребров А. В. Управление человеческими ресурсами и эффективность компаний: есть ли связь? // Российский журнал менеджмента. 2014. №1. С. 39-68.

Эзрох Юрий Семенович, канд. экон. наук, ст. преподаватель, ezroh@rambler.ru, Россия, Новосибирск, Новосибирский государственный университет экономики и управления,

Каранова Сания Оразаевна, sunnysaniya@rambler.ru, Россия, Новосибирск, Новосибирский государственный университет экономики и управления

MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF THE BANK:
PROBLEMS AND SOLUTIONS

Yu.S. Ezrokh, S.O. Karanova

On the basis of studies of critical reviews of former and current employees of banks highlights the main reasons for the decline of personnel efficiency of credit institutions, analyzes the measures to counter the negative effects, justified the introduction of a certification system of bank personnel to form groups most qualified employees in order to maximize the use of their human resources in the banking system.

Keywords: personnel, human resources, employee, human resources, bank.

Ezrokh Yuriy Semenovich, candidate of economic science, senior lecturer, ezroh@rambler.ru, Russia, Novosibirsk, Novosibirsk state university of economics and management,

Karanova Saniya Orazayevna, sunnysaniya@rambler.ru, Russia, Novosibirsk, Novosibirsk state university of economics and management

УДК 658.1

ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ СТРАТЕГИИ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В.В. Семенова, М.С. Левшина

Рассмотрены стадии жизненного цикла организации согласно классификации И. Адизеса. Проанализированы составляющие комплексной стратегии предприятия. Выделены ведущие стратегии на каждом этапе жизненного цикла организации. Доказано, что, благодаря правильному распределению сил в зависимости от уровня развития кампании, возможно обеспечить ее устойчивое развитие.

Ключевые термины: устойчивое развитие, комплексная стратегия, стратегический менеджмент, жизненный цикл организации.

В середине прошлого столетия возросшая мощь экономики превратилась из созидательной силы в разрушительную. Мировое сообщество осознало, что ресурсы природы не безграничны, ее способность к самовосстановлению в ближайшее время будет исчерпана, и человечеству грозит глобальный кризис - социально-политический, экономический и экологический. В результате мир столкнулся с необходимостью формирования новой модели развития цивилизации, способной противостоять надвигающемуся кризису [1]. Попыткой разрешить эту проблему стало создание новой концепции - концепции устойчивого развития.

На сегодняшний день перед организациями, которые приняли решение заниматься внедрением и реализацией концепции устойчивого развития, стоит задача грамотного стратегического менеджмента.

Согласно модели жизненного цикла организации И. Адизеса, все организации как живые организмы, проходят через схожие стадии жизненного цикла и демонстрируют прогнозируемые и повторяющиеся модели поведения [2]. На каждой новой стадии развития любая организация сталкивается со схожим набором задач и сложностей с учетом специфики деятельности. Успех организации по И. Адизесу определяется способностью менеджеров управлять переходом от одной стадии к другой.

Важной составляющей эффективного управления является стратегическое планирование. В условиях современной российской экономики задача стратегического планирования бизнеса должна решаться как одна из основных на пути от экономического спада к экономическому развитию. Наиболее эффективным при решении данной задачи видится системный подход. Г.Б. Клейнером была предложена комплексная социально-экономическая стратегия предприятия, суть которой заключается в необходимости учитывать при разработке стратегии предприятия всех составляющих его деятельности.

Мы считаем, что на каждой стадии жизненного цикла, ведущей становиться одна или несколько составляющих комплексной стратегии.

Так, на стадии «Выживания», то есть на этапе создания организации, ведущими можно выделить технологическую и товарно-рыночную стратегии предприятия. На этом этапе у основателя создается бизнес-идея, он ослеплен заманчивостью самой инновации. В связи с этим важно обратить больше внимания на изучение реального положения дел на рынке, на уже существующие товары, (услуги) и способы их продвижения, а также на имеющиеся технологии производства, чтобы обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности организации и интерес со стороны инвесторов.

На стадии «Младенчество» И. Адизес указывает на необходимость притока денежных средств, так как на этом этапе важны масштабные первоначальные инвестиции. В связи с этим, на второй стадии наиболее важной становится финансово-инвестиционная стратегия предприятия [3]. Совокупность стратегических решений в рамках данной стратегии позволит определить размеры и направления источников привлечения финансовых средств, а также приоритеты и динамику их расходования в целях реализации бизнес - идеи.

Стадия «Быстрого роста» характеризуется относительной финансовой стабильностью и ростом уровня продаж. На этом этапе фирма внутренне еще не структурирована, что может угрожать дальнейшему ее функционированию. В связи с этим важно усилить внимание на разработке и реализации институциональной стратегии, чтобы определить состав, взаимодействие и особенности функционирования внутрифирменных институтов [4]. Боле того, на этой стадии особо важны отношения с окружающей средой, так как кампания реагирует на предлагаемые рынком возможности, а не предвидит и не планирует их. Для того чтобы успешно решать возможные проблемы необходимо обратиться к разработке эвентуальной стратегии предприятия, создание которой может помочь организации анализировать события, также предвидеть и реагировать на процессы окружающей среды.

На этапе «Юность» организация переживает второе свое рождение. На этом этапе становятся необходимыми децентрализация и делегирование полномочий, а, следовательно, продолжает преобладать институциональная стратегия. Руководству организации необходимо выработать четкую структуру организации и систему подчинённости, чтобы избежать в дальнейшем конфликтов в этой области. На стадии "юности" проявляется такая проблема как осознанное противоречие между потребностями фирмы и потребностями ее сотрудников. В связи с этим, ведущее значение приобретает стратегия управления организационной культурой. Необходимо выработать систему общепринятых в организации представлений и подходов к постановке дела, к формам отношений и к достижению результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других [5].

«Расцвет» является наиболее благоприятной стадией жизненного цикла организации. На данном этапе важно найти баланс между всеми тринадцатью комплексными стратегиями предприятия. Помочь в решении данной задачи призвана стратегия управления предприятием, которая охватывает все стороны деятельности организации. Руководству фирмы необходимо сохранить количественный и качественный рост организации за счет притока новых сил, реструктуризации, а также сохранения духа предпринимательства.

В случае если организации не удалось поддерживать в себе постоянную изменчивость, инновационность, то наступает опасная стадия «стабилизации». Очевидная стабильность присутствия фирмы на рынке приводит к тому, что ресурсы на исследование урезаются в пользу расходов на экстраполятивное развитие. Это начало старения - фирма ориентируется все больше на свое прошлое. Для того чтобы сохранить баланс в развитии организации, необходимо поддерживать ведущее значение самого продукта и его реализации. В связи с этим важно обратить большее внимание на товарно-рыночную стратегию предприятия и разработать если не новую продукцию, то существенно усовершенствовать выпускаемые товары и увеличить затраты на маркетинг.

В противном случае неизбежно наступление стадии «Аристократизма». Все больше средств идет не на инновации и развитие, а на контроль, страхование и обустройство. На этом этапе фирма не предпринимает никаких рискованных действий. Стареющая организация, как видно, снова впадает в младенческую безответственность [6]. Раньше - потому, что фирмы еще, по сути, не было, теперь - потому, что она есть и словно была всегда и пребудет вечно. Предполагаем, что на данной стадии ситуацию может поправить более глубокая разработка кадровой стратегии, с помощью которой можно привлечь молодых кадров. Омоложение коллектива, в свою очередь, приведет к появлению новых идей развития бизнеса.

Можно продлить жизнь фирмы на каждой стадии старения, но в итоге организация в любом случае перейдет к следующей стадии «ранней бюрократизации». Этот этап характерен по формулировке И. Адизеса «управленческой паранойей». Работа с рынком и потребителем уходит на задний план. Чаще всего на этом этапе руководство фирмы уже мало занимается комплексам стратегическим планированием. Наиболее приемлемой стратегией в этот период видится подготовка к следующему этапу жизненного цикла – стадии «бюрократизма и смерти».

Бюрократическая организация обладает множеством систем со слабой функциональной ориентацией. Любое, даже самое небольшое, изменение в окружающей среде может привести к гибели организации. Помочь избежать полного уничтожения организации может усиленная разработка стратегии реструктуризации. Благодаря правильной реализации данной стратегии в рамках комплексной стратегии возможна реорганизация пред-

приятия, образование на его базе других организаций, нахождение новых путей функционирования и развития. Таким образом, на стадии бюрократизма предприятие прекращает свое существование либо полностью, либо в первоначальном виде и начинает свой жизненный цикл заново.

Таким образом, стратегическое планирование и управление являются важными составляющими деятельности предприятия на каждом этапе его жизненного цикла. Именно в рамках этой деятельности принимаются основные решения по внедрению и реализации концепции устойчивого развития организации. К сожалению, на практике стратегии предприятий редко носят комплексный характер, что существенно снижает их эффективность. С большой долей вероятности можно утверждать, что выделение ведущей стратегии на каждом этапе жизненного цикла организации может существенно повысить эффективность деятельности организации, снизив влияние негативных факторов, а также продлить срок жизни фирмы.

Список литературы

1. Михалев О.В. экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа. СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. 200 с.
2. Адизес Ицхак. Управление жизненным циклом корпорации. Питер, 2008. С. 384
3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / под общ. ред. С.А. Панова. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 2009. 289 с.
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М: Дело, 2008. С. 568
5. Теория организации: учебник / Д. Б. Олянич [и др.]. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 408 с.: ил. (Высшее образование).
6. Левяков О.М., Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность. [Электронный ресурс]

Семенова Валерия Валерьевна, канд. экон. наук, доц., зам. зав. каф., alisavalera@rambler.ru, Россия, Москва, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),

Левшина Мария Сергеевна, аспирант, maria.levshina2104@gmail.com, Россия, Москва, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

PARTICULAR QUALITIES OF COMPLEX STRATEGY ON EVERY STAGE OF ORGANIZATION'S LIFE CYCLE

V.V. Semenova, M. S. Levshina

In the article was considered stages of organization's life circle according to I. Adizes's classification. We also analyzed components of organization's complex strategy. There were dedicated leading strategies on every stage of organization's life circle. In this article was proved that it is possible to ensure sustainable development of a company thanks to the proper distribution of forces depending on evolution stage.

Key words: sustainable development, complex strategy, strategic management, life circle of .organization.

Semenova Valeriya Valerievna, associate Professor, candidate of economy science, alisavalera@rambler.ru, Russia, Moscow, Moscow State University of Mechanical engineering (MAMI),

Levshina Mariya Sergeevna, postgraduate student, maria.levshina2104@gmail.com, Russia, Moscow, Moscow State University of Mechanical engineering (MAMI)

УДК 658.14.012

РАСЧЕТ РИСКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ТЕКУЩЕГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

И.Ф. Шелопаева

Рассмотрено влияние текущего этапа развития экономики страны на уровень риска инновационных проектов. Разработаны критерии определения текущей фазы экономического цикла. Представлен перечень событий, которые целесообразно учесть при расчете инновационного риска проекта. Предложена методика учета влияния текущего этапа развития экономики на инновационный риск проекта.

Ключевые слова: инновационный риск, инновационный проект, этапы жизненного цикла, этапы развития экономики.

В течение последних лет наша страна динамично развивается в инновационной сфере. В конце января 2016 года агентство Bloomberg опубликовало рейтинг стран по степени инновационного развития их экономик. Россия заняла 12-е место благодаря лидерству в концентрации исследований, набрав 27 баллов [1].

Несмотря на столь очевидные успехи в области инноваций, общая тенденция развития экономики направлена на снижение (рис.). В наибольшей степени это связано с неблагоприятными внешнеэкономическими условиями. Некоторое влияние оказывает и нестабильная экономическая обстановка внутри страны. Как первый, так и второй факторы оказывают существенное влияние на развитие экономики страны, которое носит циклический характер. Наглядно цикличность развития экономики России представлена на рис.

В циклах деловой активности выделяются четыре относительно чётко различимые фазы:

– оживление (характеризуется постепенным ростом занятости и производства, невысокими темпами инфляции, внедрение инноваций с коротким сроком окупаемости, реализуется спрос, отложенный во время предыдущего спада);

– экспансия (безработица достигает самого низкого уровня, производственные мощности работают с загрузкой, близкой к максимальной, усиливается инфляция, усиление конкуренции, снижение нормы прибыли, увеличение среднего срока окупаемости);

– рецессия (сокращение объемов производства, снижение деловой активности, рост безработицы);

– депрессия (существенное сокращение производства и занятости, высокие темпы инфляции).

На основе описанных выше характеристик и статистических данных Центрального банка РФ за последние пять лет составлена таблица критериев определения текущего этапа развития экономики (табл.1).

Таблица 1

Критерии определения текущего этапа развития экономики

Критерии	**Депрессия**	**Оживление**	**Экспансия**	**Рецессия**
Уровень инфляции, %	от 12	6 – 12	до 6	8 – 12
Уровень безработицы,%	от 8	6 – 8	до 6	6 – 8
Темп роста ВВП,%	-10 – +4	4 – 4,5	4,5 – 5	4 – 4,5
Уровень биржевых индексов,%	-40	+50	+40	-60

Определение текущего этапа развития экономики страны необходимо для установления наилучшего момента начала нового инновационного проекта. Это связано с тем, что, с одной стороны, выгодно начинать проект, когда риски минимальны, а с другой, максимальная эффективность проекта будет достигнута только в период подъема экономики. Таким образом, для достижения наилучшего соотношения риска и эффективности инновационного проекта необходимо, чтобы восходящие стадии жизненного цикла проекта совпадали с периодами роста экономики.

Для максимально точного расчета инновационного риска проекта необходимо составить перечень событий, которые следует учитывать при определении этого показателя. Представленные события целесообразно разделить на зависящие и не зависящие от текущего этапа развития экономики страны. Этот перечень может быть индивидуален для каждого проекта, однако примерный набор событий представлен в табл.2.

Средняя вероятность возникновения рисковых событий при i-м сценарии развития проекта (X_i) рассчитывается по формуле:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} \cdot \rho_j \quad , \qquad (1)$$

где X_i – средняя вероятность возникновения рисковых событий при i-том сценарии развития проекта, доли единицы; x_{ij} – вероятность наступления j-го рискового события при i-том сценарии развития проекта, доли единицы; ρ_j – коэффициент весомости j-го рискового события, доли единицы.

Таблица 2

События, учитываемые при расчете инновационного риска

Этапы жизненного цикла проекта	**События**	
	зависящие от стадии экономического цикла	**не зависящие от стадии экономического цикла**
Фундаментальные и прикладные научные исследования	недостаточный технический уровень оборудования	недостаточность информации
		неправильный выбор методов исследования
	недостаточность финансирования	недооценка сложности научно-технической задачи
Опытно-конструкторские работы	недостаточный технический уровень оборудования	неправильный выбор экспериментальных методов
		проблемы с оформлением патента
	недостаточность финансирования	отличие характеристик опытного образца от планируемых
Внедрение	отсутствие платежеспособного спроса на рынке	ошибочное определение ценовой, сбытовой политики
	недостаточность финансирования	препятствия со стороны законодательства
Рост	вмешательство конкурентов	ошибочное определение ценовой, сбытовой политики
	отсутствие платежеспособного спроса на рынке	
Устойчивость деятельности	появление более совершенной продукции данного вида	несвоевременность мер по усовершенствованию продукта
	отсутствие платежеспособного спроса на рынке	

Биржевые индексы достаточно быстро и точно реагируют на изменение экономической ситуации в стране. Поэтому коэффициенты изменения индекса РТС можно применить к переменной x_{ij}:

– если индекс вырос в определенной пропорции по отношению к исходному значению, вероятность возникновения рискового события снижается в этой пропорции;

– если индекс снизился в определенной пропорции по отношению к исходному значению, вероятность возникновения рискового события увеличивается в этой пропорции.

Поскольку фаза депрессии имеет равнозначные подъем, то спад ее целесообразно принять за базу. То есть вероятность возникновения рискового события при наиболее вероятном сценарии на стадии депрессии равна x_{ij}. Аналогичное значение для стадии оживления будет равно x_{ij} / q_o, где q_o – это поправочный коэффициент для стадии оживления:

$$q_o = \frac{e_4}{e_2}, \qquad (2)$$

где q_o – это поправочный коэффициент для стадии оживления, коэффициент; e_4 – значение индекса РТС в момент окончания стадии оживления, пунктов; e_2 – значение индекса РТС в момент начала стадии оживления, пунктов.

График изменения индекса РТС с 2008 по 2015 гг.

Вероятность возникновения рискового события при наиболее вероятном сценарии на стадии экспансии равна $(x_{ij} / q_o) / q_э$, где $q_э$ – это поправочный коэффициент для стадии экспансии:

$$q_э = \frac{e_5}{e_4}, \qquad (3)$$

где $q_э$ – это поправочный коэффициент для стадии экспансии, коэффициент; e_4 – значение индекса РТС в момент начала стадии экспансии, пунктов; e_5 – значение индекса РТС в момент окончания стадии экспансии, пунктов.

Вероятность возникновения рискового события при наиболее вероятном сценарии на стадии рецессии равна x_{ij} / q_p, где q_p – это поправочный коэффициент для стадии рецессии:

$$q_p = \frac{e_2}{e_1}, \qquad (4)$$

где q_p – это поправочный коэффициент для стадии рецессии, коэффициент; e_1 – значение индекса РТС в момент начала стадии рецессии, пунктов; e_2 – значение индекса РТС в момент окончания стадии рецессии, пунктов.

Поправочные коэффициенты применяются к вероятности возникновения рискового события на предшествующей стадии, то есть последовательно. Применять их можно только к уже завершенным этапам экономического цикла. Если интересующий нас этап еще не завершен, вероятность возникновения рисковых событий на этом этапе считается равной вероятности возникновения рискового события на ближайшем равнозначном этапе. При этом данные изменения целесообразно применять только к тем событиям, которые в соответствии с данными табл.2 зависят от фазы экономического цикла. Если инновационный проект осуществляется в рамках одного этапа экономического цикла, вероятность возникновения рискового события определяется сразу, без учета поправочных коэффициентов для других этапов.

В табл.3 представлено распределение переменной x_i на этапе фундаментальных и прикладных научных исследований, составленное для последнего экономического цикла согласно описанной выше методике.

Таблица 3

Распределение значений переменной x_i на этапе фундаментальных и прикладных научных исследований в зависимости от этапов развития экономики и сценариев развития проекта

События	**Сценарии**	**Этапы развития экономики**			
		Депрессия	***Оживление***	***Экспансия***	***Рецессия***
Недооценка сложности задачи	*Опт.*	$x_1 \cdot 0{,}6$	$x_1 \cdot 0{,}6$	$x_1 \cdot 0{,}6$	$x_1 \cdot 0{,}6$
	Н. вер.	x_1	x_1	x_1	x_1
	Пес.	$x_1 \cdot 1{,}4$	$x_1 \cdot 1{,}4$	$x_1 \cdot 1{,}4$	$x_1 \cdot 1{,}4$
Неправильн. выбор методов исслед.	*Опт.*	$x_2 \cdot 0{,}6$	$x_2 \cdot 0{,}6$	$x_2 \cdot 0{,}6$	$x_2 \cdot 0{,}6$
	Н. вер.	x_2	x_2	x_2	x_2
	Пес.	$x_2 \cdot 1{,}4$	$x_2 \cdot 1{,}4$	$x_2 \cdot 1{,}4$	$x_2 \cdot 1{,}4$
Недостатть информации	*Опт.*	$x_3 \cdot 0{,}6$	$x_3 \cdot 0{,}6$	$x_3 \cdot 0{,}6$	$x_3 \cdot 0{,}6$
	Н. вер.	x_3	x_3	x_3	x_3
	Пес.	$x_3 \cdot 1{,}4$	$x_3 \cdot 1{,}4$	$x_3 \cdot 1{,}4$	$x_3 \cdot 1{,}4$
Недостат. технический уровень обор-уд-я	*Опт.*	$x_4 \cdot 0{,}6$	$x_4 \cdot 0{,}6 / q_o$	$x_4 \cdot 0{,}6 / (q_o \cdot q_э)$	$x_4 \cdot 0{,}6 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$
	Н. вер.	x_4	x_4 / q_o	$x_4 / (q_o \cdot q_э)$	$x_4 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$
	Пес.	$x_4 \cdot 1{,}4$	$x_4 \cdot 1{,}4 / q_o$	$x_4 \cdot 1{,}4 / (q_o \cdot q_э)$	$x_4 \cdot 1{,}4 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$
Недостатть финанс-я	*Опт.*	$x_5 \cdot 0{,}6$	$x_5 \cdot 0{,}6 / q_o$	$x_5 \cdot 0{,}6 / (q_o \cdot q_э)$	$x_5 \cdot 0{,}6 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$
	Н. вер.	x_5	x_5 / q_o	$x_5 / (q_o \cdot q_э)$	$x_5 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$
	Пес.	$x_5 \cdot 1{,}4$	$x_5 \cdot 1{,}4 / q_o$	$x_5 \cdot 1{,}4 / (q_o \cdot q_э)$	$x_5 \cdot 1{,}4 / (q_o \cdot q_э \cdot q_p)$

Аналогичные таблицы можно составить и для других стадий жизненного цикла инновационного проекта.

Применение представленной выше методики позволит рассчитывать риск реализации инновационного проекта с учетом текущего этапа разви-

тия экономики страны. Такой подход даст возможность составлять обоснованные прогнозы результатов осуществления проекта и выбирать наилучший момент для начала его реализации.

Список литературы

1. Россия вошла в топ рейтинга инновационных экономик мира Bloomberg: [сайт]. [19.01.2016]. URL: https://russian.rt.com/article/142966 (дата обращения: 20.01.2016).
2. Федорова Е.А., Шелопаева И.Ф. Методика выбора и обоснования источников финансирования инновационных проектов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып.1. Ч.1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. С. 117 – 125.
3. Шелопаева И.Ф. Выбор рациональной структуры финансирования инновационных проектов с учетом фазы экономического цикла // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып.3. Ч.1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. С. 209 – 214.
4. Шелопаева И.Ф. Выбор и обоснование источников финансирования инновационных проектов: сб. работ победителей отборочного тура Всероссийского конкурса научно-исследовательских работ студентов, аспирантов и молодых учёных по нескольким междисциплинарным направлениям, г. Новочеркасск, октябрь – ноябрь 2011 г. // Новочеркасск: Лик, 2011. С. 460 – 462.
5. Шелопаева И.Ф. Выбор и обоснование источников финансирования инновационных проектов // VI магистер. научно-технич. конф. / под науч. ред. д-ра техн. наук, проф. Е.А. Ядыкина Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. Ч. 2 С. 199 – 200.

Шелопаева Ирина Федоровна, канд. экон. наук, доц., irinashelopaeva1@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

THE CALCULATION OF THE RISK OF THE INNOVATIVE PROJECT TAKING INTO ACCOUNT THE CURRENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

I.F. Shelopaeva

Influence of the current stage of development of national economy on risk level of innovative projects is considered. Developed criteria for determining the current phase of the economic cycle. Presents a list of events that may need to be considering when calculating the risk of the innovation project. The technique of taking note of the current stage of development of economy on innovative risk of the project is offering.

Keywords: innovative risk, innovative project, life cycle, stages of economic development.

Shelopaeva Irina Fedorovna, candidate of economic Sciences, associate Professor, irinashelopaeva1@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 33+338.012

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Т.Т.З. Выонг, Н.В. Ушакова

Неблагоприятные события, возникающие при выполнении строительных проектов, всегда имеют или финансовые причины, или финансовые последствия, что сказывается на эффективности проекта. Автор классифицирует виды финансовых рисков при реализации инвестицинно-строительных проектов. Представлены причины появления финансовых рисков и предлагаемые мероприятия по их снижению.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный проект, финансовый риск, рыночный риск, кредитный риск, процентный риск, валютный риск, инфляционный риск и управление финансовыми рисками.

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [1].

Инвестиционно-строительная деятельность – это комплекс организационных, экономических и производственных мероприятий государства и участников строительного бизнеса (строительно-монтажных, подрядных, проектных, научно-исследовательских организаций) по аккумулированию и последующему инвестированию финансовых ресурсов в основные фонды как производственного, так и непроизводственного назначения в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффект в обществе [2, с.20].

Инвестиционный проект в строительстве представляется собой деятельность по созданию инженерного сооружения, предполагающая осуществление комплекса определенных действий, обеспечивающая достижение поставленных целей после принятия инвестиционного решения и представленная как совокупность графических, организационно-правовых, расчетно-сметных документов [2, с. 23].

Инвестиционно-строительный проект (ИСП) – это совокупность организационно-технических мероприятий по созданию (реконструкции, реставрации) инвестиционного объекта с использованием вложений собственных или привлеченного капитала из различных источников в объекты жилого и промышленного строительства, инженерные сооружения в форме проведения предынвестиционных, подготовительных, проектных, строительных (ремонтных), пусконаладочных работ, ввода объекта в эксплуатацию и дальнейшую эксплуатацию [2, с.23].

Инвестиционные проекты в строительстве относятся к будущему периоду времени, осуществляется в близкое длительное время, требует достаточно крупных финансовых ресурсов с непредвиденными событиями. Поэтому реализация ИСП связанна с различными видами рисков, обусловленных наличием неопределенности в инвестиционной деятельности строительства.

Риск – это возможность осуществления некого нежелательного события [3]. Инвестиционный риск – это возможность того, что реальный будущий доход будет отличаться от ожидаемого [4].

Инвестиционный риск понимается вероятность потери части своих инвестиций, недополучения доходов от них или появления дополнительных инвестиционных расходов и/или возможность получения значительной выгоды в результате осуществления инвестиционных решений в условиях неопределенности. В соответствии с особенностями строительной деятельности, реализация ИСП имеет смысл рассматривать только вероятность ущерба.

Несколько из рисков при реализации ИСП, влияющие на эффективность инвестиционных проектов, является финансовыми рисками. В инвестиционно-строительном проекте, финансовые риски представляют собой события, которые возникают в связи с движением их финансовых потоков проекта в условиях неопределенности и могут привести к удорожанию стоимости проекта или снижению надежных прибылей от реализации проекта.

Финансовые риски ИСП включают следующие основные типы рисков [5]:

1. Рыночный риск – это риск потерь в условиях неожиданных изменений рыночных факторов (рыночных цен, параметров рынка и других факторов);

Сущность данного риска состоит в возможности увеличение стоимости для выполнения ИСП по следующим причинам:

- рост цен на используемые материалы;
- рост ставок оплаты труда;
- тарифы на электроэнергию увеличены на величину прошлогодней инфляции;
- рост цен на используемые оборудования
- рост транспортных расходов;
- повышение затрат труда и материалов на единицу работ (услуг).

Основными мероприятиями по снижению этого риска являются:

- улучшить методы планирования бюджета проекта;
- уточнить методы расчета сметной стоимости строительства и действующие расценки;

- уточнить и повысить резервирование источников финансирования на случай возникновения непредвиденных дополнительных работ при проектировании проекта и эскалаций цен во время выполнения проекта.

2. Кредитный риск – это вероятность отрицательного изменения затраты для осуществление ИСП в результате неспособности контрагентов исполнять свои обязательства в соответствии с условиями и сроками кредитного или платежного договора по проекту строительства, а также ухудшения финансового состояния инвесторов и другие, связаны кредитными факторами;

Важно подчеркнуть, что данный риск может выявиться как из-за действий субъектов, связанных с кредитным или платежным договором по объекту строительства, так и из-за управленческих решений кредитным риском инвестора.

Основными причинами реализации кредитного риска могут быть:

- несвоевременная оплата инвестором (заказчиком) выполненных работ;
- неполная оплата инвестором (заказчиком) выполненных работ;
- нарушение или изменение условий кредитного договора со стороны кредитодателя;
- ухудшение финансового состояния инвесторов;
- некомплектность документов для оплаты, предоставляемых подрядчиком заказчику;
- невысокое возмещение убытков и уплата процентов за пользование чужими денежными средствами в случае просрочки оплаты выполненных работ подрядчику.

Основными мероприятиями по снижению этого риска являются:

- тщательная проработка финансового плана ИСП;
- предоставление качественного обеспечения ссуды;
- формирование финансового резерва;
- усиления условий оплаты в платежном договоре между инвестором и подрядчиком о формах, времени и графике оплаты выполненных работ;
- усиления условий договора о предоставлении кредита кредитодателью инвестору;
- увеличение степени компенсации если были нарушения условий или требований при заключении договорных отношений с инвесторами (заказчиками).

3. Процентный риск – риск увеличения расходов проекта в результате негативного изменения процентных ставок за кредитные ресурсы, риск возникает и тогда, когда финансовые ресурсы ИСП определяются в зависимости от возможности кредитов в иностранных банках и др. Заемные средства являются значительной частью в сумме капитала для выполнения ИСП кроме собственных и привлеченных средств;

Основными причинами реализации процентного риска могут быть:

- повышение процентов за кредит;

- санкции из-за просрочки погашение основной кредитной суммы и процентов по кредиту;

- невозможность продления кредитов в иностранных банках.

Основными мероприятиями по снижению процентного риска являются:

- использование кредитных линий, разделяющих на несколько траншей с фиксированными ставками, если существует большая вероятность завышения процентов за кредит.

- соблюдение условий договора о погашении основных сумм и процентов по кредитам заемщику;

- создание резервов за счет собственных средств под непредвиденные потери из-за изменения процентных ставок по кредитам.

4. Валютный риск – риск характеризуется как возможность удорожания стоимости проекта в связи с дополнительными затратами на приобретение импортных материалов и импортных оборудований и импортных других, используемых в отрасли строительства;

Основными причинами реализации кредитного риска могут быть:

- снижение курса рубля, удорожание иностранной валюты;

- повышение объемов импортных поставок;

- снижение процентной ставки (процента) по национальной валюте.

Основными мероприятиями по снижению этого риска являются:

- замещение импортных материалов и импортных оборудований и импортных других, используемых в отрасли строительства с которыми отечественного производства в соответствии с возможностью;

- покупка импортных материалов и импортных оборудований и импортных других, используемых в отрасли строительства с фиксированной ценой, если существует большая вероятность снижения курса рубля и повышения иностранной валюты;

- создание резервов за счет собственных средств под непредвиденные потери из-за изменения валют.

5. Налоговый риск – это вероятность потерь, которые может принести проекту в результате непредсказуемого изменения налогового законодательства в процессе реализации проекта;

Основными причинами реализации налогового риска могут быть:

- повышение применяемых налогов и тарифов на материалы и услуги, используемых в процессе осуществления проекта;

- увеличение ставки импортного налога на стройматериалы и оборудование, используемые в процессе осуществления проекта;

- повышение ставки налога на прибыль;

- повышение налога на добавленную стоимость (НДС).

Основными мероприятиями по снижению этого риска являются:

- замещение импортных материалов и импортных оборудований и импортных других, используемых в отрасли строительства с которыми отечественного производства в соответствии с возможностью;

- создание резервов за счет собственных средств под непредвиденные потери из-за изменения валют.

6. Инфляционный риск – риск, вызванный непредвиденным ростом издержек производства вследствие инфляционного процесса. Это возможность потерь, которые может понести ИСП в результате удорожания стоимости проекта, а также уменьшения ожидаемых доходов и прибыли проекта от вложения капитала проекту в условиях неконтролируемого изменения темпов роста инфляции.

Основными причинами реализации инфляционного риска могут быть:

- повышение инфляции;
- повышение импорта;
- рост государственных инвестиций;
- увеличение цен на нефть и газ.

Основными мероприятиями по снижению этого риска являются:

- складывание темп инфляции в смете расходов для выполнения проекта;

- создание резервов за счет собственных средств под непредвиденные потери из-за инфляции;

Последствием проявления финансовых рисков является невозможность реализации ИСП в утвержденных рамках бюджета или даже остановка проекта. Финансовые риски, сопровождающие инвестиционно-строительную деятельность, являются объективным, постоянно действующими факторами в функционировании любого ИСП, который требует самого серьезного внимания и тщательного учета со стороны менеджмента в процессе принятия управленческих решений.

Для достижения планированных экономических эффектов от выполнения ИСП необходимо знать не только объекта инвестиционно-строительного проекта, но и управление рисками инвестиционной деятельности в этой сфере, включается в себе управление финансовыми рисками. Управления финансовым рисками в процесс реализации ИСП понимается совокупность последовательных целенаправленных действий, всех то, что относятся к финансовым, направленных на регулирование вероятности успешной реализации ИСП, то есть завершение строительством объекта в утвержденных рамках бюджета. Процессы по управлению финансовыми рисками нужны для того, чтобы повышать вероятность проявления и воздействия благоприятных финансовых событий и снижение вероятности наступления финансовых отрицательных и их воздействия.

Проведенный выше анализ автора показывает, что разнообразные финансовые риски присутствуют во времени при реализации инвестиционно-строительных проектов и влияют на эффект выполнения данных про-

ектов. Это позволяет разработать и внедрить системы управления финансовыми рисками как неотъемлемую задачу при осуществлении инвестиционно-строительных проектов.

Описанная классификация использована для разработки анкеты, на основе которой будет проводиться опрос специалистов о вероятности наступления различных видов риска и о тяжести их последствий при реализации инвестиционно-строительных проектов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013).
2. Антипин А. И. Инвестиционный анализ в строительстве : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. И. Антипин. М.: Издательский центр «Академия», 2008г. 240 с.
3. Финансовый менеджмент: учеб. пособие/ Е. А. Федорова, В. В. Левина, Н . В. Ушакова, Т. А. Федорова. Тула: Изд–во ТулГУ, 2009. 346 с.;
4. Бабаскин С. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учебное пособие. М.: Дело, 2014. 240 с.
5. Выонг Т.Т.З. Управление финансовыми рисками при реализации инвестиционных дорожно-транспортных строительных проектов во Вьетнаме: дис. маг. эк. наук: 38.04.01/ Выонг Тхи Тхуи Зыонг. Тула: ТулГУ, 2015. 126 с.

Выонг Тхи Тхуи Зыонг, асп., vuongduong8820@gmail.com, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Ушакова Надежда Владимировна, канд.экон.наук, доц., n_ush@list.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

CLASSIFICATION OF FINANCIAL RISKS IN THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT CONSTRUCTION PROJECTS

T.T.D. Vuong, N.V. Ushakova

Undesired events, appeared in the implementation of the construction project, always have financial reasons or financial consequences, affecting to the effectiveness of the project. The author classifies the types of financial risks in the implementation of investment construction project. The causes of financial risks and the proposed measures for their effective decrease have presented in this article.

Keywords: investment construction project, financial risk, market risk, credit risk, percentage risk, currency risk, inflationary risk and risk management.

Vuong Thi Thuy Duong, PhD, vuongduong8820@gmail.com, Russia, Tula, Tula State University,

Ushakova Nadezhda Vladimirovna, candidate of economic science, docent, n_ush@list.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.5(470)(075.8)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Г.М. Тарасова

Рассматриваются системы управления качеством на предприятиях нескольких стран, наиболее распространенные методы и программы, направленные на повышения качества продукции, зарубежный опыт в области управления качеством. Выявлены основные причины недостаточного использования его на российских предприятиях.

Ключевые слова: управление качеством, программы и методы в области управления качеством.

Качество продукции – важнейшая задача развития экономик всех стран. В мире накоплен большой опыт по совершенствованию управления качеством.

На многих предприятиях развитых стран действуют системы управления качеством. Это системы по международным стандартам ИСО 9000 и общефирменные системы.

В соответствии со стандартами ИСО 9000 главной целью системы является удовлетворение потребностей потребителя необходимом уровне качества продукции. С этой точки зрения предприятие может оставаться на одном и том же уровне, если его продукция соответствует запросам потребителей.

Целевой установкой общефирменных систем TQM (тотальное управление качеством) является постоянные улучшения качества производимой продукции и снижению затрат. Принципы TQM: ноль дефектов, предупреждение, а не устранение дефектов, минимальная система контроля, отношения между персоналом и между подразделениями рассматриваются как отношения между потребителями и поставщиками.

В Японии эти системы ориентированы на человека, в Америке вверх берет административное начало. Особенностями управления качеством в Америке являются разработка планов производства и строгий контроль их выполнения, контроль качества продукции с использованием методов математической статистики, совершенствование управления всей компанией.

На многих российских предприятиях так же действуют сертифицированные системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ИСО 9000. Последний ГОСТ Р ИСО 9001-2015 утвержден в сентябре 2015 года. Предприятия, имеющие сертификат системы качества, должны перестраивать эту систему в соответствии с новым стандартом, так как с сентября 2018 года признаваться будут системы качества, соответствующие ГОСТ Р ИСО 9001-2015. В этой связи многие предприятия в нашей стране борьбу за качество сводят к получению сертификата

систем, который позволяет им выходить на новые рынки, а не к постоянной работе по повышению качества.

Формальный подход стал причиной умирания действующих почти на каждом предприятии, в каждом регионе в 80-е годы 20-го столетия.

Сейчас на ряде предприятий, где имеются сертифицированные системы качества, работники не знают или что-то слышали об их существовании. Причиной тому является то, что весь персонал не вовлечен в борьбу за качество.

На предприятиях Японии и многих других стран действуют «кружки качества» (добровольные объединения работников организации, которые собираются в свободное от работы время с целью поиска путей повышения качества).

В нашей стране ещё в конце 80-х годов 20-го века стали создаваться группы качества по типу «кружков качества». В 1986 году Госкомтрудом СССР, Госстандартом и Секретариатом ВЦСПС было утверждено «Типовое положение о группах качества в объединениях на предприятиях и в организациях». Однако перестройка экономики всё движение за качество продукции свело на нет.

В мире разработаны различные методы и программы, направленные на повышение качества продукции. К наиболее распространенным организационным методам совершенствования относят идеализацию, структурирование функций качества, упрощение, анализ рабочих ячеек, статистическое управление, бенчмаркинг, реинжиниринг бизнес-процесса, «шесть сигм».

Данные методы совершенствования используются коллективом обученных заинтересованных людей, болеющих за свою организацию и стремящихся повысить качество выпускаемой продукции.

Широкое распространение в десятках стран получила программа «20 ключей», разработанная в 1982 году Ивао Кобаяси. Лозунгом данной программы являются: «лучше», «быстрее», «дешевле».

Программа «20 ключей» включает следующие направления:

1) наведение чистоты и порядка;

2) рационализацию системы управления;

3) деятельность малых групп;

4) сокращение материально-производственных запасов в незавершенном производстве;

5) технологию быстрой переналадки;

6) стоимостной анализ производственных операций;

7) производство без постоянного присмотра;

8) связанные производства;

9) техническое обслуживание машин и оборудования;

10) учет и распределение рабочего времени;

11) систему обеспечения качества;

12) помощь поставщикам в повышении качества их продукции;

13) устранение потерь;

14) наделение рабочих полномочиями проводить улучшения;

15) обучения смежным профессиям;

16) планирование производства;

17) управление производительностью труда;

18) использование микропроцессоров;

19) энергосбережение и экономия материалов;

20) общую технологию и технологию производства.

Ключ имеет 5 уровней, преодоление каждого из них оценивается в 1 балл. Для получения одного ключа нужно получить 5 баллов. Максимальное количество баллов, которое может набрать предприятие, 100. Как показывает практика, в начале работы по этой программе предприятия имеют 20-30 баллов и за каждые последующие 3-4 года набирают по 20 баллов.

Главной задачей этой программы является выявление слабых мест в деятельности компании и их устранение. Её внедрение позволило совершенствовать рабочие места, повысить производительность труда сотрудников и предприятия, снизить брак и повысить прибыль. Данная программа внедрена на ООО «Пензтяжпромарматура».

В Японии получила распространение и программа «Пять нулей». Её суть в том, что каждый рабочий не должен:

1) принимать дефектную продукцию с предыдущей операции;

2) создавать условия для появления дефектов;

3) передавать дефектную продукцию на следующую операцию;

4) вносить изменения в технологию;

5) повторять ошибки.

Программу «Пять нулей» обеспечивает программа Just-in-Time(JIT), - делай всё вовремя, которая позволяет сократить время от получения заказа до поставки продукции потребителю. Суть JIT – делать всё в том количестве, качестве и в то время, которое требуется потребителям.

Отличительные составляющие японского подхода к управлению качеством являются:

- исследования и анализ возникающих проблем;
- высокий уровень техники и технологии;
- компьютеризация процессов производства и управления;
- упор на контроль качества процессов, а не качество продукции;
- предотвращение возможности допущения дефектов;
- ориентация на постоянное совершенствование процессов и результатов труда во всех подразделениях организации;
- ответственность каждого исполнителя за качество результатов труда;
- обучение специалистов;
- использование человеческих возможностей, воспитание чувства гордости за выполненную работу, моральное стимулирование.

Как видно, действующие в настоящее время во всем мире программы и методы вы области управления качеством, приносят хорошие результаты.

В России мировые достижения используют единичные предприятия.

Причинами, на мой взгляд, являются формальный подход руководства и незаинтересованность коллектива. Практически во всех организациях существует огромный разрыв в оплате труда руководителей и сотрудников (в десятки и сотни раз). Такая несправедливость не может мотивировать работников к высококачественному труда, гордости за производимую продукции, проявлению инициативности. В управлении коллективами буксует обратная связь. Руководство не прислушивается к мнению своих сотрудников, не учитывает их интересы. Забыт дух существовавшего социалистического соревнования, сыгравшего большую роль в повышении качества продукции. Необходимость вовлечения работников в управление качеством остается только на бумаге.

Россия обладает высококвалифицированными специалистами способными решать самые сложные задачи. Коррупция, безответственность, невнимание к человеку и его нуждам отрицательно влияют на отношение к труду. Нужны перестройка системы оплаты труда в соответствии с его результатами расширения демократизации общества, внимание к человеку труда, повышение персональной ответственности за качество труда.

Список литературы

1. Исикава К. Японские методы управления качеством: сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предислов. А.В. Гличев. М.: Экономика,1998. 215 с.
2. Программа непрерывного совершенствования «20 ключей». [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.20keys.ru/
3. Управление качеством. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.dist-cons.ru/modules/ qualmanage/index.html
4. Программа «пять нулей» (Япония). [Электронный ресурс]. Режим доступа: vocable.ru/dictionary /1084/word/programa-pjat-nulei-japonija
5. Территориальный орган Федеральной службы государтсвенной статистики по Тульской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

Тарасова Галина Матвеевна, канд. экон. наук, доц. кафедры, Россия, Тула, Тульский государственный университет

USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE FIELD QUALITY MANAGEMENT AT THE RUSSIAN ENTERPRISES

G.M. Tarasova

We consider the quality management system in enterprises in several countries, the most common methods and programs aimed at sheniya rose-quality products, international experience in the field of quality management. Reveal-Lena main reasons for the low use of it to Russian enterprises.

Key words: quality management, programs and practices in the field of quality management

Tarasova Galina Matveevna, candidate of economy science, docent, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.3

СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА РУКОВОДИТЕЛЯ В РАМКАХ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ

В.И. Нечаев, Ю.В. Нечаев

Выполнен краткий обзор литературы по проблеме управленческого профессионализма. Проанализированы достоинства и недостатки определений и структурных моделей профессионализма в целом и профессионализма руководителя в частности. Предложена структурная модель профессионализма руководителя, актуальная для теории управления.

Ключевые слова: профессионализм, профессиональное сознание, профессиональное самосознание, теория управления, руководитель.

В современном обществе все большее значение в развитии экономики приобретают, и будут иметь внеэкономические факторы такого развития. В основном такие факторы определяются личностью участников экономических отношений. Это связано с переходом экономики на инновационный путь развития, что в свою очередь требует повышения эффективности управленческого труда. Решение проблемы повышения эффективности начинается с осознания недостаточной эффективности в текущей деятельности. В управленческой деятельности это связано с оценкой уровня профессионализма руководителей всех уровней, так как эффективность управления и деятельности предприятия в целом определяется профессионализмом персонала и, в первую очередь, управленческого персонала.

Проблема управленческого профессионализма является междисциплинарной, о чем свидетельствует опыт ее исследования в разных научных областях: менеджменте, психологии, акмеологии, педагогике, социологии. Роль управленческой науки в изучении этой проблемы является ведущей. Она заключается в том, чтобы осуществить интеграцию результатов, полученных в указанных областях знания, и найти новые возможности исследования междисциплинарных вопросов активизации менеджмента в промышленности на основе развития управленческого профессионализма.

Несмотря на разносторонний анализ теоретических основ управления многие вопросы остаются недостаточно изученными. До настоящего времени не выработаны достаточно информативные определения многих важных понятий, в частности, понятия «профессионализм руководителя». Широкий диапазон представленных в литературе определений понятия профессионализма и описаний компонентов профессионализма затрудняет разработку практических рекомендаций по повышению профессионализма руководителей.

Известный специалист по управлению человеческими ресурсами М. Армстронг даёт лаконичное определение, согласно которому профессионализм заключается в практическом применении специфических навыков, ос-

нованных на знаниях и нормах поведения, соответствующих определённой сфере деятельности [1]. В этой формулировке не уточняются какие-либо характеристики деятельности и личности как субъекта этой деятельности.

В работе О.Р. Малининой [2] профессионализм определяется как способность личности к выполнению профессиональных обязанностей в различных ситуациях, причём эта способность является приобретённой. Из этого определения, по-видимому, следует, что профессионал может успешно выполнять работу в различных, в том числе, и неблагоприятных условиях.

В определении, которое даёт М.Ю. Казарян [3], отмечаются только характеристики личности профессионала. Автор отмечает, что профессионализм является характеристикой человека, отражающей высокий уровень развития профессионально важных личностных качеств, в том числе креативность, характеристики мотивационной сферы и ценностные ориентации.

Близкое к предыдущему определение содержится в работе Е.Н. Двиняниновой [4], где под профессионализмом понимается характеристика субъекта труда, отражающая высокий уровень развития профессионально важных личностных качеств, адекватный уровень притязаний, мотивационную сферу и ценностные ориентации.

В монографии А.К. Марковой, посвящённой проблемам психологии профессионализма, подчёркивается, что профессионализм работника характеризует достижение им высоких профессиональных результатов вследствие наличия у него релевантных психологических компонентов [5].

Исследуя процесс формирования личности как субъекта профессиональной деятельности, С.В. Кошелева отмечает, что профессионализм можно рассматривать как интегральное свойство личности, обеспечивающее перманентность позитивных изменений в самой личности и результатах её деятельности [6].

Более конструктивное по сравнению с рассмотренными выше определение профессионализма представлено в работе одного из основателей акмеологии А.А. Деркача. Автор определяет профессионализм как систему, состоящую из двух взаимосвязанных подсистем: профессионализма личности и профессионализма деятельности. Обе эти подсистемы являются характеристиками субъекта труда. Профессионализм личности характеризует наличие профессионально важных личностных качеств и мотивационной сферы, направленной на дальнейшее прогрессивное развитие. Профессионализм деятельности характеризует высокую профессиональную квалификацию и способность к творческим решениям, что позволяет осуществлять деятельность с высокой и стабильной продуктивностью [7].

Известный исследователь психологии профессиональной деятельности Е.А. Климов понимает профессионализм как определённую системную организацию сознания человека, обеспечивающую высокий уровень знаний, умений и результатов человека в данной области деятельности [8].

В работе М.М. Щербинина [9] профессионализм руководителя

определяется как его способность к решению возникающих в деятельности проблем, а уровень профессионализма измеряется степенью соответствия деятельности предъявляемым к ней требованиям. Это определение основано на том, что основным содержанием управленческого труда является процесс принятия решений.

Известный исследователь деятельности руководителей различных уровней управления на предприятиях промышленности А.П. Исаев определяет профессионализм руководителя как интегральный показатель, характеризующий практическую способность руководителя обеспечивать стабильность высоких результатов решения производственных задач в условиях перманентных изменений внутренней и внешней среды предприятия [10].

Значительный интерес для управленческой науки и практики представляет вопрос о структуре профессионализма и, в том числе профессионализма руководителя.

В уже упоминавшейся работе А.К. Марковой в качестве основных составляющих профессионализма указываются мотивационная и операциональная сферы профессиональной деятельности человека [5].

Мотивационная сфера представляет собой духовное наполнение профессии и включает следующие компоненты:

– увлеченность смыслом и направленностью профессии на благо других людей;

- желание в обозримом будущем оставаться в профессии;

– мотивация высоких уровней достижения в своем труде;

– стремление развивать себя как профессионала, используя любой шанс для профессионального роста;

– гармоничное прохождение всех этапов профессионализации: от адаптации к профессии и далее к мастерству, творчеству, к безболезненному завершению профессионального пути;

– внутренний локус профессионального контроля, то есть поиск причин успеха или неуспеха в себе самом и внутри профессии.

Операциональная сфера является «технологическим» обеспечением духовного наполнения профессии и включает следующие компоненты:

– развитое профессиональное сознание, в котором сформирован образ успешного профессионала;

– приведение себя в соответствие с требованиями профессии;

– надёжное выполнение профессиональной деятельности на высоком уровне, овладение мастерством;

– саморазвитие человека средствами профессии, профессиональная обучаемость;

– внесение человеком своего творческого вклада в профессию, обогащение ее опыта, преобразование профессиональной среды;

– привлечение интереса общества к результатам своего труда.

Структура профессионализма, представленная Е.А. Климовым, ло-

гически продолжает данное им определение этого понятия [8].

Профессионализм – это системно организованное сознание человека, включающее следующие компоненты.

1. Свойства человека как личности, субъекта деятельности:

- образ мира;
- мотивы, ориентированные на профессиональную деятельность на смежные области деятельности;
- отношение к внешнему миру, к людям, к деятельности;
- отношение к себе, особенности саморегуляции;
- креативность и особенности её проявления;
- интеллектуальные черты индивидуальности;
- операторные черты индивидуальности (умелость, готовность к действиям, исполнительские способности);
- эмоциональность и особенности её проявления;
- представление о связи своей профессии с другими профессиями;
- представление о профессионально важных способностях и сочетаниях личных качеств;
- понимание того, какие качества данная профессия развивает у человека, каким даёт возможность проявиться и какие подавляет;
- представление о своём месте в профессиональной общности.

2. Деятельностные способности профессионала:

- специфические черты, отражённые в профессиональном сленге;
- моторика (движения, координация движений, статика);
- умения, навыки, действия, ориентированные на предметную область труда (исполнительный аспект);
- умения, ориентированные на обработку информации (исполнительный аспект);
- умения, навыки, действия организационные, производственные, коммуникативные, социально воздействующие;
- умения, навыки, действия саморегулирующие.

3. Познавательные способности профессионала:

- специфические черты, отражённые в профессиональном сленге;
- внимание, ощущения, восприятия и их профессиональная специфика;
- память, представление, мышление, понимание, воображение и их профессиональная специфика;
- процесс принятия решений и его профессиональная специфика;
- аналитические способности.

4. Информированность, знания, опыт, культура профессионала:

- специфические черты, отражённые в профессиональном сленге;
- науки, области теоретического знания, в которых профессионалы считают важным иметь ориентировку;
- специфические профессиональные знания: о предметной области, о целях своей деятельности и жизни, о средствах труда, о средствах до-

стижения успеха, об условиях своего профессионального развития.

5. Психодинамика работника; психологические трудности и нагрузки в данной профессиональной области.

6. Осмысление вопросов своей возрастной и половой принадлежности в связи с требованиями профессии.

По-видимому, данная структура профессионализма, разработанная Е.А. Климовым, является наиболее полной, глубокой и применимой к субъекту любой профессиональной деятельности, в том числе и к руководителю.

В то же время представляет значительный интерес структура профессионализма руководителя, разработанная А.П. Исаевым, которая содержит следующий набор компонентов управленческой деятельности: знания; компетенции; интеллектуальные модели; индивидуальные управленческие стратегии; индивидуальные парадигмы [10]. Следуя указанной работе, перечисленные компоненты можно кратко описать следующим образом.

Знания – отражение существующего положения вещей, тенденций, закономерностей, влияющее на интерпретацию получаемой информации. Для анализа управленческой деятельности целесообразно рассматривать следующие виды знаний:

- описательные, отвечающие на вопросы «что?», «где?», «когда?»;
- причинные, отвечающие на вопрос «почему?»;
- процедурные, отвечающие на вопросы «как?», «каким образом?»;
- системные, определяющие, каким образом все указанные знания взаимосвязаны и в результате чего они образуют систему.

Компетенции – это то, что работник должен делать, когда занимает определённую позицию в соответствии с предписаниями и стандартами выполнения, соответствующими этой позиции. Для анализа управленческой деятельности целесообразно рассматривать следующие виды компетенций: предметные, информационные, организационные, инновационные, предпринимательские.

Предметные компетенции обеспечивают ориентацию и способность квалифицированно действовать в конкретных производственных технологиях и сложившихся видах деятельности.

Информационные компетенции обеспечивают способность обрабатывать информацию в области своей профессиональной деятельности и осваивать новые информационные технологии.

Организационные компетенции обеспечивают способности управлять подразделениями, предприятием, бизнес-процессами и бизнесом в целом.

Инновационные компетенции обеспечивают способность заниматься совершенствованием производственных и управленческих технологий и систем.

Предпринимательские компетенции обеспечивают способность учитывать разнообразные и динамичные условия внешней среды и на ос-

нове этого принимать управленческие решения, способствующие развитию предприятия.

Интеллектуальные модели – это определённые форматы управленческого мышления. Их главная характеристика – гибкость. Гибкие интеллектуальные модели – это устойчивые, находящиеся на уровне подсознания предположения, логические взаимосвязи и обобщения, которые влияют на то, как руководитель понимает события и какие выбирает способы действия для решения проблем.

Индивидуальные управленческие стратегии – это схемы, демонстрирующие индивидуальный стиль действий руководителя в процессе решения управленческих проблем.

Индивидуальные парадигмы – это внутренние механизмы, определяющие диапазон активной осмысленной деятельности человека. Главными признаками парадигм, которые использует человек, являются масштаб видения и глубина понимания своей области деятельности. Но главное не наличие парадигм и даже не их уровень, а способность их менять в зависимости от задач, объектов и условий деятельности.

Подводя итог представленному выше краткому обзору исследований по проблеме профессионализма, можно отметить значительный вклад в теорию вопроса Е.А. Климова и А.П. Исаева. Тем не менее следует отметить, что недостатком описанных выше структур (структурных моделей) профессионализма является их недостаточно чёткая структурированность, что снижает их полезность для управленческой практики.

Авторы данной статьи предлагают следующую структурную модель профессионализма руководителя, актуальную в рамках теории управления.

Профессионализм руководителя включает следующие взаимосвязанные компоненты:

- профессионально значимые личностные характеристики психически и физически здорового человека;
- профессиональное сознание руководителя;
- профессиональное самосознание руководителя.

Профессиональное сознание руководителя включает следующие взаимосвязанные компоненты:

- профессиональные знания, умения, навыки;
- профессиональное мышление;
- профессиональная культура;
- профессиональная этика;
- профессиональная гордость;
- профессиональное достоинство;
- профессиональная честь;
- профессиональный долг.

Профессиональное самосознание руководителя включает следую-

щие взаимосвязанные компоненты:

- профессиональная самомотивация: мотивация самореализации, самооценки, самопознания, саморазвития;
- профессиональная самореализация: самоутверждение; самоуверенность; самоуправление;
- профессиональная самооценка: самочувствие; самолюбие; самоуважение; самоидентификация;
- профессиональное самопознание: самонаблюдение; самовосприятие; самоанализ; самопонимание; самоопределение;
- профессиональное саморазвитие: самообучение; самовоспитание.

Подробное описание предложенной структурной модели профессионализма руководителя с точки зрения теории управления будет дано в последующих работах.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2004. 832 с.
2. Малинина О.Р. Развитие профессионализации управленческого персонала организации: на примере малого предпринимательства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 2003. 150 с.
3. Казарян М.Ю. Особенности социальных представлений о профессионализме // Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности: материалы II Международной интернет-конференции, январь – май 2007. Омск: Изд-во «Полиграфический центр КАН», 2007. С. 119 - 127.
4. Двинянинова Е.Н. Психолого-акмеологический аспект саморазвития личности в профессиональной деятельности // Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности: Труды III международной научной интернет-конференции, март – июнь 2009. Омск: Изд-во «Полиграфический центр КАН», 2009. С. 291 - 302.
5. Маркова А.К. Психология профессионализма. М.: Знание,1996.308 с.
6. Кошелева С.В. Организационно-психологические детерминанты профессионального самосознания руководителей: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.11. Санкт-Петербург, 1997. 320 с.
7. Деркач А.А., Зазыкин В.Г. Акмеология: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2003. 256 с.
8. Климов Е.А. Психология профессионала. М.: Изд-во Института практической психологии, 1996. 400 с.
9. Щербинин М.М. Актуализация профессионализма управленческого персонала промышленных предприятий в условиях кризиса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Нижний Тагил, 2000. 212 с.
10. Исаев А.П. Профессионализация управленческой деятельности в промышленности: теория, методология, реализация: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Екатеринбург, 2011. 394 с.

Нечаев Владимир Иванович, канд. техн. наук, доц., vi_nechaev@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Нечаев Юрий Владимирович, соискатель, unique_foto@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

STRUCTURAL MODEL OF MANAGER PROFESSIONALISM WITHIN MANAGEMENT THEORY LIMITS

V.I. Nechaev, Y.V. Nechaev

The short review of the literature on a manager professionalism problem is executed. Merits and demerits of definitions and structural models of professionalism as a whole and manager professionalism in particular are analysed. The structural model of manager professionalism, actual for the management theory is offered.

Keywords: professionalism, professional consciousness, professional self-consciousness, the management theory, the manager.

Nechaev Vladimir Ivanovich, candidate of technical science, docent, vi_nechaev@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University,

Nechaev Yury Vladimirovich, competitor, unique_foto@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 340

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА И ЕГО РЕГИОНОВ

Е.А. Чурикова

Рассмотрены виды угроз экономической безопасности государства и регионов по сферам деятельности и основные составляющие механизма его обеспечения. Актуальным является и то, что автором предложены основные направления реализации государственной стратегии обеспечения экономической безопасности на региональном уровне.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, угрозы экономической безопасности государства (региона), региональные экономические интересы.

В настоящее время особую актуальность приобретает региональная экономическая безопасность, как подсистема национальной безопасности страны, а первоочередным становится создание эффективного механизма управления бюджетными ресурсами, действенным инструментом которого является программно - целевой метод.

Накопленный опыт свидетельствует о том, что безопасность экономического развития государства или региона составляет ключевую состав-

ляющую, как внутренней, так и внешней политики. С целью обеспечения эффективности воспроизводственного процесса в каждом регионе и страны в целом, необходимо придерживаться стратегии обеспечения условий для экономической безопасности, которая играет очень важную роль в воспроизводстве национальной безопасности страны. Таким образом, под экономической безопасностью региона следует понимать способность территориальной системы сбалансировано развиваться и обеспечивать воспроизводство валового регионального продукта и его справедливое распределение (перераспределение) между участниками воспроизводственного процесса. Автор, в свою очередь, в какой-то степени разделяем точку зрения и тех ученых - экономистов, которые под «экономической безопасностью региона», как самостоятельной социально-экономической и научно-технической системы, понимают «совокупность его свойств, обеспечивающих прогрессивное развитие региона в условиях дестабилизирующего воздействия различного вида угроз» [2]. Следует акцентировать внимание и на том, что под механизмом обеспечения экономической безопасности государства (региона) следует понимать совокупность таких инструментов, методов, рычагов и стимулов, с помощью которых исполнительная власть на уровне государства и региона должна обеспечить их устойчивое развитие в системе экономического роста государства.

Рис.1. Виды угроз экономической безопасности государства, региона по сферам направления

Учитывая тот факт, что механизм обеспечения экономической безопасности государства на региональном уровне необходимо рассматривать как систему элементов получения, обработки и внедрения различных методов и инструментов снижения угроз, автором были проанализированы по сферам направления основные виды угроз экономической безопасности региона, которые представлены на рис.1.

Если обеспечение государственной экономической безопасности со стороны государства ассоциируется с защитой национальных интересов, то при рассмотрении экономической безопасности региона целесообразно выделять региональные интересы, которые совпадают с государственными и имеют двойное значение: во-первых, государство создает условия для экономической безопасности России; во-вторых, регион имеет свою концепцию создания условий для обеспечения экономической безопасности и характерные для нее механизмы, методы и инструменты реализации. В связи с этим особую актуальность приобретает разработка основных составляющих механизма обеспечения экономической безопасности государства и его регионов, которые представлены на рис.2.

Таким образом, уровень национальной безопасности зависит от гармоничного сочетания интересов государства, регионов и их жителей, а своевременное выделение и обеспечение полного спектра региональных интересов гарантирует высокий уровень экономической безопасности региона, основными критериями которой являются:

- способность региональных органов управления проводить такую экономическую политику, которая будет проводиться в рамках общегосударственной политики и эффективность которой будет зависеть от использования всех видов потенциала;
- высокая степень диверсификации, способность гибко и оперативно реагировать на резкие изменения в пределах конкретного региона, как сложной социально-экономической системы;
- возможность самостоятельно финансировать мероприятия по ликвидации социально опасных ситуаций в регионе, связанных с локальными экономическими и социальными угрозами без помощи со стороны государства, если это возможно;
- способность оказания помощи смежным территориям в пределах ресурсов региона;
- достижение уровня жизни населения региона не ниже среднего по стране в целом.

Во время исследования функционирования промышленных регионов, на примере Тульской области, перед нами предстали весьма актуальны проблемы, а именно: низкое качество жизни и низкий уровень доходов; высокая социальная нагрузка на бюджет и несбалансированность социальной сферы; структурные и воспроизводственные проблемы экономики; низкая плотность и качество региональной и муниципальной инфраструк-

туры; высокий износ основных фондов, объектов инфраструктуры и путей сообщения всех видов; значительное количество убыточных предприятий, удельный вес которых в общей численности на 01.06.2015г. составил 32,84%; неблагоприятная экологическая обстановка в ряде населенных пунктов региона, основным источником загрязнений которых являются промышленные предприятия и транспорт [5].

Рис.2. Основные составляющие механизма обеспечения экономической безопасности государства и его регионов

В современных условиях развития страны первоочередным становится решение проблемы определения стратегических приоритетов и направлений развития регионов с учетом потенциала внутреннего рынка и максимизации использования преимуществ межрегионального и международного сотрудничества регионов, поиск «точек роста» на региональном уровне и действенных инструментов их раскрытия и стимулирования. Основные цели и задачи развития Тульской области на перспективу определены проектом Стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2030 года, подготовленной правительством Тульской области совместно с экспертами высшей школы экономики, цель которой заключается в модернизации промышленности и росте социально-экономического потенциала Тульской области, что позволит увеличить инвестиционную активность на территории области и укрепить ее позиции в Центральном федеральном округе, Российской Федерации и на глобальных рынках [3]. Основные направления и механизмы реализации Стратегии представлены на рис.3.

Рис.3. Основные направления и механизмы реализации Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года (на примере Тульской области)

Достижение состояния безопасности бюджетов разных уровней предполагает [6]: обеспечение бюджетной устойчивости, платежеспособности, достаточной финансовой независимости бюджетов в долгосрочном периоде; оптимальное привлечение и эффективное использование бюджетных ресурсов; выявление опасностей и угроз и разработку мер по их

своевременного устранения; расчет количественных и качественных показателей, их сравнение с предельными значениями для оценки уровня бюджетной безопасности; выявление наиболее существенных проблем в сфере управления доходами и расходами бюджетов и возможного их ранжирование по степени опасности; разработку системы мер, направленных на решение выявленных проблем; создание механизма снижения воздействия угроз и рисков на экономику, бюджет и благосостояние населения.

Считаю, что к основным направлениям реализации государственной стратегии обеспечения экономической безопасности на региональном уровне следует отнести:

1. Преодоление последствий кризиса, достижение экономического роста в реальном секторе экономики региона и его подчинение задачам социально - экономического развития государства.

2. Существенное усиление финансовой безопасности региона, первоочередное укрепление финансового потенциала реального сектора экономики, субъектов хозяйствования всех форм собственности, домохозяйств; обеспечение сбалансированного развития бюджетной сферы на основе оптимизации сети бюджетных учреждений, надежной внутренней и внешней защищенности национальной валюты, интересов вкладчиков и участников финансового рынка; максимальное улучшение инвестиционного климата и снижение уровня тенизации и коррумпированности в сфере экономики и финансов Украины.

3. Создание надежных гарантий технологической безопасности; обновление и замена старых основных фондов предприятий и учреждений, уровень износа которых приближается к критическому и составляет 80 - 82%; обеспечение безаварийной работы на объектах повышенной опасности; решение вопросов утилизации опасных отходов; внедрение новейших технологий их переработки.

4. Усиление энергетической безопасности региона, осуществление активной политики энергосбережения и развития собственного энергопотенциала, диверсификация рынков сбыта продукции и создание условий для реальной конкуренции в сфере энергоснабжения.

5. Решение всего комплекса проблем, от которых зависит продовольственная безопасность государства в целом.

6. Недопущение экспансии некачественных импортных продуктов и продовольственных товаров, которые может производить в необходимых объемах агропромышленный комплекс в регионе.

7. Решение наиболее острых задач в сфере определения долгосрочных приоритетов в сфере экологической безопасности и охраны окружающей природной среды; применение таких экономических инструментов, использование которых позволит местным органам власти создать условия для воспроизводства и рационального использования природных ресурсов.

Список литературы

1. О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях) : указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru

2. Организация и управление НТП в регионе в условиях глобализации экономики : монография / В. И. Богачев, В. Г. Пеннер, О.В. Бундуков, К. В. Кравченко. Луганськ – Ровеньки : Наука, 2009. 260 с.

3. Проект стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://econom.tularegion.ru/work/economrazv/strplan/stratPlan

4. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года : указ Президента РФ от 12.05.2009 №537 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html

5. Чурикова Е.А. Программно-целевой подход к управлению ресурсами бюджета промышленного региона с учетом неопределенности внешних факторов // Современные проблемы права и управления: сборник докладов по итогам V Международной научной конференции. Тула: Папирус, 2015. С. 176-183.

6. Чурикова Е.А. Управление бюджетными ресурсами в системе обеспечения финансовой безопасности государства // Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества: сборник докладов по итогам II Международной научно-практической интернет-конференции (Тула, 13 мая 2015 года). Тула, 2015. С. 131-135.

Чурикова Екатерина Алексеевна, канд. экон. наук, churikova23@rambler.ru, ст. препод. кафедры, Россия, Тула, Институт законоведения и управления Всероссийской полицейской ассоциации

MECHANISMS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE AND ITS REGIONS

E.A. Churikova

The article describes the types of threats to economic security of the state and the region by areas of activity and the main components of a mechanism to ensure the economic security of the state and its regions. Relevant is the fact that the author offers the main directions of the state strategy of economic security at the regional level.

Keywords: economic security of the country (region), threat to the economic security of the state (region), regional economic interests, the strategy of economic security at the regional level.

Churikova Ekaterina Alekseevna, candidate of economic sciences, churikova23@rambler.ru, senior teacher of chair of economic disciplines, Russia, Tula, Institute of jurisprudence and management of All-Russian police Association

УДК 336.012.23

РИСКОГЕННОСТЬ ПРОСТРАНСТВА КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК СЛОЖНОЙ ОТКРЫТОЙ СИСТЕМЫ

Е.А.Чувелева

Пространство корпоративной интеграции признается сложной открытой системой, а причины недостижения эффективности проектами слияний и поглощений желаемой эффективности кроющимися также в специфике проявлений его системных свойств в условиях влияния внешней для соответствующих проектов среды, внутреннего состояния компаний и свойств человеческих личностей. Признавая рискогенность пространства корпоративной интеграции как сложной открытой системы причиной доминирования числа неэффективных сделок, ее природа раскрыта в преломлении анализа проявлений системных свойств пространства их реализации в условиях влияния названных факторов.

Ключевые слова: корпоративная интеграция, сложная открытая система, рискогенность, факторы, внешняя среда, внутреннее состояние, человеческий фактор

Пространство корпоративной интеграции (пространство реализации проектов слияний/поглощений) представляет собой сложную открытую систему. Ввиду того, что на практике не существует строго детерминированных систем, которые представляют собой частный случай вероятностных, у которых вероятность ожидаемого события близка к единице [1], отнесем пространство корпоративной интеграции к вероятностному (стохастическому) типу сложных открытых систем. Являясь одновременно элементами других подсистем метасистемы (территориальных, социальных, экономических, политических подсистем) и подвергаясь воздействию внешнего окружения, одни и те же их изменения в каждом отдельном случае могут привести к различным событиям, что свидетельствует о вероятностной природе связей между элементами и событиями. Например, изменение ситуации на рынке труда в регионе приводит к изменению предпочтений населения в сфере занятости. Однако заранее однозначно определить, породит ли данное изменение отток кадров с конкретного предприятия нельзя. В этой связи, современные авторы случайность и неопределённость в развитии экономических явлений, вероятностный характер экономических явлений и процессов, непредсказуемость реакций сложной экономической системы на воздействия внешних факторов, признают характеристикой сложных экономических систем [2], к каковым относится пространство корпоративной интеграции (пространство реализации проектов слияний/поглощений).

Ранее проведенные исследования системных свойств пространства корпоративной интеграции как сложной открытой системы [3] позволяют предположить, что причины недостижения эффективности реализации стратегических проектов слияний/поглощений могут носить вероятност-

ный характер, обусловленный спецификой проявления данных свойств: 1. свойств, проявляющихся в условиях влияния внешнего окружения (пространство корпоративной интеграции как сложная открытая система в метасистеме); 2. свойств, характеризующих корпорацию как подсистему в сложной системе пространства корпоративной интеграции (корпорация как сложная открытая подсистема системы пространства корпоративной интеграции); 3.свойств, проявляющихся в связи с присутствием в пространстве корпоративной интеграции человека (человек с его социопсихологическими настроениями, целями и способностями как элемент системы пространства корпоративной интеграции). Подтверждением адекватности данного предположения являются следующие доводы в пользу признания очевидным рискогенного характера корпоративной интеграции.

Очевидная для экономистов зависимость стратегии корпоративного развития (возможности бизнеса на соответствующем этапе его жизненного цикла и/или его состояние, определяющее переход на определенный этап жизненного цикла) от внешнего окружения бизнеса свидетельствует о целесообразности исследования природы рискогенности пространства корпоративной интеграции как сложной открытой системы как порожденной совместным влиянием факта ее встроенности в метасистему и факта зависимости внутреннего состояния от влияния внешнего окружения. Таким образом, внешнюю по отношению к исследуемой системе (пространство корпоративной интеграции) и внутреннюю (состояние и перспективы функционирования и развития корпорации как потенциального участника проекта слияния/поглощения) компоненты природы рискогенности пространства корпоративной интеграции будем рассматривать совместно. По мнению автора, внешняя и внутренняя компоненты природы рискогенности пространства корпоративной интеграции как системы проявляются в следующем.

Наднациональные, национальные и региональные подсистемы и связанное с ними пространство реализации проекта слияния/поглощения как сложная открытая подсистема формируют в целом сложную иерархически организованную метасистему глобального мироустройства (универсум [4]). Принятие решений в метасистеме приводит к ошибкам из-за большого объема информации и ее искажения, подвержено риску рассогласования между отдельными уровнями [5, с.11]. Кроме того, собственно перспективы функционирования любой корпорации во многом обусловлено влиянием внешней среды. Следовательно, изменения ее многопараметричных характеристик и сложность учета большого объема информации, соответствующей изменениям внешней среды, может порождать стратегические и тактические ошибки в сфере управления бизнесом, что корректирует «нормальный» вектор его развития (жизненный цикл корпорации). Это свидетельствует о рискогенности пространства корпоративной интеграции как плоскости принятия людьми и осуществления ими решений о

реализации стратегий корпоративного развития на основе совершения стратегических сделок слияний и поглощений.

Взаимодействие пространства корпоративной интеграции (пространства реализации проектов слияний/поглощений) с окружающей средой с присущими ей характеристиками экономической, социальной и политической обстановки представляет собой процесс постоянного изменения значений параметров (информации) данного взаимодействия, а также параметров состояния как самой корпоративной структуры (участника проекта), как подсистемы, так и системы внешнего окружения, с которой она срощена. Постоянное изменение данной информации затрудняет моделирование системы для прогноза возможных изменений ее параметров, что порождает риски дальнейшего корпоративного развития и определяет рискогенность процессов слияний и поглощений. Кроме того, сопровождаемость потоков энергии в системе пространства реализации проекта потоками в двойственной сети (формируемой сетями движения потоков продуктов и денежных средств между хозяйствующими субъектами), которая может быть расположена в ненаблюдаемом в настоящее время двойственном пространстве [6], подтверждает сделанный вывод о рискогенности процессов слияний и поглощений.

Внешнее окружение бизнеса, характеризуемое случайностью, необратимостью и неравновесностью процессов трансформации его характеристик (состояний), формирует надсистему, влияющую и зависимую от стратегий и результатов реализации стратегических решений корпорации как подсистемы микроуровня в сложной многоуровневой метасистеме. Это порождает постоянное изменение во времени и в пространстве и неустойчивость параметров, влияющих на результативность реализации стратегических решений бизнеса, а также учитываемых корпоративным менеджментом при принятии тактических решений. Сложность мониторинга и предсказания социальных, политических и экономических характеристик внешнего окружения, а также сложность определения характера их влияния на перспективы успешного завершения корпоративной интеграции порождает рискогенную для стратегических слияний и поглощений, неуправляемую или трудноуправляемую среду.

Производственные, экономические, социальные и политические системы (подсистемы) соответствующего уровня территориальной организации взаимосвязаны между собой и оказывают друг на друга влияние. Изменение тех или иных характеристик какой-либо из названных систем может порождать изменения в других системах, изменения территориальной среды функционирования и развития корпорации, включая условия корпоративной интеграции, которые могут изменяться, в том числе, в период реализации проекта слияния/поглощения. Кроме того, известно о субъективизме выбора надсистем (совокупности элементов окружения проекта), окружающих изучаемую систему (пространство реализации про-

екта слияния/поглощения) и состоящих из совокупности различных элементов [4]. Данные обстоятельства, наряду с другими, определяют рискогенный характер процесса планирования и оценки сделки, а также зрелой интеграции (рискогенный характер корпоративной интеграции).

Существование циклов обратной связи между элементами пространства реализации проекта (элементами формируемой интегрированной корпорации), а также межу формируемой корпорацией и внешними социальными, экономическими и политическими системами, которое обеспечивает адаптивность пространства реализации проекта слияния/поглощения как сложной открытой системы, также обуславливает рискогенность данного пространства. Последнее подтверждается изменчивостью социальных, политических и экономических характеристик смежных влияющих на интеграционный процесс подсистем, обусловленное отличными от влияния проекта причинами. Практическая невозможность учитывать при управлении проектом весь спектр турбуленций параметров внешнего окружения и проблема выбора нужной информации о нем [7], свидетельствует о рискогенности пространства его реализации как сложной открытой системы, встроенной в многоуровневую сложную метасистему.

Пространства реализации проектов слияний/поглощений как сложные подсистемы и их элементы обладают количественными (затраты, финансовый результат, объем производства, экономия, штатная численность и др.) и качественными (качество продукта, конкурентоспособность, интеллектуальные и физические способности работников и др.) признаками (атрибутами, свойствами, характеристиками). Сложность оценки влияния качественных признаков на свойства (изменение свойств) пространства реализации проекта слияния/поглощения как сложной системы (результат корпоративной интеграции) точными числами, возможность измерения данных признаков преимущественно бальными или словесными (нечеткими) оценками [5, с.34], не позволяющими точно характеризовать их влияние на финансовый результат интеграции, свидетельствует о рискогенности корпоративной интеграции.

Согласно теории сложных систем, окружающая сложную систему среда, не поддается контролю и учету принимающего решение лица, а границы, отделяющие систему от ее окружения, не совпадают с установленными организационными границами. На систему влияют или подвержены ее влиянию другие системы [5, с.38], в нашем случае как территориально организованные системы (подсистемы) наднационального, национального, регионального уровней в глобальной метасистеме с их социальными, экономическими и политическими подсистемами (или пространствами), а также другие корпорации (в свою очередь сложные системы), выступающие контрагентами корпоративных участников интеграционного проекта. Если для прогноза результатов слияния/поглощений рассматривать мало систем, условия будут необоснованно упрощены с результирующим при-

нятием неверных решений. При увеличении числа учитываемых для исследования систем усложниться описание с результирующим ростом затрат и усложнением задачи, которая может стать нерешаемой. Проблема установления границ исследования усугубляется изменчивостью характеристик внешнего окружения под влиянием не связанных с деятельностью участников проекта факторов, а также неоднозначным влиянием закладываемых в интеграционный проект решений для различных участников (элементов) внешних влияющих и зависимых систем и соответствующей сложностью или невозможностью предвидения их реакций. Таким образом, далеко не всегда характеристики внешнего окружения проекта слияния/поглощения как исследуемой системы поддаются прогнозу, что определяет рискогенный характер процесса его реализации.

Доказанная нами ранее обоснованность рассмотрения пространства реализации проекта слияния/поглощения в качестве сложной открытой системы [8] определяет применимость известных в теории сложных систем характеристик их свойств к рассматриваемому нами их виду. Неполнота (нечеткость) информации как характеристика любой сложной системы, проявляется в нечетком представлении об идеальной системе, неоднозначности оценок оптимальности системы (существование альтернативных оценок), нечетком знании будущих условий ее функционирования, неоднозначности предсказания степени влияния объективных тенденций развития окружающей среды, многовариантности развития и управления (существовании альтернативных вариантов) и др. [5, с.51] и в равной степени характеризует пространство корпоративной интеграции как сложной открытой системы. Д.Колландер утверждает, что исчерпывающий анализ сложной системы не удастся осуществить никогда [9]. Указанные характеристики, вне сомнения порождают вероятностный характер результата реализации интеграционного проекта в его пространственных границах и соответствующую рискогенность данного процесса.

Ввиду иерархичности и сложной устроенности метасистемы для выработки реализуемых и эффективных решений в области корпоративного развития необходимо анализировать всю информацию, характеризующую состояние и тенденции развития формирующих ее подсистем, связанных и зависимых от пространства реализации проекта как открытой системы. Как правило, ввиду несовпадения управленческих центров подсистем метасистемы и пространства реализации проекта как подсистемы в сложной системе пространства корпоративной интеграции качественное решение данной задачи не представляется возможным. В этой связи, задача разбивается на более простые частные подзадачи, связанные с той или иной подсистемой сложной метасистемы и решаемые силами корпоративного инвестора на основе ограниченного объема информации с результирующим принятием к реализации стандартных частичных решений. Данное обстоятельство свидетельствует о рискогенности пространства

корпоративной интеграции, порождаемой невозможностью учитывать при формировании стратегического решения всего спектра влияющей на результативность его реализации информации.

Свойство избыточности управления пространств реализации проектов слияний/поглощений как сложных систем порождает ограничения на реализацию эффективных управленческих решений по формированию интегрированной корпорации, например, связанные с неприятием идеи интеграции работниками или контрагентами целевой компании. Непонимание или неприятие корпоративным центром интеграционных процедур ситуации на местах может порождать не только замедления в исполнении управленческих решений, но и скрытое противодействие их исполнению, что может признаваться фактором рискогенности пространств реализации проектов слияний/поглощений. Планы кадровых ротаций могут сталкиваться с проблемой дефицита кадров требуемой квалификации или неодобрением местным населением (настоящими или будущими работниками) присутствия в месте расположения целевой компании собственника из другого региона, что также может рассматриваться как фактор рискогенности.

Процесс разработки и реализации любого проекта слияния/поглощения сопровождается обменом его корпоративных участников с окружающей средой веществом (сырье, комплектующие и другие виды активов) и информацией для поддержания производства продукции (товаров, работ, услуг) и его развития в соответствии с концепцией интеграции, ориентированной на достижение синергетического эффекта. То есть при этом производится работа. В теории сложных систем часть полной энергии системы, которая не может быть использована для производства работы, характеризуется понятием энтропии [10]. В целях изучения природы рискогенности пространств реализации проектов слияний/поглощений считаем возможным в максимально упрощенном контексте признавать непрофильные и неэффективные подразделения и иные ресурсы, включая трудовые, их корпоративных участников, эффективное задействование которых в производстве предусмотренной проектом работы (достижения синергетического эффекта) невозможно, подобными по своему существу категории, которая получила название энтропии. Другими словами, по нашему мнению, проект слияния/поглощения, сопровождаемый решениями по разукрупнению, производит энтропию, которая «рассеивается» в окружающей среде. Вместо выделяемых объектов и элементов корпоративный инвестор может в соответствие с планом интеграции приобретать иные активы или ресурсы, задействование которых отвечает требованиям обеспечения эффективности функционирования формируемой корпорации, что можно сравнивать с поступлением в систему из окружающей среды свежей энергии. Таким образом, в процессе реализации проекта слияния/поглощения может наблюдаться его обмен активами (ресурсами) с окружающей средой. Если рассматривать процесс зрелой интеграции как

длительную стадию стратегического проекта, связанную с необходимостью постоянно адаптироваться к изменениям окружающей обстановки, можно допустить, что между корпоративными участниками проекта и окружающей средой происходит непрерывный обмен ресурсами. При этом может возникнуть ситуация, в которой формируемая корпорация столкнется с недостатком мощностей для переработки предлагаемого внешней средой объема ресурсов (например, основной поставщик предложит изменение условий контракта в сторону увеличения объема закупок с изменением цен поставок в случае отказа) или производства востребованного на рынке объема работы (например, в результате интеграции покупателей станут востребованы крупные партии товара в объемах, производство которого сложно, связано с ростом затрат или невозможно), с недостатком квалифицированных работников в месте дислокации целевой компании для реализации предусмотренного интеграционной стратегией проекта и др. Данные и иные, связанные с производительной мощью корпорации, ситуации могут сравниваться уменьшением энтропии. Таким образом, пространства реализации проектов слияний/поглощений как сложные открытые системы могут характеризоваться известной из термодинамики неравновесностью (нелинейностью), в результате которой прежняя взаимосвязь между элементами системы (прежняя структура) разрушается с возникновением новых согласованных отношений, приводящих к кооперативным процессам [10].

Определяющим развитие и трансформации структуры и состояний пространства корпоративной интеграции как сложной открытой системы признан человеческий фактор – воспроизводимые настроения, мотивации и устремления персоналий (как движущих развитие системы элементов), перспективы удовлетворения которых зависят, в том числе, и от персональных свойств человеческой личности. В этой связи выявлены следующие формы проявления человеческого фактора как компоненты природы рискогенности пространства корпоративной интеграции.

Влияние на процесс реализации проекта слияния/поглощения не подающихся прогнозу в рамках традиционного кадрового менеджмента форм проявления психологии человека (человеческого фактора) [7] может предопределять неоднозначную зависимость выходных величин проекта от входных (неоднозначную зависимость фактически полученных синергий от плановых управленческих экономических решений, заложенных в проект интеграции). Например, данное обстоятельство может проявляться в форме негативного влияния несовместимости или трудной совместимости корпоративных культур объединяющихся компаний. В этой связи возможны непрогнозируемые или труднопрогнозируемые «сбои» в «работе» пространства реализации проекта, что определяет его рискогенность.

В связи с взаимосвязанностью элементов (переменных, явлений, процессов) в сложных системах, причины изменения условий реализации

проекта слияния/поглощения могут порождаться трансформациями состояний «отдаленных» подсистем сложной системы глобального мироустройства и являться результатом изменений характеристик подсистем, проявившихся позже (с временной задержкой [7]) их вызвавших первоначальных, зафиксированных менеджментом, причин. Это затрудняет, делает практически невозможным применение статистического и коррелятивного анализа для прогноза изменения окружения проекта и своевременного принятия адекватных мер и обуславливает насыщение процедур принятия управленческих решений интуитивным содержанием [11]. Данное обстоятельство неразрывно связано с факторами качества и адекватности управленческих решений, обусловленных характеристиками человеческого капитала его носителей [12, с.323] и может становиться причиной разработки неверных управленческих решений в области реализации проекта слияния/поглощения, в том числе приводить к «краху фирм» [11]. Таким образом, ограничивающие эффективность менеджмента, характеристики человеческого капитала являются факторами рискогенности менеджмента проекта слияния/поглощения в пространстве его реализации как в сложной системе, встроенной в сложную многоуровневую метасистему.

Модульность пространства корпоративной интеграции как сложной системы порождает его рискогенность как следствие непрогнозируемых задержек в исполнении менеджерами среднего звена или рядовыми работниками, не приветствующими идею интеграции, управленческих решений. Замедление в исполнении последних может быть чревато возникновением упущенных выгод, что способно оказать негативное влияние на возможности достижения синергетического эффекта интеграции в ожидаемом объеме.

Свойство субоптимальности, характеризующее пространство корпоративной интеграции как сложной открытой системы, порождает задачу адекватного подбора кадров и правильной организации интеграционных процессов. Ее решение напрямую зависит от проявлений свойств человеческой личности всех персоналий, имеющих в настоящем непосредственное отношение к корпоративным участникам проекта или приобретающим статус непосредственных участников интеграционных процедур в будущем. Ограничения, связанные со спецификой влияния человеческого фактора на перспективы достижения целей интеграции [12, с.322-325], могут, по мнению автора, признаваться участвующими в формировании рискогенной для реализации проектов слияний/поглощений среды.

Изложенное, отражает научную новизну результатов проведенных исследований, состоящих в формировании доказательной базы адекватности выделения внешнего, внутреннего и человеческого факторов в качестве компонент природы рискогенности пространства корпоративной интеграции (пространства реализации проектов слияний/поглощений). Изложенное свидетельствует о том, что указанные компоненты, являясь одновременно факторами воспроизводственной природы слияний и по-

глощений и факторами рискогенности пространства реализации соответствующих проектов (пространства корпоративной интеграции) определяют специфику воспроизводства рисков реализации данных проектов, что заслуживает дополнительного исследования.

Список литературы

1. Элементы теории сложных систем. URL: http://msd.com.ua/ consult/elementy-teorii-slozhnyx-sistem/ (дата обращения: 06.06.2015)
2. Толкачев С. Неоклассическая экономическая теория и управление сложными системами. URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/219144 (дата обращения: 06.06.2015)
3. Чувелева Е.А. Структура и свойства пространства корпоративной интеграции как сложной открытой системы // Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности: материалы международной научно-практической конференции (28 декабря 2015 г.): в 4-х ч.Ч.3. / отв. ред. Н.Н.Понарина, С.С.Чернов. Саратов: Изд-во «Академия управления», 2016. С.131-137.
4. Возможна ли наука об обществе? (популярное введение в теоретическое обществоведение). Понятия и методы теории систем. URL: http://econic.chat.ru/to/to01.htm (дата обращения 06.06.2015)
5. Романов В.Н. Техника анализа сложных систем. СПб: СЗТУ. 2001. 287 с.
6. Петров А. Е. Двойственные сети и сетевая модель. URL: http://pandia.ru/text/79/028/8735.php (дата обращения: 13.10.2015)
7. Теория систем. URL: http://serg.fedosin.ru/ts.htm (дата обращения: 06.06.2015)
8. Чувелева Е.А. Пространство корпоративной интеграции как открытая система // Управление экономическими системами: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. С.111-114.
9. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки. URL: http://institutiones.com/general/1164-znachenie-teorii.html (дата обращения: 06.06.2015)
10. Балацкая Л. Синергетика - теория самоорганизации. Самоорганизация в живой и неживой природе. URL: http://www.konspektov.net/ question/4486034 (дата обращения: 06.06.2015)
11. Теория сложных систем по Джею Форрестеру. URL: http://vikent.ru/enc/1264/ (дата обращения 6.06.2015)
12. Чувелева Е.А. Актуальность страхования рисков корпоративных слияний и поглощений // Научное обозрение. 2015. №8. С.322-325.

Чувелева Елена Анатольевна, канд. техн. наук, ChuvelevaEA@yandex.ru, доцент, Россия, Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет,

RISKOGENNOST OF SPACE OF CORPORATE INTEGRATION AS COMPLICATED OPEN SYSTEM

E.A.Chuveleva

The space of corporate integration admits complicated open system, and the reasons of not achievement of efficiency the projects of merges and absorption of desirable efficiency which are covered also in specifics of manifestations of its system properties in the conditions of influence of the environment, external for the corresponding projects, internal state of the companies and properties of human persons. Recognizing a riskogennost of space of corporate integration as complicated open system as the reason of domination of number of inefficient transactions, its nature is opened in refraction of the analysis of manifestations of system properties of space of their realization in the conditions of influence of the called factors.

Keywords: corporate integration, difficult open system, riskogennost, factors, environment, internal state, human factor

Chuveleva Elena Anatolyevna, Candidate of Technical Sciences, ChuvelevaEA@yandex.ru, associate professor, Siberian state industrial university (Novokuznetsk, Russia)

УДК 330.1

МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА

Е.А. Шелгунова

Представлена авторская разработка механизма трансформации экономического поведения домашних хозяйств в контексте технологического фактора. На примере статистических данных были проанализированы процессы последовательной адаптации домашних хозяйств к новым социально-экономическим реалиям в свете распространения достижений технологической революции.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, экономическое поведение, технологический фактор, информационная экономика, инерционное движение, трансформация, корректировка.

Исследования экономического поведения домашних хозяйств занимают важное место в современных отечественных научных изысканиях. Пристальное внимание ученых к данной проблематике, в первую очередь, обусловлено утверждением домохозяйств в качестве ключевого субъекта хозяйствования, а также необходимостью активизации реализуемых ими экономических функций в целях достижения стабильного экономического роста, крайне необходимого современной России. Частным случаем по-

добных исследований является изучение факторов, влияющих на экономическое поведение домохозяйств.

Исследователи сходятся во мнении, что технологический фактор в целом и достижения информационной революции, доминирующей на современном этапе технологического развития, в частности, оказывают ключевое влияние на экономическое поведение домашних хозяйств. В этой связи обоснованным является теоретическое осмысление последовательности состояний, процессов, определяющих изменения в экономическом поведении домохозяйств, то есть механизма трансформации экономического поведения последних.

В соответствии с терминологией экономической науки, домашнее хозяйство определяется как основная экономическая единица (наряду с государством и фирмой), функционирующая в потребительской сфере экономики, состоящая из одного или более лиц, снабжающих экономику ресурсами; обеспечивающая производство и воспроизводство человеческого капитала; самостоятельно принимающая финансовые решения; являющаяся собственником и поставщиком какого-либо фактора производства и использующая полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг и осуществления сбережений. [1, с. 7] Основными функциями, реализуемыми домашними хозяйствами, являются: (1) снабженческая; (2) производственно-трудовая; (3) потребительская; (4) сберегательная.

Исследователи полагают, что ключевым фактором, определяющим экономическое и социальное развитие человечества в целом и отдельных государств, в частности, как на текущем этапе, так и в исторической ретроспективе являются достижения в технике и технологиях, то есть технологический фактор. Наиболее емко, по нашему мнению, данный тезис сформулирован исследователем Т.А. Селищевой, отмечающей, что с конца 18 в. «позиции страны в мировой экономике и ее политический вес в мире в значительной степени определяются ее превосходством в области техники» [2, с. 73].

Технологический фактор находит свое отражение в последовательно сменяющих друг друга технологических революциях, представляющих собой «мощный кластер новых и динамичных технологий, продуктов и отраслей, способный вызвать подъем в экономике и породить долгосрочную тенденцию к развитию» [3, с. 30]. При этом внутри каждой технологической революции имеет место непрерывная техническая эволюция, заключающаяся в постоянной диффузии все новых и новых ее достижений, что также крайне важно в целях исследования экономического поведения домохозяйств.

Под влиянием технологического фактора происходит трансформация экономического поведения домохозяйств, которая заключается в изменении функциональной структуры последних. Мы полагаем, что механизм трансформации экономического поведения домашних хозяйств можно представить в виде совокупности трех последовательных этапов, представленных на рис. Отметим, что представленный механизм в целях упрощения его воспри-

ятия содержит значительную долю абстракции, в то время как реальные процессы, происходящие в экономике, куда более сложны и противоречивы.

На первом этапе становление технологической революции порождает значительные трансформационные процессы, ключевыми направлениями которых являются: (1) трансформация промышленной структуры; (2) определение направлений инвестиций; (3) изменения в деловой практике; (4) трансформация институциональной среды. В результате происходит постепенное проникновение достижений технологической революции в повседневную жизнь индивидов.

Однако распространение достижений технологической революции находит противодействие со стороны сложившихся принципов организации жизнедеятельности индивидов, а также институциональных норм, сформированных на предыдущей стадии технико-экономического развития. В результате происходит инерционное движение в рамках предшествующей парадигмы, что проявляется в отказе перенимать достижения технологической революции в пользу установленного ранее хода вещей.

В контексте отечественных домашних хозяйств это наглядно проявляется, к примеру, в отказе большинства индивидов и по сей день от реализации различных финансовых операций с помощью сети Интернет. Так, по данным Росстата лишь 22% россиян, использовавших сеть Интернет за последние 12 месяцев, совершали посредством нее покупки товаров и услуг [4, с. 233]. При этом, населению известно о преимуществах онлайн покупок перед традиционным офлайн вариантом совершения последних, как то: (1) более низкая цена; (2) удобство поиска и выбора товаров; (3) больший ассортимент товаров; (4) возможность удовлетворения индивидуальных запросов клиентов [5, с. 22].

Отметим, что в полной мере объяснить подобное экономическое поведение домашних хозяйств боязнью электронного мошенничества не представляется возможным – по данным экспертов подобная обеспокоенность свойственна лишь 21% пользователей сети Интернет в России [6, с. 132].

Невозможность быстрой «перестройки» институциональной среды в соответствии с требованиями технологического развития также обуславливает отмеченное инерционное движение. Так, в России лишь в 2008 г. была принята Стратегия развития информационного общества – базовый документ, определяющий цели, задачи, принципы и основные направления государственной политики в области использования и развития информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ-технологий). Данный институциональный пробел, к примеру, способствовал развитию пространственных диспропорций в возможности получения и использования населением информации, передаваемой с помощью ИКТ-технологий. Иными словами, экономическое пространство России характеризуется значительным цифровым неравенством. Это наглядно иллюстрируют следующие статистические данные [7, с. 70]:

- стоимость и скорость широкополосного доступа в Интернет отличается между Центральным и Дальневосточным регионами в 16 раз (в Центральном регионе – быстрее и дешевле);

- 10% населения страны не имеют возможности пользоваться услугами сотовой связи вследствие отсутствия сотового сигнала в местах их проживания;

- 68% населения малых населенных пунктов (от 500 до 10 тысяч человек) не имеют возможности подключения к сети Интернет.

Примечательным также является мнение главы Минкомсвязи Николая Никифорова, отмечающего, что для ликвидации цифрового неравенства в России необходимо охватить услугами качественной связи (в первую очередь высокоскоростным доступом в сеть Интернет) населенные пункты с 37 миллионами жителей. [8]

Механизм трансформации экономического поведения домашних хозяйств

По мере адаптации к новым экономическим реалиям и соответствующего снижения противодействия со стороны домашних хозяйств

происходит трансформация экономического поведения последних и, как следствие, большее раскрытие созидательного потенциала технологической революции. Мы полагаем, что трансформация экономического поведения домохозяйств заключается в: (1) формировании принципиально новых аспектов экономического поведения домохозяйств; (2) модификации существующих аспектов реализуемых ими экономических функций. Проиллюстрируем отмеченные направления трансформации на примере изменений в производственно-трудовой функции домашних хозяйств.

Формирование принципиально новых аспектов экономического поведения проявляется в осуществляемых индивидами новых трудовых функциях – к примеру, по созданию веб-сайтов, их продвижению, администрированию и так далее. Помимо содержания, принципиально новые черты приобрела и форма организации трудовой деятельности. Наиболее ярко это проявилось в реализации индивидами самозанятости на основе модели электронного фриланса. Термин «электронный фрилансер» был впервые использован в 1998 г. исследователями Т. Малоуном и Р. Лойбахером и обозначает независимого профессионала высокой квалификации, который не состоит в штате организации и не включен в традиционные трудовые отношения, а самостоятельно реализует свои услуги на рынке различным клиентам, не являясь субподрядчиком единственного заказчика. Трудовая деятельность электронного фрилансера осуществляется удаленно с помощью использования современных ИКТ-технологий [9, с. 9]. На текущий момент, по разным оценкам, в России насчитывается от 300 до 500 тыс. регулярно реализующих подобную трудовую деятельность индивидов [9, с. 28].

Модификация существующих аспектов реализуемой домохозяйствами производственно-трудовой функции проявляется, например, в осуществлении расчетов, чертежей, ведении бухгалтерского учета и прочих «традиционных» трудовых операций в специализированных программных продуктах.

Также важно отметить, что в экономическом поведении домохозяйств происходят регулярные корректировки, что обусловлено постоянной диффузией достижений технологической революции. Ориентация на использование мобильного интернета (в первую очередь при помощи смартфонов и планшетных компьютеров) при реализации экономических функций индивидов, произошедшая за последнее время, является ярким тому примером.

Список литературы

1. Багинова В.М., Капустина Е.И. Модели экономического поведения домашних хозяйств. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2008. 172 с.

2. Селищева Т.А. Трансформация структуры российской экономики. СПб.: СПбГИЭУ, 2005. 303 с.

3. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес ; пер. с англ. Ф.В. Маевского. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. 232 с.

4. Индикаторы информационного общества: 2015 : статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, М.А. Кевеш [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 312 с.

5. Третьяков А. Угрозы и перспективы интернет-торговли // Эксперт Северо-Запад. 2014. № 18. С. 21-26.

6. Романов А.Н., Жеребин В.М. Развитие информационного общества: Россия в русле глобальной тенденции // Вестник Финансового университета. 2013. № 5. С. 125-135.

7. Селищева Т. А. Пространственные диспропорции информатизации экономики России // Научно-аналитический журнал «Наука и практика» РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2014. № 1. С. 69-73.

8. Кузьмин В. Мегабайты идут по стране [Электронный ресурс] // Российская газета. 26.02.2015. URL: http://www.rg.ru/2015/02/26/medvedev-site.html (дата обращения: 09.08.2015).

9. Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров). М.: Изд. Дом государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. 76 с.

Шелгунова Елена Александровна, соискатель кафедры, e.shelgunova@mail.ru, Россия, Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ARRANGEMENT OF THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS UNDER THE INFLUENCE OF TECHNOLOGICAL FACTOR

E.A. Shelgunova

The article presents the author's approach to arrangement of transformation of the economic behavior of households in the context of technological factor. Based on the statistical data a process of sequential adaptation of households to the new socio-economic realities due to the diffusion of results of the technological revolution was analyzed.

Keywords: households, economic behavior, technological factor, the information economy, inertial motion, transformation, adjustment.

Shelgunova Elena Aleksandrovna, External post graduate student of the department of General economic theory and history of economic thoughts, e.shelgunova@mail.ru, Russia, Saint-Petersburg, Saint-Petersburg State University of Economics

УДК 338.47

КОНКУРСНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ АВТОДОРОЖНЫХ ПРОЕКТОВ

Е.Е. Усачев

Выполнен анализ состояния автодорожной инфраструктуры России. Выявлены проблемы развития регионального дорожного хозяйства. Проведен анализ подходов к оценке конкурсных предложений в сфере развития дорожного хозяйства региона и предложены пути их совершенствования. Сформирована авторская универсальная формула оценки конкурсных предложений по стоимостному критерию.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, дорожное хозяйство, система конкурсных закупок, оценка конкурсных предложений.

Транспорт представляет собой важный фактор развития экономики любой страны и ее регионов. Транспортная система страны является необходимым инструментом достижения социально-экономических, внешнеполитических и иных целей. В России, учитывая территориальные масштабы государства, транспорт представляет собой особо значимый элемент инфраструктуры.

Транспортная составляющая страны и ее регионов представляет собой совокупность множества компонентов, и, как следствие, выражается целым рядом различных понятий, таких как транспортная система, транспортная инфраструктура, транспортная отрасль, транспортная сеть и т.д. В транспортной системе страны и региона немаловажное значение занимает автомобильный (пассажирский и грузовой) транспорт и, как следствие, автомобильные дороги, а именно их состояние и пропускная способность. Для большего понимания сути и иерархии различных понятий, встречающихся при изучении транспортной сферы страны, сформируем своеобразную логическую цепь, состоящую из соподчиненных понятий, характеризующих транспортную составляющую страны и ее регионов. Автомобильные дороги представляют собой разновидность путей сообщения, которые, в свою очередь, являются частью транспортной сети, которая представляет собой часть транспортной инфраструктуры, являющейся основной составляющей транспортной системы страны или ее региона. Также сферу деятельности, связанную со строительством, реконструкцией, ремонтом, обслуживанием и эксплуатацией автомобильных дорог принято называть дорожным хозяйством.

Значение автомобильных дорог для регионального развития, а именно их состояния и пропускной способности невозможно переоценить. Так, по данным официальной статистики [1], в 2014 году в Тульском регионе посредством автомобильного транспорта было перевезено 55% от об-

щего объема всех видов грузов. Тем не менее, состояние дорожной сети России и ее регионов оставляет желать лучшего.

Согласно статистическим данным, представленным Минтрансом РФ за 2014 год [2], состояние значительной части автомобильных дорог характеризуется низкими качественными показателями по коэффициентам сцепления, ровности и прочности, что является одной из основных причин аварийности на дорогах, а, следовательно, и снижения их пропускной способности. Доля автомобильных дорог, не отвечающих нормативным требованиям, в целом по России составляет 51%. При этом в режиме перегрузки работают 4,4% всех автомобильных дорог страны [3]. Необходимо отметить, что причиной такого состояния автодорожной сети страны является длительная стагнация автодорожной инфраструктуры, которая характерна для всей истории постсоветской России.

В дорожном хозяйстве Тульской области, по мнению автора, можно выделить ряд наиболее существенных проблем, характерных, впрочем, и для дорожного хозяйства всей России в целом. Выделим три наиболее значимые проблемы:

1. Неудовлетворительное эксплуатационное состояние и высокая степень износа сети автомобильных дорог;

2. Недостаточные объемы финансирования дорожного хозяйства;

3. Отсутствие механизмов привлечения негосударственных источников финансирования (механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП)) в управлении развитием дорожной сети страны или ее регионов.

Отметим, что первая проблема, по большей части, обусловлена второй проблемой, а вторая, в свою очередь, третьей. Использование механизмов ГЧП, активно применяемых за рубежом, в России сталкивается с рядом препятствий, среди которых: отсутствие прочной законодательной базы и недостаточная развитость финансовых институтов страны. И если на федеральном уровне данные механизмы уже начинают внедряться, то в региональной практике реализации инвестиционных проектов автодорожной сферы привлечение внебюджетных источников финансирования практически не используется. Однако решение последней проблемы не гарантирует решения первой. Одним из принципов вступившей в силу с 01.01.2014г. Федеральной контрактной системы в сфере закупок [4] является эффективность их осуществления. В нашем случае - это получение максимально высоких характеристик дорожного полотна при минимально возможных затратах вследствие строительства новой дороги, а также реконструкции или ремонта уже существующей. Этого можно достигнуть, в том числе, осуществив обоснованный выбор исполнителя проекта в условиях ограниченности бюджетных средств. Ключевыми факторами такого выбора являются: цена исполнения контракта, квалификация и надежность исполнителя, а также качественные характеристики автомобильной дороги, которые исполнитель может предложить с учетом первых двух факторов.

Многофакторность выбора исполнителей проектов в сфере развития дорожного хозяйства при осуществлении конкурсных процедур обусловлена спецификой автомобильной дороги как объекта строительства (реконструкции, капитального ремонта), для которого характерны, во-первых, дороговизна, во-вторых, техническая сложность, в-третьих, высокая коррупционная составляющая при реализации таких проектов. Отсюда следует, что и оценка претендентов на победу в таких крупных государственных конкурсах должна производиться на основе нескольких критериев, то есть иметь многокритериальный характер.

Анализ российской практики проведения конкурсов для обеспечения государственных нужд дает основания полагать, что подходы к оценке конкурсных предложений находят отражение в государственных системах закупок, закрепленных и регламентированных Федеральными законами. Можно выделить три основные системы закупок, закрепленные 97-ФЗ [6], 94-ФЗ [5] и действующим 44-ФЗ [4], которые на протяжении современной российской истории последовательно меняли друг друга.

Различия в существующих подходах к оценке конкурсных предложений, находивших отражение в трех системах российских государственных закупок, по мнению автора, можно разделить на три группы:

1. Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Под способом подразумевается определение исполнителя путем проведения, например, открытого конкурса, закрытого конкурса, двухэтапного конкурса, аукциона и т.д. Законодательно закреплены и такие способы, как запрос котировок, запрос предложений, закупка у единственного поставщика и т.д., но в рамках направления нашего исследования, данные способы не представляют интереса. Двумя основными категориями являются конкурсный и аукционный способы определения поставщика (исполнителя, подрядчика). Принципиальным отличием является то, что, при проведении аукциона, выбор осуществляется только по предлагаемым каждым из участников ценам, а при проведении конкурса используются, как минимум, два критерия отбора, среди которых один – ценовой.

2. Система критериев и показателей, согласно которой определяется победитель конкурса и его конкурсное предложение, наилучшим образом соответствующие данной системе. Необходимо отметить, что оценка по определенному множеству критериев (показателей) является интегральной (т.е. представляет собой нахождение для каждого участника конечного (интегрального) показателя, являющегося для данного участника суммой оценок по каждому из критериев (показателей) более низкого порядка с учетом расставленных приоритетов между критериями (показателями)). Под приоритетами, как правило, имеются в виду коэффициенты значимости (весовые коэффициенты). Поэтому одним из элементов различия подходов к оценке конкурсных предложений являются весовые коэффициенты или методы их определения в системе критериев (показателей).

3. Методы перевода стоимостных и нестоимостных характеристик предложений участников конкурса в балльную форму. Данные методы можно разделить на две подгруппы: 1) Формулы пересчета; 2) Методы экспертных оценок. Как правило, для стоимостных характеристик, например цены исполнения контракта, используются специальные формулы пересчета, что вполне логично. Для оценки по нестоимостным характеристикам (качественным характеристикам объекта строительства или квалификационным характеристикам участника конкурса) могут применяться как формулы или специальные щкалы перевода количественных характеристик качественных показателей в балльную форму, так и методы прямого экспертного оценивания. Последние обычно применяются в случае, если какие-либо качественные характеристики невозможно выразить количественно. Как правило, это сложные технические аспекты или оценка каких-либо инновационных решений в реализации проекта.

Итак, мы выяснили, что важным фактором развития дорожного хозяйства региона является эффективность государственных конкурсов, через проведение которых данное развитие реализуется. В свою очередь, эффективный конкурсный процесс невозможен без адекватных специфике сферы проведения конкурсов оценочных методов и процедур, которые представляют собой ключевой этап конкурсного процесса. Отметим, что сделанный автором акцент именно на методах оценки ценовых предложений обусловлен тем, что предлагаемая цена, даже при наличии многих других критериев оценки, имеет наиболее важное значение, поскольку является зависимой характеристикой. То есть цена исполнения контракта, при допущении о добросовестности участников конкурса, обусловлена квалификацией исполнителя и качественными характеристиками, которые исполнитель готов заложить в данный объект. Фактически, систему критериев можно условно поделить на стоимостной критерий и нестоимотные критерии, а эффективная оценка будет зависеть от «правильного» соотношения приоритетов между этими двумя категориями. Выражаясь простым языком, необходимо давать грамотную оценку тому, что предлагают и той цены, за которую это предлагают.

Соотношение приоритетов в системе конкурсной оценки, в свою очередь, зависит от двух факторов: присвоенных критериям (а также раскрывающим их содержание показателям) весовых коэффициентов и характера распределения баллов при переводе стоимостных характеристик предложений в балльную форму. Методы распределение весовых коэффициентов между критериями (показателями) заслуживают отдельного изучения, они, так или иначе, основаны на экспертных оценках. Балльная оценка по стоимостному критерию, в свою очередь, осуществляется при помощи формул. Ранее, в своей статье [9] автор проводил анализ математического аппарата, лежащего в основе формул пересчета ценовых конкурсных предложений в балльную форму, и мы выяснили, что характер распределения баллов с помощью формул, применяющихся в различных

методиках, зависит от характера исходных данных, а именно их вариативности. Однако главным направлением совершенствования данной части процесса конкурсной оценки является разработка универсальной формулы, которую государственный заказчик сможет использовать при оценке различных проектов, направленных на развитие дорожного хозяйства. Автором была разработана такая формула:

$$Б_{ij} = \frac{N_{min\,экс}}{N_{худ}} * 100 + \frac{N_{худj} - N_{ij}}{N_{худj} - N_{лучj}} * \left(10 - \frac{N_{min\,экс}}{N_{худ}} * 100\right), \quad (1)$$

где $Б_{ij}$ – балльная оценка оцениваемого j-го показателя для i-го поставщика; N_{ij} – значение оцениваемого j-го показателя для i-го поставщика в натуральных единицах измерения; $N_{худj}$ – худшее значение оцениваемого j-го показателя среди всех поставщиков в натуральных единицах измерения; $N_{лучj}$ – лучшее значение оцениваемого j-го показателя среди всех поставщиков в натуральных единицах измерения, $N_{min\,экс}$ – минимально допустимая цена контракта, определенная экспертным методом.

Данная формула была разработана на основе формулы, использовавшийся в методических рекомендациях [7], установленных Федеральным законом 97-ФЗ:

$$Б_{ij} = 1 + \frac{N_{ij} - N_{худj}}{N_{лучj} - N_{худj}} * (100 - 1). \quad (2)$$

Главным отличием между отличием между двумя приведенными формулами является использование в формуле (2) вместо единицы отношение введенной автором величины минимально допустимой цены контракта, установленной экспертным методом, к худшему (максимальному) ценовому предложению среди участников. Добавление в формулу данного отношения, в зависимости от установленной экспертами составляющей, может изменять характер распределения баллов, делая ценовой фактор в большей или меньшей степени весомым по отношению к несмотимостным характеристикам.

В подтверждение разработанной нами гипотезы, проведем анализ конкурсной оценки на основе реального государственного конкурса на право заключения государственного контракта Санкт-Петербурга на выполнение работ по объекту «Реконструкция автодороги М-10 «Россия» в Ленинградской области [8]. Выбор данного конкурса обусловлен достаточно большим количеством участников для проведения объективного исследования, а также его значительным масштабом для регионального уровня. Конкурс проводился в 2012 году, в рамках действовавшего 94-ФЗ. Используя основные характеристики конкурсной документации, построим модель оценки на основе гипотетической ситуации в которой, при прежних ценовых предложениях, пять участников с лучшими ценовыми предложениями сделали одинаковые предложения по нестоимостным критериям, а шестой участник (предлагающий наиболее высокую цену) предложил

более высокие характеристики по нестоимостным критериям. Рассчитаем интегральные показатели в разрезе трех методик для данного примера. Результаты расчетов приведем в табл.1.

Таблица 1

Характеристики и результаты оценки предложений конкурса на право заключения контракта по реконструкции автомобильной дороги М-10 «Россия» по методикам «97-ФЗ», «94-ФЗ», «ФКС»

Участники конкурса							
		№1	№2	№3	№4	№5	№6
Стоимостной критерий							
Цена контракта, руб.		3 504 342 726	3 699 028 430	3 815 839 857	3 835 308 427	3 860 617 570	3 878 13 9 283
Балльная оценка	97-ФЗ	100	48,44	17,5	12,34	5,64	1
	94-ФЗ	10	5	2	1,5	0,85	0,4
	44-ФЗ	100	94,74	91,84	91,37	90,77	90,36
Нестоимостные критерии							
Качество работ и квалификация., балл		85	85	85	85	85	100
Сроки выполнения работ, балл		85	85	85	85	85	100
Интегральный показатель							
По методике «97-ФЗ»		90,25	72,20	61,38	59,57	57,22	65,35
Рейтинг		1	2	4	5	6	3
По методике «94-ФЗ»		58,75	57,00	55,95	55,78	55,55	65,14
Рейтинг		2	3	4	5	6	1
По методике «ФКС»		90,25	88,41	87,39	87,23	87,02	96,63
Рейтинг		2	3	4	5	6	1

Полученные результаты расчетов говорят нам о том, что участник №6, предлагающий наихудшую цену и несущественно лучшие условия исполнения контракта, по методикам «94-ФЗ» и «44-ФЗ» получает максимальный итоговый балл и выигрывает конкурс.

С одной стороны, методики «44-ФЗ» и «94-ФЗ», учитывая низкий уровень вариации набора значений предлагаемых цен (рассчитанный коэффициент вариации составляет 3,78%) и разницу между максимальной и минимальной ценами в 9,64%, дают объективный и справедливый результат. С другой стороны, указанное процентное соотношение, в абсолютном выражении, составляет 373 796 557 руб. Данный факт, в очередной раз, ставит перед нами острую проблему объективного соотнесения качественных характеристик конкурсных предложений и издержек, которые государственная сторона будет нести вследствие выбора предложения с относительно более высокой ценой.

Полученные результаты дают нам основания полагать, что действующая в настоящее время, в рамках 44-ФЗ, методика оценки конкурс-

ных предложений, может быть неэффективной при оценке предложений в рамках конкурсов на заключение контрактов в автодорожной сфере.

Произведем аналогичные расчеты с использованием формулы (1), сделав предположение, о том, что экспертная группа установила минимально допустимую цену контракта, равную 2 750 000 руб., что ниже начальной (максимальной) цены контракта на 30%. Результаты расчетов сведем в табл.2.

Таблица 2

Характеристики и результаты оценки предложений конкурса на право заключения контракта по реконструкции автомобильной дороги М-10 «Россия» по методикам «97-ФЗ», «94-ФЗ», «ФКС»

Участники конкурса						
	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Интегральный показатель						
По методике «97-ФЗ»	90,25	72,20	61,38	59,57	57,22	65,35
Рейтинг	1	2	4	5	6	3
По методике «94-ФЗ»	58,75	57,00	55,95	55,78	55,55	65,14
Рейтинг	2	3	4	5	6	1
По методике «ФКС»	90,25	88,41	87,39	87,23	87,02	96,63
Рейтинг	2	3	4	5	6	1
С использованием авторской формулы	90,25	84,95	81,77	81,24	80,55	89,82
Рейтинг	1	3	4	5	6	2

Расчеты показывают, что применение формулы (1) изменило рейтинг оценки заявок, в котором первое место занял исполнитель с наименьшей ценой контракта. Данный пример носит чисто гипотетический характер и призван показать механизм оценки ценовых предложений по авторской методике. Поскольку применение «Плавающей методики» требует реального экспертного участия, автор не берется утверждать, что такое распределение баллов является наиболее эффективным в данном случае.

Список литературы

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tulastat.gks.ru/ wps/wcm/connect/rosstat_ts/ tulastat/ru/statistics/enterprises/transport/

2. Министерство транспорта Российской Федерации. Транспорт России. Информационно-статистический бюллетень январь-декабрь 2014г. Москва 2015г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mintrans. ru/upload/iblock/5cd/stat_2014.pdf

3. Министерство транспорта РФ. Статистический сборник «Авто-

мобильные дороги Российской Федерации». Основная информационно-статистическая информация. 24.11.2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mintrans.ru/documents/153/?SECTION_ID=153&PAGEN_1=4#document_24258.

4. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 08.03.2015). Доступ из справ. правовой системы «Консультант-Плюс».

5. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ. Доступ из справ. правовой системы «Консультант-Плюс».

6. О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.05.1999 N 97-ФЗ Доступ из справ. правовой системы «Консультант-Плюс».

7. О Методических рекомендациях по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд и методических рекомендациях по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд [Электронный ресурс]: Письмо Минэкономики РФ от 2 июня 2000 г. N АС-751/4-605. Доступ из справ. правовой системы «Консультант-Плюс».

8. Конкурсная документация на проведение открытого конкурса на право заключения государственного контракта Санкт-Петербурга на выполнение работ по объекту «Реконструкция автодороги М-10 «Россия» (Московское шоссе) на участке от кольцевой автомобильной дороги до пос. Ям-Ижора в административных границах Санкт-Петербурга. (4 этап – транспортная развязка №3 с автодорогой в г.Пушкин-Колпино)» для государственных нужд Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/orders/info/common_info/show?source=epz&notificationId=5031086

9. Усачев Е.Е. Анализ методик выставления балльных оценок по стоимостным критериям конкурсов по строительству и (или) реконструкции автомобильных дорог / Е.Е. Усачев. Национальная ассоциация ученых (НАУ) Ежемесячный научный журнал. Вып.4 (9). Екатеринбург, 2015. С.9-12.

Усачев Егор Евгеньевич, аспирант кафедры, 8-(953)-423-10-74, egorrus71@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

COMPETITIVE PROCEDURES AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF REGIONAL ROAD PROJECTS

Y.E. Usachov

The state of the road infrastructure of Russia. Identified problems of development of regional roads. The analysis of approaches to the assessment of proposals in the sphere of development of road economy of the region and suggested ways to improve them. Formed author's universal formula for the evaluation of bids by cost criterion.

Keywords: transport infrastructure, road sector, the system of competitive procurement, evaluation of bids.

Usachev Yegor Evgenievich, postgraduate student of the Department, 8-(953)-423-10-74, egorrus71@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 332.122:338.45

ОСОБЕННОСТИ СТАРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Н.Ю. Сорокина

Представлена характеристика роли старопромышленных регионов в устойчивом развитии национальной экономики. Показано, что общими проблемами для всех типов старопромышленных регионов являются: нехватка квалифицированных кадров; высокий уровень износа основных фондов; отставание темпов их обновления от потребностей региональной экономики и хозяйствующих субъектов; экологические проблемы. Особое внимание уделено выявлению специфических проблем, препятствующих устойчивому социально-экономическому развитию старопромышленных регионов конкретного типа. Обосновано, что старопромышленные регионы могут выступить в качестве «опорных регионов» при проведении политики реиндустриализации, реализуемой в настоящее время в Российской Федерации.

Ключевые слова: старопромышленный регион, устойчивое развитие, политика реиндустриализации.

Согласно ключевым положениям теории менеджмента специфика объекта управления является одним из ведущих факторов, определяющих выбор форм и методов выработки управляющего воздействия. Поэтому формирование результативного управляющего воздействия, нацеленного на обеспечение устойчивого развития территории конкретного типа, требует выявления ее специфических черт и особенностей.

Следует отметить, что старопромышленные регионы (old industrial region/area) активно исследуются российскими и зарубежными учеными с конца XIX века. За это время накоплен значительный по объему научный материал, в котором изучены особенности старопромышленных регионов и предложены подходы к решению специфических проблем их функционирования и развития. Проблемы данного типа регионов исследуются в

трудах К.М. Глонти, Н.В. Гальцевой, Г.А. Ковалевой, И.К. Комарова, О.А. Романовой, В.П. Тимошенко, М.Г. Филатовой и других авторитетных российских ученых и специалистов-практиков. Среди зарубежных ученых следует отметить работы Ф. Перу, Д. Виттлеси, П. Хаггета, А. Фремона, Р. Хадсона, М. Кастельса. Несмотря на значительный объем публикаций, до сих пор остаются недостаточно изученными вопросы, связанные с обеспечением условий для эффективного управления старопромышленными территориями с учетом их специфики; нет единства во мнениях ученых относительно формирования адекватных механизмов обеспечения устойчивого развития регионов данного типа.

В региональной экономике особенности различных типов регионов рассматриваются с позиций *места и роли*, которые они выполняют в обеспечении функционирования и развития системы более высокого уровня - национальной экономики. Поэтому существует значительное число подходов к классификации регионов, наиболее известные из которых представлены в табл.1:

Таблица 1

Походы к классификации регионов

Критерий классификации	Источник	Виды (типы) регионов	Выделение типа старопромышлен-ных регионов
1	2	3	4
Административно-территориальное деление	Конституция РФ	Республики, края, области, округа, города федерального назначения	Нет
Общее экономическое районирование	Некрасов Н.Н. Региональная экономика. - М., 1975.	Экономические районы	Нет
Проблемное экономическое районирование	Регион: экономик, политика, управление: учебник / И.В. Митрофанова, Н.П. Иванов, И.А. Митрофанова. М.: Директ-Медиа, 20014. 600 с.	Кризисные, отсталые, депрессивные и др. проблемные региона	Да, в составе депрессив-ных регионов
Классификация регионов по результатам и факторам социально-экономического развития	Региональная экономика: учебник для вузов / под ред. Г.Б. Поляка. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ, 2013. 463 с.: ил. Золотой фонд российских учебников.	Успешные, депрессивные, слаборазвитые регионы	Да, в составе депрессив-ных регионов
Типология регионов по уровню социально-экономического развития	Министерство регионального развития РФ	Регионы-локомотивы роста, опорные, депрессивные, особые регионы	Да, в составе опорных регионов

Окончание табл.1

1	2	3	4
Синтетическая классификация регионов	Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / Под ред. Л. М. Григорьева, Н. В. Зубаревич, Г. Р. Хасаева. – М.: ТЕИС, 2011. – 357 с.	Высокоразвитые, развитые, средне развитые, менее развитые регионы	Нет
Классификация регионов рейтингового агентства «Рейтинг РА»	Официальный сайт рейтингового агентства http://www.raexpert.ru/database/regions/ (дата обращения 01.12.2015)	Локомотивы, опорные, полюса роста, точки рост, проблемные и другие регионы	Нет
Классификация регионов в странах ЕС	Сэпик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты // Докл. РЕЦЭП. - 2004. - № 2.	Растущие мегаполисы, динамичные городские, сельские, депрессивные и другие регионы	Нет

«Проблемный» характер развития территорий данного типа отмечает подавляющее большинство российских и зарубежных исследователей старопромышленных регионов.

В России, отличие от зарубежных стран, периодом наиболее активного развития старопромышленных регионов стал XX в., в первой половине которого в стране довольно успешно была реализована политика индустриализации. Однако, к 70-м гг. прошлого века наметились первые признаки замедления их развития, связанные с исчерпанием резервов экстенсивного роста советской экономики и формированием нового технологического уклада в мировой экономике. Второй период «упадка» старопромышленных регионов подавляющее большинство исследователей связывают с рыночными реформами 90-х гг., когда в стране была реализована политика трансформации плановой экономики в рыночную. Главными причинами замедления темпов роста их экономик стал разрыв хозяйственных связей, свертывание государственного заказа на продукцию ОПК, изменение цен на продукцию, резкое сокращение инвестиционных возможностей. Именно в эти периоды старопромышленные регионы были признаны особым объектом государственной политики в РФ и в отношении них были разработаны и реализованы специализированные программы поддержки. Таким образом, старопромышленные регионы России традиционно являются *самостоятельным объектом* государственной политики, нацеленной на создание условий для их устойчивого развития в сложившихся экономических условиях.

Единое определение старопромышленных регионов до сих пор не сформировано, а содержание дефиниции во многом зависит от целей и за-

дач конкретных исследований [1]. И все-таки исследователи едины в том, что старопромышленные регионы - это территории, на которых имеет место концентрация индустриальных отраслей. Ведущей отраслью их экономик традиционно является промышленность - совокупность предприятий, занятых производством орудий труда как для самой промышленности, так и для других отраслей народного хозяйства, а также добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии, заготовкой леса и дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведённых в сельском хозяйстве [2]. Таким образом, роль старопромышленных регионов в социально-экономическом развитии страны заключается в формировании ее «промышленного каркаса». Регионы данного типа выступают в качестве центров притяжения факторов производства, прежде всего, капитала и труда, поскольку обеспечивают их наиболее эффективное использование.

В отечественной и зарубежной экономической науке выделение различных типов старопромышленных регионов осуществляется в пространственном аспекте. Реализация этого подхода в отношении старопромышленных регионов России представлена в табл.2.

Таблица 2

Старопромышленные регионы России

Регион	Принадлежность	Название*	Специфика проблем развития территории
1	2	3	4
Белгородская область, Тульская область, Липецкая область, Ивановская область	Центральный ФО	Старопромышленные регионы центра России	уменьшение численности населения; недостаток квалифицированных кадров; отставание темпов обновления промышленных мощностей от потребностей развития; расслоение населения по уровню жизни, возникновение территориальной дифференциации; ухудшение экологической ситуации [3]
Мурманская область, Республика Карелия, Новгородская область, Вологодская область, Архангельская область, Республика Коми	Северо-Западный ФО	Старопромышленные регионы Европейского севера России	Высокая ориентация промышленности на производство сырья; сильная зависимость от поставок на экспорт; слабое развитие и низкое качество транспортной инфраструктуры; недостаточная активность в инновационной сфере [4]

Окончание табл.2

1	2	3	4
Нижегородская область, Пермский край, Удмуртская Республика, Республика Башкортостан	Приволжский ФО	Старопромышленные регионы Поволжья	Наличие ограничений в транспортной и энергетической инфраструктуре; преобладание фондоемких, материалоемких и энергоемких производственно-технологических мощностей; высокий уровень износа и морально устаревшие основные фонды; недостаточно эффективное функционирование социальной инфраструктуры [5]
Свердловская область, Челябинская область, Тюменская область	Уральский ФО	Старопромышленные регионы Урала	Экологические проблемы; проблемы, связанные с истощением природных запасов и ухудшением условий их добычи; высокий уровень техногенной нагрузки; низкий уровень диверсификации структуры экономики; необходимость реструктуризации экономики в направлении высокотехнологичных видов деятельности [2]
Омская область, Томская область, Красноярский край, Кемеровская область, Республика Хакасия	Сибирский ФО	Старопромышленные регионы Сибири	Низкий уровень развития сферы производства товаров и услуг для населения; несоответствие между состоянием и мощностью очистных сооружений и ростом объемов выбросов и сбросов загрязняющих веществ; депопуляция населения региона и деградация трудового потенциала [6]
Магаданская область, Сахалинская область	Дальневосточный ФО	Старопромышленные регионы Дальнего Востока	Экономическая и инфраструктурная изоляция от наиболее развитых российских рынков; низкая внутренняя транспортная связь территории; очаговый характер расселения с низкой плотностью населения; низкое качество социальной инфраструктуры [7]

Примечание. *- Название, используемое российскими исследователями проблем территорий конкретного типа

Источник. Составлено по: Экономическая география России: Учебник. Под общей ред. акад. В.И. Видяпина, д.э.н., проф. М.В. Степанова. — М.: ИНФРА-М, Российская экономическая академия, 2000. — 533 с. — (Серия «Высшее образование»).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что общими проблемами для всех типов старопромышленных регионов являются: нехватка квалифицированных кадров; высокий уровень износа основных фондов, отставание темпов их обновления от потребностей региональной экономики и хозяйствующих субъектов; экологические проблемы. Именно они препятствуют устойчивому социально-экономическому развитию территорий данного типа, выполнению их ключевой роли в развитии страны в целом. Их основными причинами могут быть названы такие, как:

- *особенности специализации территории*, заключающиеся в преобладании в отраслевой структуре региональной экономики промышленности, представленной крупными и средними предприятиями с избыточными производственными мощностями, устаревшими технологиями и оборудованием;

- *преобладающий тип воспроизводства населения*: на территориях старопромышленного типа, как правило, имеет место суженный режим воспроизводства населения, характеризующийся отрицательными показателями естественного прироста, и приводящий к старению населения, сокращению доли трудоспособного населения в общей численности населения, росту демографической нагрузки;

- *сложившиеся условия и достигнутый уровень жизнедеятельности населения*, характеризующиеся относительно низкими доходами вследствие замедления развития промышленности как ведущей отрасли региональной экономики, низким уровнем производительности труда, снижением мотивации к профессиональному совершенствованию и личностному развитию, что, в конечном счете, негативно сказывается на показателях человеческого капитала старопромышленного региона.

Вместе с тем, следует вести речь о наличии специфических проблем, препятствующих устойчивому социально-экономическому развитию старопромышленных регионов конкретного типа. Для старопромышленных регионов центра России - это проблема расслоения населения по уровню жизни, сохраняющейся высокой территориальной дифференциации населения. В центре России сформирована «моноцентрическая» модель функционирования экономики, для которой характерна высокая, а в отдельных случаях чрезмерная, концентрация ресурсных, транспортных, людских и других потоков в центре округа – г. Москва. Ключевой проблемой, препятствующей устойчивому развитию старопромышленных регионов Европейского севера России, является проблема слабого развития и низкого качества транспортной инфраструктуры. Именно она препятствует реализации основной функции федерального округа, заключающейся в обеспечении внешнеэкономических связей России со странами Европейского союза и другими странами региона и мира. Наиболее существенная проблема старопромышленных регионов Поволжья - ограничения в транспортной и энергетической инфраструктуре. Устойчивому развитию старопромышлен-

ных регионов Урала препятствует относительно низкий уровень диверсификации структуры экономики, которая традиционно характеризуется доминированием промышленности и сравнительно слабо развитой сферой услуг. Наибольшую остроту эта проблема приобретает на муниципальном уровне: более 40 городов округа имеют монопрофильную структуру экономики [8]. Проблемы старопромышленных регионов Сибири во многом обусловлены историческими особенностями хозяйственного освоения территории, что привело к неразвитости экономического пространства округа. Однако, по мнению ученых, в наибольшей степени развитию данного типа старопромышленных регионов препятствуют их чрезмерная ориентация на внешние (по отношению к их региональным экономикам) рынки и слабость интеграционных связей [9]. Ключевой проблемой старопромышленных регионов Дальнего Востока является низкая внутренняя транспортная связь территории, обуславливающая изоляцию данных регионов от остальной части России, а также высокую затратность транспортных потоков.

Не умаляя важности проблем регионов других типов, особое внимание должно быть уделено обеспечению устойчивого социально-экономического развития старопромышленных регионов центра России, поскольку:

1) Центральный федеральный округ является базовым макрорегионом страны [3], поэтому развитие регионов, находящихся на его территории, в том числе старопромышленных, является важнейшим фактором устойчивого социально-экономического развития России;

2) структура валового регионального продукта ЦФО характерна для макрорегиона индустриально-постиндустриального типа. Сельское хозяйство составляет 2,3 %, промышленность - 22,8 %, в том числе обрабатывающие производства - 18,7 %, строительство - 4,8 %, транспорт и связь - 8,6 %, рыночные услуги - 50,2 % и нерыночные услуги - 11,2 % [10]. Можно говорить о том, что в «глубине» региональных экономик индустриального типа формируются предпосылки нового постиндустриального общества. Этот процесс представляет особый интерес для современной России, выбравшей модель развития, основанную на активной разработке и внедрении инноваций во все сферы жизнедеятельности человека;

3) конкурентными преимуществами регионов Центрального федерального округа являются: высокий уровень освоенности территории, привлекательное экономико-географическое положение (место прохождения важнейших транспортных магистралей и близость к крупнейшим мировым рынкам), мощная научно-интеллектуальная база, миграционная притягательность территории. Указанные конкурентные преимущества создают условия для устойчивого социально-экономического развития не только макрорегиона и его территорий, но и страны в целом;

4) регионы центра России характеризуются высокой концентрацией научного и инженерного потенциала, развитой производственной, энергетической и транспортной инфраструктурой (табл.3):

Таблица 3

Основные социально-экономические показатели ЦФО, 2014 г. в % к 2013 г. [10]

Показатели	ЦФО	РФ
Индекс промышленного производства, в том числе - обрабатывающие производства	101,3 101,9	101,7 102,1
Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности (без субъектов малого предпринимательства)	109,7	103,6
Погрузка грузов на железнодорожном транспорте общего пользования	97,4	99,2
Состояние основных фондов коммерческих организаций (без субъектов малого предпринимательства): - степень износа - коэффициент обновления	 39,1 13,2	 46,3 11,8

В 2014 году в ЦФО индекс промышленного производства по видам экономической деятельности (по сравнению с 2013г.) составил 101,3%; объем инвестиций в округ - 25,4% всех инвестиций России. На развитие экономики и социальной сферы ЦФО в 2014 г. было направлено 3436,0 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, или 98,9 % к уровню 2013 года. В макрорегионе производится 22,1 % общероссийского объема электроэнергии. По густоте автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием ЦФО занимает первое место среди федеральных округов.

Довольно высокий, но нереализованный в полной мере, потенциал регионов центра России, прежде всего, старопромышленных, а также их важнейшая роль в обеспечении условий устойчивого социально-экономического развития страны, позволяет вести речь о том, что именно они могут выступить в качестве «опорных регионов» при проведении политики реиндустриализации, проводимой в настоящее время в Российской Федерации.

Список литературы

1. Сорокина Н.Ю. Классификация старопромышленных регионов для целей управления устойчивым развитием // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2013. Вып. 3. Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. С.257– 268.

2. Старопромышленные регионы: перспективы и ограничения социально-экономической модернизации: коллективная монография / Отв. ред. Д. В. Нестерова. Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2006. 136 с.

3. Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 6 сентября 2011 г. № 1540-р).

4. Лукин Е.В. Влияние тенденций и особенностей межрегионального экономического сотрудничества на развитие хозяйства старопромышленных регионов Европейского севера России: дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Институт социально-экономического развития территорий РАН. Вологда, 2015.

5. Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. № 165-р).

6. Грязнова М.А., Муллагалеева З.З. Анализ пропорций социально-экономического развития старопромышленного региона (на примере Кемеровской области) // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 322. С. 153-156.

7. Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2009 г. № 2094-р)

8. Тургель И.Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. Екатеринбург, 2010. 520 с.

9. Макрорегион Сибирь: проблемы и перспективы развития / А.В. Усс, В. Л. Иноземцев, Е. А. Ваганов [и др.]. Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2013. 396 с.

10. Социально-экономическое положение федеральных округов. - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (дата обращения10.01.2016)

Сорокина Наталья Юрьевна, канд. экон. наук, доц., sorokina-tula@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

FEATURES OF THE OLD INDUSTRIAL REGION AS OBJECT OF MANAGEMENT SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

N.U. Sorokina

The characteristic of a role of old industrial regions in a sustainable development of national economy is submitted. It is shown that common problems for all types of old industrial regions are: shortage of qualified personnel; high level of wear of fixed assets, lag of rates of their updating from requirements of regional economy and economic entities; environmental problems. The special attention is paid to identification of the specific problems interfering sustainable social and economic development of old industrial regions of concrete type. It is proved that old industrial regions can act as "basic regions" when carrying out policy of the reindustrialization realized now in the Russian Federation.

Keywords: old industrial region, sustainable development, policy of reindustrialization.

Sorokina Natalja Yurievna, Candidate of Economic Sciences, assistant professor, Sorokina-tula@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК [336.22:658] – 047.36

ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО МОНИТОРИНГА

Т.П. Маркеева, М.В. Осетрова

В настоящее время в Налоговый кодекс РФ введен новый раздел «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». Организация горизонтального налогового мониторинга является одним из основных направлений развития правоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Ключевые слова: Налоговый контроль, налоговые риски, горизонтальный мониторинг, налоговый мониторинг.

Крайне важно в условиях обострившейся экономической ситуации для обеспечения стабильного ведения бизнеса и налоговых поступлений в бюджет организовать взаимодействие налогоплательщиков и налоговых органов всех уровней.

Преодолеть сложившиеся стереотипы и противостояние сторон очень нелегко. Однако, для достижения конечной цели – повышения налоговых поступлений в бюджет необходимо формировать более уважительные и партнерские отношения между налоговыми органами и налогоплательщиками. В связи с этим одной из важнейших задач для налоговиков является повышение качества услуг, предоставляемых налогоплательщикам, в том числе информационных. Характер работы налогового органа в этом направлении заключается в организации непрерывного обмена информацией с налогоплательщиком, а также анализе и переработке получаемых данных.

Работа с налогоплательщиками является одним из приоритетных направлений деятельности налоговой службы. Основные задачи этой работы:

- создание положительного имиджа налоговых органов, что позволит избежать конфликтных ситуаций и изменить негативное отношение к налоговым органам;
- воспитание добросовестного налогоплательщика для реализации принципа добровольной уплаты налогов.
- осуществление оперативного реагирования на предложения налогоплательщиков.
- оказание дополнительных услуг налогоплательщикам - физическим лицам при администрировании имущественных налогов;
- организация индивидуального информирования налогоплательщиков о действующих налогах и сборах, ведение информационно-разъяснительной работы среди населения региона в целях повышения общего уровня налоговой грамотности.

В последнее время тема, касающаяся проблем взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов, является одной из ключевых в дискуссиях, проводимых экономическим сообществом при участии представителей исполнительной власти и средств массовой информации. Налоговые органы ведут активную работу по поиску новых прогрессивных форм и методов работы с налогоплательщиками.

Итогом этой работы стал законопроект № 529630-6 «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации, внесенный на рассмотрение в Государственную Думу в мае 2014 года, который предлагал введение в законодательство РФ института «горизонтального налогового мониторинга».

Данный вид налогового администрирования был впервые опробован в Нидерландах еще в 2004 году, а сейчас широко применяется в мировой практике (США, Великобритания и др.). Горизонтальный мониторинг в 2012-2013 гг. в качестве пилотного проекта опробован Федеральной Налоговой Службой России и отдельными крупнейшими налогоплательщиками, такими как ОАО "РусГидро", ОАО "Мобильные телесистемы", ОАО "Интер РАО ЕЭС", международной организацией "Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.", ОАО "Северсталь" [2].

24 октября 2014 года государственной Думой принят Федеральный закон №348-ФЗ, который вводит в действующее налоговое законодательство новое понятие – «налоговый мониторинг». Часть I Налогового кодекса РФ дополнена разделом V.2 «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга», который состоит из двух глав:

- 14.7 «Налоговый мониторинг. Регламент информационного взаимодействия»;
- 14.8 «Порядок проведения налогового мониторинга. Мотивированное мнение налогового органа».

Закон вступил в силу с 01 января 2015 года.

Рассмотрим основные понятия и порядок проведения налогового мониторинга.

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с Налоговым Кодексом возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) – организацию [1, ст.105.26].

Суть новой формы взаимодействия между сторонами заключается в том, что налогоплательщик до подачи налоговой декларации может разрешить спорные вопросы налогообложения. А налоговый орган в режиме реального времени получает доступ к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика и может проверять правильность и своевременность отражения финансово - хозяйственных операций налогоплательщиком для целей определения налоговой базы.

Горизонтальный мониторинг предусматривает полное раскрытие информации о своей деятельности со стороны компаний-налогоплательщиков, высокую степень открытости для налоговых органов, прозрачность заключаемых сделок, и это позволяет налоговым органам осуществлять налоговый контроль на постоянной основе. Тем не менее, в случаях, когда имеются спорные вопросы по налогообложению сделок, эти компании могут предоставить информацию о совершенных или предполагаемых трансакциях для получения разъяснения по данному вопросу, и в дальнейшем скорректировать свою налоговую политику. [4]

В данном случае налоговые органы преследуют свои цели: более оперативно и качественно осуществлять функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью перечисления в соответствующий бюджет налогов и сборов. Такой подход позволит повысить прогнозируемость поступлений налогов во все уровни бюджетной системы РФ, а также своевременно выявлять пробелы и предотвращать возникновение возможных конфликтов в налоговом законодательстве. Внедрение налогового мониторинга на постоянной основе будет способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с сокращением налоговых споров и повышению уровня грамотности налогоплательщиков по уплате налогов.

По моему мнению, для организаций, участвующих в проведении налогового мониторинга, существует определенное преимущество в том, что за период, в отношении которого осуществляется налоговый мониторинг, не проводятся выездные налоговые проверки и налоговые декларации не подлежат камеральным проверкам. Соответствующие изменения внесены в ст. 88 и 89 НК РФ. Но из этих правил есть исключения. Общим исключением является досрочное прекращение налогового мониторинга.

Основаниями для проведения камеральной налоговой проверки при проведении налогового мониторинга являются:

- представление налоговой декларации (расчета) позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг;

- представление налоговой декларации по НДС, в которой заявлено право на возмещение налога, или налоговой декларации по акцизам, в которой заявлена сумма акциза к возмещению;

- представление уточненной налоговой декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджетную систему РФ, или увеличена сумма полученного убытка по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом).

Выездная налоговая проверка при проведении налогового мониторинга может быть проведена в следующих случаях:

- проведение выездной налоговой проверки вышестоящим налоговым органом – в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего налоговый мониторинг;

- невыполнение налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа;

- представление налогоплательщиком уточненной налоговой декларации (расчета) за период проведения налогового мониторинга, в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом).

Однако существует ряд проблем, которые необходимо решить для внедрения системы мониторинга в жизнь. Одной из самых главных проблем, с технической точки зрения, при проведении налогового мониторинга, является проблема информационного взаимодействия между организацией и налоговым органом. Для этого ФНС РФ должна разработать и утвердить форму и требования к регламенту информационного взаимодействия.

В регламенте должен быть прописан порядок представления налоговому органу документов в электронной форме или доступа к информационным системам организации, в которых содержатся указанные документы (информация), по выбору организации. Также в регламенте должен быть установлен порядок ознакомления налогового органа с подлинниками таких документов в случае необходимости.

Налоговым кодексом установлены следующие условия, при одновременном соблюдении которых организация вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга:

- совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДПИ, подлежащих уплате в бюджетную систему РФ за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, составляет не менее 300 миллионов рублей;

- суммарный объем полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 миллиардов рублей;

- совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 миллиардов рублей. [1, ст.105.26]

Заявление о проведении налогового мониторинга представляется не позднее 1 июля года, предшествующего периоду, за который проводится налоговый мониторинг:

- организацией – в налоговый орган по месту нахождения данной организации;

- организацией, в соответствии со статьей 83 НК РФ отнесенной к категории крупнейших налогоплательщиков, – в налоговый орган по месту ее учета в качестве крупнейшего налогоплательщика. [1. ст.105.27]

С заявлением о проведении налогового мониторинга представляются:

- регламент информационного взаимодействия по установленной форме;

- информация об организациях, о физических лицах, которые прямо и (или) косвенно участвуют в организации, представляющей заявление о проведении налогового мониторинга, и при этом доля такого участия составляет более 25%;

- учетная политика для целей налогообложения организации, действующая в календарном году, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга.

По результатам рассмотрения данного заявления руководитель (заместитель руководителя) налогового органа до 1 ноября года, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга, принимает решение о проведении налогового мониторинга или об отказе. Законодатель установил конкретные основания для принятия решения об отказе в проведении налогового мониторинга:

- непредставление или представление не в полном объеме организацией документов (информации), указанных выше;

- несоблюдение организацией условий, позволяющих применять налоговый мониторинг (сумма подлежащих уплате налогов и т. д.);

- несоответствие регламента информационного взаимодействия установленным форме и требованиям к регламенту информационного взаимодействия.

Решение о проведении или об отказе в проведении налогового мониторинга направляется организации в течение пяти дней со дня его принятия.

Как видно из вышеприведенных критериев отбора предприятий и предъявляемых к ним требований, налоговый мониторинг на данном этапе возможен только в отношении крупнейших организаций. По оценкам специалистов, на начальном этапе применения этого новшества, под него может попасть около 2 тысяч плательщиков, соответствующих названным критериям. Но, по моему мнению, многие из них пока не готовы к новым методам администрирования.

По заявлениям представителей ФНС, идеи распространить этот механизм на всех не было, поскольку налоговый мониторинг касается сложных в применении вопросов и в основном предназначен для крупного бизнеса с выстроенной системой внутреннего контроля за соблюдением норм законодательства. Но, с другой стороны, можно предположить, что если данные меры будут признаны эффективными, в дальнейшем критерии доступа могут быть скорректированы. В качестве примера приводятся Нидерланды: в этой стране в мониторинге участвует и средний, и даже малый

бизнес – несколько десятков тысяч компаний. Но при этом мы должны учитывать, что данная система работает в Нидерландах более 10 лет, и масштаб ведения бизнеса не сопоставим с российским.

Давайте рассмотрим, каким образом будет проводиться горизонтальный мониторинг.

Налоговый мониторинг проводится налоговым органом на основании решения о проведении налогового мониторинга. Непосредственно периодом, за который проводится налоговый мониторинг, является календарный год, следующий за годом, в котором организация представила в налоговый орган заявление о проведении налогового мониторинга. Проведение налогового мониторинга начинается с 1 января года, за который проводится налоговый мониторинг, и оканчивается 1 октября года, следующего за периодом, за который проводился налоговый мониторинг.

Налоговым кодексом установлены конкретные случаи, когда налоговый мониторинг прекращается досрочно:

- неисполнение организацией регламента информационного взаимодействия, которое стало препятствием для проведения налогового мониторинга;

- выявление налоговым органом факта представления организацией недостоверной информации в ходе проведения налогового мониторинга;

- систематическое (два раза и более) непредставление налоговому органу в ходе проведения налогового мониторинга документов (информации), пояснений в порядке, предусмотренном статьей 105.29 НК РФ.

Налоговый орган должен уведомить организацию о досрочном прекращении налогового мониторинга в письменной форме в течение 10 дней со дня установления вышеприведенных обстоятельств, но не позднее 1 сентября года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг [1. ст.105.28].

Налоговый мониторинг проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями по месту нахождения налогового органа.

При проведении налогового мониторинга налоговый орган вправе истребовать у организации необходимые документы (информацию), пояснения, связанные с правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов и сборов.

Порядок представления документов (информации), пояснений при проведении налогового мониторинга полностью повторяет порядок представления документов при проведении налоговой проверки, установленный статьей 93 НК РФ.

Статьей 105.29 НК РФ установлен следующий порядок представления документов:

- документы могут быть переданы лично (через представителя), по почте заказным письмом, в электронной форме по телекоммуникационным

каналам связи или в порядке, предусмотренном регламентом информационного взаимодействия;

- представление документов на бумажном носителе производится в виде заверенных организацией копий.;

- срок представления документов – 10 дней со дня получения соответствующего требования. Если организация не может выполнить данное условие, то она должна письменно уведомить об этом налоговый орган с указанием причин и реальных сроков в течение дня, следующего за днем получения требования о представлении документов. Руководитель (заместитель руководителя) налогового органа вправе на основании указанного уведомления в течение двух дней со дня его получения продлить сроки представления организацией документов или отказать в продлении сроков, о чем выносится отдельное решение;

- налоговый орган не вправе истребовать у организации документы, ранее представленные в налоговый орган в виде заверенных организацией копий.

В случае если после рассмотрения представленных организацией пояснений, либо при их отсутствии налоговый орган установит факт, свидетельствующий о неправильном исчислении (удержании), неполной или несвоевременной уплате (перечислении) налогов и сборов, налоговый орган обязан составить мотивированное мнение в порядке, предусмотренном статьей 105.30 НК РФ.

Под мотивированным мнением налогового органа понимается позиция налогового органа по конкретным вопросам правильности исчисления и уплаты налогов и сборов. При этом оговорено, что мотивированное мнение направляется организации только при проведении налогового мониторинга.

Мотивированное мнение может быть составлено как по инициативе налогового органа – при установлении факта неправильного исчисления налогов, так и по запросу организации – в случае неясности по вопросам исчисления и уплаты налогов с изложением мнения организации по данному вопросу.

Также статьей 105.30 НК РФ установлен следующий порядок дальнейших действий налогового органа и налогоплательщика при получении мотивированного мнения:

- если организация соглашается с позицией налогового органа, то она уведомляет об этом налоговиков в течение одного месяца со дня мотивированного мнения и должна одновременно представить документы, подтверждающие выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии);

- если организация не согласна с позицией налогового органа по конкретному вопросу, то в течение одного месяца со дня его получения она представляет в налоговый орган разногласия. В этом случае налоговики

обязаны в течение трех дней со дня получения документов направить эти разногласия со всеми имеющимися у него материалами для инициирования проведения взаимосогласительной процедуры в ФНС. Регламент проведения взаимосогласительной процедуры установлен статьей 105.31 НК РФ.

По окончании проведения налогового мониторинга налоговый орган в срок не позднее двух месяцев должен уведомить организацию о наличии (отсутствии) невыполненных мотивированных мнений, направленных организации в ходе проведения налогового мониторинга.

Налоговый орган вправе направлять организации мотивированное мнение по всем вопросам, связанным с исчислением и уплатой налогов и сборов, за исключением вопросов, связанных с осуществлением контроля соответствия цен, примененных организацией в контролируемых сделках, рыночным ценам.

Несомненно, такой механизм взаимодействия позволит налоговому органу предупреждать налогоплательщика о налоговых рисках, а также представлять информацию о правильности исчисления налогов, если у налогоплательщика возникнут соответствующие вопросы. Установлены следующие сроки составления и направления мотивированного мнения:

- не позднее чем за три месяца до окончания срока проведения налогового мониторинга – мотивированное мнение может быть составлено по инициативе налогового органа;

- не позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг, – может быть направлен запрос организацией;

- в течение одного месяца со дня получения запроса – мотивированное мнение должно быть направлено этой организации. Данный срок может быть продлен налоговым органом на один месяц для истребования у этой организации или у иных лиц документов (информации), необходимых для подготовки мотивированного мнения, о чем налоговый орган сообщает организации в письменной форме в течение трех дней со дня принятия соответствующего решения;

- в течение пяти дней со дня его составления налоговым органом – для направления организации;

- в течение одного месяца со дня получения мотивированного мнения – в случае согласия организации с позицией налогового органа она уведомляет об этом налоговиков.

- в течение одного месяца со дня получения разъяснений – если организация не согласна, то она представляет в налоговый орган разногласия.

Хотим отметить, что в статьи 75 и111 НК РФ внесены следующие поправки. Выполнение налогоплательщиком мотивированного мнения, направленного ему в ходе проведения налогового мониторинга, освобождает организацию от начисления пеней на сумму недоимки, которая образовалась у налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) в результате выполнения им разъяснений налогового органа. Кроме этого, выполнение мо-

тивированного мнения налогового органа является обстоятельством, исключающим вину лица в совершении налогового правонарушения.

Если налоговый орган высказал свое мотивированное мнение по конкретному вопросу, но организация с ним не согласна, она обязана уведомить налоговый орган, инициируется проведение взаимосогласительной процедуры.

Взаимосогласительная процедура проводится руководителем или заместителем руководителя ФНС в течение одного месяца со дня получения разногласий и материалов, представленных налоговым органом, с участием налогового органа, которым составлено мотивированное мнение, и представителем организации, которая направила разногласия. Целью данной процедуры является выработка единой правовой позиции по вопросам налогообложения [1].

По итогам данного обсуждения мотивированное мнение налогового органа может быть изменено, а может быть оставлено прежним, о чем организация уведомляется в установленном порядке в течение трех дней со дня составления соответствующего документа.

После чего организация должна принять окончательное решение в течение одного месяца со дня получения нового уведомления: согласиться с мнением налоговиков и доложить о выполнении их указаний или не согласиться. О своем решении организация также должна уведомить налоговый орган. Однако невыполнение налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа является основанием для проведения выездной налоговой проверки.

Таким образом, горизонтальный налоговый мониторинг, базирующийся на анализе и обработке информации о налоговых поступлениях в бюджетную систему, систематизированном опыте выявления налоговых схем, оценке вероятности их использования, анализе финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, позволяет выявить зоны риска как для государства, так и для налогоплательщика и оценить их последствия на всех уровнях бюджетной системы.

Кроме того, исключение организации (предприятия) из зоны риска, гарантия прозрачности финансовой отчетности и открытости коммерческой деятельности, будет способствовать размещению акций иностранными инвесторами. При этом привлечение иностранных инвесторов имеет несомненное преимущество, так как сможет способствовать внедрению новейших промышленных технологий и повышению конкурентоспособности отечественной продукции в условиях обострения экономического кризиса [3].

Как следует из проведенного нами исследования, горизонтальный мониторинг - это важнейшее прогрессивное направление развития отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Однако для того, чтобы этот метод был успешно реализован и дал хорошие результаты, налоговая служба должна создавать четкие инструк-

ции для сотрудников, которые будут нести персональную ответственность за неукоснительное соблюдение установленной системы внутреннего контроля [4]. Это условие имеет важнейшее значение в развитии отношений нового уровня между налогоплательщиками и налоговыми органами. Для выживания в сегодняшних условиях жесточайшей конкурентной борьбы, каждый хозяйствующий субъект пытается предотвратить утечку какой-либо информации. Следовательно, применение метода горизонтального мониторинга требует гарантий со стороны налоговых органов, в том, что предоставляя доступ налоговикам к базам бухгалтерского и налогового учета, а также к данным финансовой отчетности, налогоплательщики должны быть уверены в сохранении коммерческой тайны компании.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 1. Федеральный закон РФ от 31.07.1998, № 146-ФЗ.
2. Официальный сайт ФНС России. Режим доступа: www.nalog.ru
3. Федорова Е.А. Задачи инновационного развития Российской экономики // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 2. Тула: Издательство ТулГУ, 2011. С. 8.
4. Савина Е.О. Горизонтальный мониторинг как инструмент эффективного налогового администрирования // Налоги и финансовое право. 2014. №8. С. 204-205
5. Территориальный орган Федеральной службы государтсвенной статистики по Тульской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

Маркеева Татьяна Петровна, канд. экон. наук, доц., Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Осетрова Марина Викторовна, директор, osetrova-m@mail.ru, Россия, Тула, ООО «АудитСоюз»

THE ORGANIZATION AT THE ENTERPRISES OF HORIZONTAL TAX MONITORING

T.P. Markeeva, M.V. Osetrova

Now the new section "Tax Control in the form of Tax Monitoring" is entered into the Tax code of the Russian Federation. The organization of horizontal tax monitoring is one of the main directions of development of legal relationship between tax authorities and taxpayers.

Key words: tax control, tax risks, horizontal monitoring, tax monitoring.

Markeeva Tatyana Petrovna, candidate of economic sciences, docent, Russia, Tula. Tula State University,

Osetrova Marina Victorovna, director, osetrova-m@mail.ru, Russia, Tula, Open Society «AuditSoyuz»

УДК 658.153

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАЦИОННОГО И ФИНАНСОВОГО ЦИКЛОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.О. Козлова, Т.П. Маркеева

Представлены результаты проведенного исследования о влиянии продолжительности операционного и финансового циклов на платежеспособность и финансовую устойчивость крупных предприятий Тульской области.

Ключевые слова: операционный цикл, финансовый цикл, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Одной из задач повышения эффективности работы предприятия и укреплению его платежеспособности является управление взаимосвязанными циклами – операционным циклом и финансовым циклом. Операционный цикл представляет собой время полного оборота оборотных активов предприятия. Финансовый цикл характеризует движение денежных средств от момента оплаты сырья, материалов, комплектующих изделий поставщикам до момента поступления средств от продажи готовой продукции, другими словами, финансовый цикл представляет собой время полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы и характеризует период дефицита денежных средств у предприятия [1].

Операционный цикл включает в себя две разные по экономическому содержанию составляющие: производственно-коммерческий цикл и период инкассации дебиторской задолженности. Производственно-коммерческий цикл характеризует движение материальных потоков от момента поставки на предприятие сырья, материалов, комплектующих изделий до момента продажи готовой продукции (рис.1). Период инкассации дебиторской задолженности представляет собой время оборота дебиторской задолженности, начиная от момента продажи готовой продукции до момента поступления денежных средств за поставленную продукцию на предприятие.

В общем случае связь между финансовым и операционным циклами отражается следующим выражением:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{ПО}_{\text{КЗ}}, \quad (1)$$

где ФЦ – продолжительность финансового цикла; ОЦ – продолжительность операционного цикла; $\text{ПО}_{\text{КЗ}}$ – период оборота кредиторской задолженности в днях.

Операционный цикл предприятия можно оценить на основе продолжительности оборота отдельных видов оборотных активов предприятия:

$$\text{ОЦ} = \text{ПО}_{\text{М}} + \text{ПО}_{\text{НП}} + \text{ПО}_{\text{ГП}} + \text{ПО}_{\text{ДЗ}} + \text{ПО}_{\text{Авыд}}, \quad (2)$$

где $ПО_М$ – период оборота запасов сырья, материалов, комплектующих изделий в днях; $ПО_{НП}$ – период оборота незавершенного производства в днях; $ПО_{ГП}$ – период оборота запасов готовой продукции в днях; $ПО_{ДЗ}$ – период оборота дебиторской задолженности в днях; $ПО_{Авыд}$ – период оборота авансов, выданных за закупаемые материалы с учетом удельного веса материальных ценностей, поступивших на условиях предоплаты, в днях.

Структура операционного и финансового циклов предприятия

Учитывая (1), (2), а также разную структуру кредиторской задолженности и возможность поступления на счет предприятия частичной или полной предоплаты за поставляемую продукцию, получим окончательное выражение для финансового цикла предприятия:

$$ФЦ = ПО_М + ПО_{НП} + ПО_{ГП} + ПО_{ДЗ} + ПО_{Авыд} - \\ -ПО_{КЗ} - ПО_{ПКЗ} - ПО_{Апол}, \quad (3)$$

где $ПО_{ПКЗ}$ – период оборота прочей кредиторской задолженности в днях; $ПО_{Апол}$ – период оборота авансов, полученных за поставляемую продукцию с учетом удельного веса готовой продукции, поставляемой на условиях предоплаты, в днях.

С целью укрепления платежеспособности предприятия стремятся сократить как продолжительность операционного цикла, так и продолжительность финансового цикла.

На продолжительность операционного цикла влияют четыре фактора: величина периода оборота запасов сырья, материалов и комплектующих изделий; величина периода оборота незавершенного производства; величина периода оборота запасов готовой продукции; величина периода инкассации дебиторской задолженности.

Два первых фактора зависят от используемой на предприятии технологии производства. Период оборота незавершенного производства характеризует продолжительность процесса производства. Очевидно, что производства с высокой степенью автоматизации имеют меньшую величину продолжительности процесса производства. Используемые в процессе производства сырье и материалы в зависимости от технологии могут обладать разной степенью доступности на рынке как с точки зрения цены, так и объемов предложения, а также ритмичности поставок. Поэтому, выбирая технологию производства, предприятие должно оценить последствия для объема его средств, которые будут связаны в запасах в связи с необходимостью достижения бесперебойности производственного процесса [2, 3].

На длительность периода оборота запасов готовой продукции влияет степень востребованности продукции рынком, в том числе наличие постоянных потребителей, а также общеэкономические тенденции.

В свою очередь, продолжительность периода инкассации дебиторской задолженности зависит от политики предприятия в сфере управления дебиторской задолженностью.

Следует отметить, что два первых фактора являются более устойчивыми в отличие от двух последних, что требует от предприятия более пристального мониторинга как состояния сбыта готовой продукции, так и ситуации с погашением дебиторской задолженности потребителями.

Рассмотрим, какие результаты по продолжительности операционного и финансового циклов имеют предприятия Тульской области. На основе данных публичной финансовой отчетности [4] нами были рассчитаны периоды оборачиваемости отдельных оборотных активов двух предприятий Тульской области, имеющих устойчивые положительные финансовые результаты деятельности, а именно ОАО «Тулачермет» (производство черных металлов) и ОАО НОК «АЗОТ» (производство удобрений и азотных соединений) (табл.). При расчете соответствующих показателей использовались следующие методические подходы с учетом доступности только публичной отчетности.

1. Расчет периодов оборачиваемости производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской и кредиторской задолженностей в днях определялся как отношение их среднегодовых величин к выручке за год, помноженное на 360 дней. Среднегодовые величины рассчитывались как полусумма значений соответствующих показателей на начало и конец года.

2. Для расчета потребности в собственном оборотном капитале использован следующий алгоритм:

2.1. Определение средней величины дебиторской задолженности свободной от доли, приходящейся на прибыль от продаж. Для этого по отчету о финансовых результатах рассчитан уровень прибыли от реализации как отношение суммы прибыли от продаж к сумме выручки. Уровень прибыли от продаж принимается за долю дебиторской задолженности, приходящейся на прибыль от продаж.

2.2. Определение средней величины вложенного в текущие активы капитала как суммы средних величин авансов, выданных поставщикам, производственных запасов, остатков незавершенного производства, остатков готовой продукции и средней величины дебиторской задолженности свободной от доли, приходящейся на прибыль от продаж.

2.3. Расчет потребности в собственном оборотном капитале как разности средней величины вложенного в текущие активы капитала и средних остатков кредиторской задолженности в совокупности с авансами, полученными от покупателей.

Показатели операционного и финансового циклов, платежеспособности и финансовой устойчивости

№ п/п	Показатель	ОАО «Тулачермет»		ОАО НОК «АЗОТ»	
		2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.
1	Длительность хранения производственных запасов, дн.	22,47	25,49	20,11	24,94
2	Длительность процесса производства, дн.	0,397	0,456	0,722	0,608
3	Длительность хранения готовой продукции, дн.	1,319	1,392	4,688	4,884
4	Период погашения дебиторской задолженности, дн.	23,6	22,89	41,46	43,14
5	Продолжительность операционного цикла, дн.	47,79	50,22	66,98	73,58
6	Средний срок погашения кредиторской задолженности, дн.	52,25	33,44	29,98	29,31
7	Продолжительность финансового цикла, дн.	-4,46	16,79	37,67	44,27
8	Потребность в собственном оборотном капитале, тыс. руб.	-4905778	-547491	1172222	-484489
9	Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	-96371	-706252	-9309580	914206
10	Потребность в краткосрочных кредитах и займах, тыс. руб.	-4809407	158761	10481802	-1398695
11	Фактическая сумма краткосрочных кредитов, тыс. руб.	2889596	3344348	15572560	600814
12	Коэффициент текущей ликвидности	1,000632	0,912645	0,533049	1,437144
13	Коэффициент автономии	0,444731	0,421475	0,358392	0,75392

3. Величина собственного оборотного капитала определялась как разность собственного капитала (раздела III баланса) и стоимости внеоборотных активов (раздела I баланса).

4. Потребность в краткосрочных кредитах и займах рассчитывалась как разность величины потребности в собственном оборотном капитале и величины собственного оборотного капитала.

5. Коэффициент текущей ликвидности рассчитан по отношению величины оборотных активов к величине текущих обязательств.

6. Коэффициент автономии рассчитан как отношение величины собственного капитала к величине валюты баланса.

Длительность операционного цикла в ОАО «Тулачермет» в 2014 г. составила 47,8 дн., что лучше по сравнению с 50,2 дн. в 2013 г. Основной вклад в продолжительность операционного цикла вносят период хранения запасов 22,5 дн. и период погашения дебиторской задолженности 23,6 дн. Срок погашения кредиторской задолженности в 2014 г. существенно увеличился до 52,25 дн. с 33,4 дн. в 2013 г. В связи с чем финансовый цикл стал отрицательным –4,46 дн. (в 2013 г. продолжительность финансового цикла составляла 16,8 дн.). Следовательно, ОАО «Тулачермет» не нуждалось в собственном оборотном капитале, поскольку финансирование осуществлялось за счет кредиторской задолженности.

Кроме того, несмотря на то что собственный оборотный капитал у организации еще является отрицательной величиной (хотя в 2014 г. это значение улучшилось по сравнению с предыдущим годом) в 2014 г. отсутствовала и потребность в краткосрочных кредитах и займах. Однако фактическая сумма краткосрочных кредитов и займов на отчетную дату составила 2889596 тыс. руб. Данная сумма сопоставима с увеличением стоимости внеоборотных активов, поэтому можно предположить, что организация использовала краткосрочные кредиты и займы для финансирования внеоборотных активов, что экономически не выгодно в связи с более высокой стоимостью краткосрочных кредитов.

В предыдущем году организация не испытывала потребности в собственном оборотном капитале, поскольку финансирование оборотных активов также осуществлялось за счет кредиторской задолженности. Однако организация испытывала потребность в заемном финансировании на отчетную дату в объеме 158761 тыс. руб., которых не хватало для финансирования внеоборотных активов. Тем не менее организация привлекла заемное финансирование в двукратно большем объеме (3344348 тыс. руб.). экономически это не было обосновано, что и сказалось на более низком значении коэффициента ликвидности. Поскольку авторы не располагают другой информацией, кроме публичной отчетности, то можно предполагать, что это может быть связано с неравномерностью поступления на предприятие денежных средств от потребителей в течение года. В противном случае можно предположить, что организация компенсирует недо-

статки управления финансовыми потоками посредством увеличения срока погашения кредиторской задолженности.

Рассмотрим ситуацию в ОАО НОК «АЗОТ». У данной организации продолжительность операционного цикла выше и составляет 67 дней в основном за счет длительного периода погашения дебиторской задолженности, составляющего 41,5 дня. Продолжительность периода хранения производственных запасов в 20,1 дн. сопоставима с первой организацией, в то время как длительность хранения запасов готовой продукции несколько больше и составляет 4,7 дн. Следует отметить, что по сравнению с предыдущим годом в ОАО НОК «АЗОТ» на 4,8 дн. сократилась продолжительность хранения производственных запасов, на 1,7 дн. сократился срок погашения дебиторской задолженности. При этом срок погашения кредиторской задолженности практически не изменился и составил 30 дней. Таким образом, продолжительность финансового цикла сократилась с 44,3 дн. в 2013 г. до 37,7 дн. в 2014 г.

В 2013 г. у организации не было потребности в собственном оборотном капитале, а также в краткосрочных кредитах и займах, поэтому незначительная величина привлеченных краткосрочных кредитов в объеме 600814 тыс. руб. существенно не ухудшило текущую платежеспособность организации, коэффициент текущей ликвидности составил 1,44. О достаточной финансовой устойчивости свидетельствовал и коэффициент автономии, составлявший 0,75. В 2014 г. Ситуация поменялась: возможно, вследствие экономического кризиса как результата «войны экономических санкций» или по каким-то другим причинам, акционеры сократили объем собственных источников финансирования деятельности организации более чем на 7 млрд руб. при увеличении валюты баланса на 5 млрд руб. В результате сократился собственный оборотный капитал, появилась потребность в краткосрочных кредитах и займах, снизилась текущая ликвидность организации, коэффициент текущей ликвидности сократился до 0,53, ухудшилась финансовая устойчивость организации, коэффициент автономии сократился до 0,36.

Проведенное исследование показало, что организации используют разные подходы для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости. В частности, в ОАО «Тулачермет» в кризисной ситуации использовали в качестве источника финансирования оборотных средств кредиторскую задолженность. Однако при этом неоправданно высокими оказались суммы привлеченных краткосрочных займов. Данной организации можно рекомендовать использовать существующие, хорошо себя зарекомендовавшие на практике методики управления продолжительностью операционного и финансового циклов, например [5].

ОАО НОК «АЗОТ» реализует более эффективные методики управления продолжительностью операционного и финансового циклов и платежеспособностью организации. Однако действия организации в условиях

кризиса продемонстрировали, что платежеспособность и финансовая устойчивость организации зависят не только от контроля продолжительности операционного и финансового цикла, но и от структуры источников финансирования хозяйственной деятельности организации.

Кроме того, можно сделать вывод, что российским компаниям не доступны внешние источники долгосрочного финансирования, поэтому им приходится привлекать для финансирования внеоборотных активов краткосрочные кредиты и займы, что снижает эффективность их использования.

Таким образом, для достижения цели повышения платежеспособности и финансовой устойчивости организации требуется разработка и реализация комплексного подхода, включающего мероприятия по управлению продолжительностью операционного и финансовых циклов и мероприятия по управлению структурой капитала организации, а также механизм координации разрабатываемых мероприятий с целью достижения не локальных максимумов эффективности от отдельных мероприятий, а интегрального максимума эффективности от скоординированного комплекса мероприятий.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2013. 1104 с.

2. Федорова Е.А., Козлова Н.О. Модернизация российских промышленных предприятий: технологический аспект // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2011. № 2. Ч.1. С. 3-10.

3. Федорова Т.А., Бельская Е.В. Механизм гармонизации производственной и коммерческой политик промышленного предприятия с учетом экономической безопасности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5. Ч.1. С. 132-143.

4. Официальный сайт Центра раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: htpp://e-diselosure.ru.

5. Леднев А. Как планировать продолжительность финансового и операционного циклов // Финансовый директор. 2011. № 2. С.11-19.

Козлова Надежда Олеговна, канд. техн. наук, зав. кафедрой, 95kno@mail.ru, Россия, Тула, Восточно-европейский институт экономики, управления и права,

Маркеева Татьяна Петровна, канд. экон. наук, доцент, fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

STUDY OF THE EFFECT OF THE DURATION OF THE OPERATING AND FINANCIAL CYCLES THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISES OF THE TULA REGION

N.O. Kozlova, T.P. Markeeva

The article presents the results of a study on the effect of the duration of operating and financial cycles on the solvency and financial stability of large enterprises of the Tula region.
Keywords: operating cycle, financial cycle, solvency, financial stability.

Kozlova Nadezhda Olegovna, candidate of technics, head of the Department of Mathematics and Informatics, 95kno@mail.ru, Russia, Tula, The East European Institute of economics, management and law,

Markeeva Tatiana Petrovna, candidate of economics, docent of the Department "Finance and management", fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, The Tula State University

УДК 339.138 (075.8)

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В.Э. Комов

Рассматриваются проблемы управления природоохранной деятельностью на уровне муниципалитета. В условиях неблагоприятной для жизнедеятельности экологической обстановки обеспечить права граждан РФ, гарантированные Конституцией, стало одной из важнейших задач как государства, так и органов местной власти.
Ключевые слова: местное самоуправление, охрана природы, правовой акт по охране окружающей среды, муниципальная деятельность, муниципальное управление, общественная экологическая экспертиза, экологическое лицензирование.

Объектами охраны окружающей среды от загрязнения, истощения, деградации, порчи, уничтожения и иного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности в муниципальном образовании «Алексинский район», согласно Закона «Об охране окружающей среды», являются:

- земли, недра, почвы;
- поверхностные и подземные воды;
- леса и иная растительность, животные и другие организмы и их генетический фонд;
- атмосферный воздух.

Говоря о статусе городского округа муниципального образования, следует отметить тот факт, что по смыслу концепции муниципальной реформы в России предполагалось, что статусом городского округа будут наделяться крупные и экономически самодостаточные города - промышленные центры. И в некоторых регионах при проведении муниципальной реформы и наделении

муниципальных образований статусом в 2003-2005 годах так и произошло. Вместе с тем, во многих регионах России статусом городских округов были наделены муниципальные образования, занимающие большую площадь и не всегда имеющие высокий уровень урбанизации. В то же время во многих других регионах крупные города не были наделены статусом городского округа и стали городскими поселениями в муниципальных районах.

То же самое в данном случае произошло и с бывшим Алексинским муниципальным районом, ставшим городским округом, в котором преобладающее большинство занимают сельские населенные пункты с большой территорией земель сельскохозяйственного назначения, лесными массивами и водными ресурсами.

В данном случае на вновь образованный городской округ Законом Тульской области № 2140 и Законом Тульской области «Об охране окружающей среды в Тульской области» возложены полномочия, как городского округа, так и муниципального района.

Согласно статьи 7 федерального закона РФ «Об охране окружающей среды» и статьи 7 Устава муниципального образования «Алексинский район» к вопросам местного значения относятся сбор, вывоз, утилизация и переработка бытовых и промышленных отходов.

В администрации муниципального образования данными вопросами занимается отдел природопользования и охраны окружающей среды, организационно входящий в структуру Управления по вопросам жизнеобеспечения, ГО и ЧС.

В своей работе отдел руководствуется Положением об Отделе природопользования и охраны окружающей среды и Положением об организации мероприятий межпоселенческого характера по охране окружающей среды на территории муниципального образования «Алексинский район» Тульской области.

Отдел состоит из: начальника отдела, ведущего специалиста и техника.

Задачами, решаемыми отделом, является:

- организация рационального использования и воспроизводства природных ресурсов;
- организация утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов;
- организация создания, развития и обеспечение охраны лечебно-оздоровительных местностей и особо охраняемых природных территорий местного значения на территории муниципального образования;
- осуществление переданных государственных полномочий в сфере охраны окружающей среды.

В своей работе отдел тесно взаимодействует с комитетом по правовой работе, комитетом имущественных и земельных отношений, комитетом архитектуры и градостроительства, управлением по административно-

техническому надзору, отделом по взаимодействию с ОМСУ и организационной работе.

Согласно ст. 5.1 Положения об организации мероприятий межпоселен-ческого характера финансовое обеспечение деятельности по охране окружающей среды на территории муниципального образования является расходным обязательством муниципального образования и осуществляется за счет средств местного бюджета, предусмотренных на осуществление полномочий в области охраны окружающей среды.

Учитывая данный фактор, можно сравнить расходы на экологические мероприятия и доходы, полученные от деятельности отдела, с доходной и расходной частью муниципального бюджета.

Отдел природопользования и охраны окружающей среды администрации муниципального образования вправе организовывать и осуществлять муниципальный контроль по вопросам, предусмотренным региональным законом «Об охране окружающей среды на территории Тульской области» № 920-ЗТО и Положением об организации межпоселенческих мероприятий.

В результате выполнения контрольных функций и реализации результатов этих действий образуется доход в муниципальный бюджет в виде платежей, поступающих как плата за пользование природными ресурсами и негативное воздействие на природу (табл.1).

Таблица 1

Динамика доходов муниципального бюджета и платежей за пользование природными ресурсами, тыс. руб.

Наименование	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**
Доходы, всего	2 000 159	828 189,4	968 567,8	1 126 494,5
В т.ч. платежи за пользование природными ресурсами:	838,1	1 598,7	1 987,7	2 097,2
- плата за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный источник	*	*	330,5	240,0
- плата за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты	*	*	485,1	817,1
- плата за размещение отходов производства и потребления	*	*	1 171,3	1 040,9
Доля платежей за природопользование в доходах бюджета, в %	0,05%	1%	1%	1%

*- нет данных

Как очевидно из данных табл.1, несмотря на то, что платежи в бюджет за природопользование неуклонно растут, доля их в общих доходах бюджета не превышает 1%.

Рассмотрим теперь расходы бюджета общие и долю расходов на мероприятия по охране окружающей среды (табл.2).

Таблица 2

Динамика расходов муниципального бюджета и расходов на обеспечение мероприятий по охране окружающей среды, тыс. руб.

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Расходы, всего	1 924 555,4	808 377,2	936 723,4	1 214 943,6
Расходы на мероприятия по охране окружающей среды	160,0	423,9	157,8	1 000,0
Доля расходов на охрану окружающей среды в общих расходах, в %	0,01%	0,06%	0,02%	0,09%

Как видно из данных табл.2, расходы на мероприятия по охране окружающей среды финансируются по методу остаточного принципа и не превышают в доле общих расходов даже 0,1%.

Остаточный принцип финансирования мероприятий по охране окружающей среды подтверждает и соотношение доходов, полученных за природопользование, и расходов на эти мероприятия (табл.3).

Таблица 3

Соотношение доходов и расходов по природопользованию, тыс. руб и %

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доходы от платежей за пользование природными ресурсами, тыс. руб.	838,1	1 598,7	1 987,7	2 097,2
Расходы на мероприятия по охране окружающей среды, тыс. руб.	160,0	423,9	157,8	1 000,0
Превышение доходов над расходами, %	477 %	377 %	1159 %	109,7%

Несмотря на значительный рост расходов на мероприятия по охране окружающей среды в 2014 году, среднее превышение доходов над расходами за анализируемый период составляет 530%, что говорит о том, что деятельность отдела по реализации межпоселенческих мероприятий в финансовом отношении оправдывает себя.

Решение вопросов местного значения муниципального района по организации мероприятий межпоселенческого характера по охране окружающей среды, в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», вопроса обеспечения конституционных прав граждан на благоприятную окружающую среду, снижения негативных

факторов на ее воздействие, улучшения экологической обстановки в районе, на основании Федерального закона от 10.01.2002 №7-ФЗ «Об охране окружающей среды», бюджетного кодекса Российской Федерации, решения Собрания представителей муниципального образования Алексинский район от 19.11.2008 № 11(45).38 «Об утверждении Положения об организации мероприятий по охране окружающей среды на территории муниципального образования Алексинский район», решения Собрания представителей муниципального образования Алексинский район от 15.06.2010 № 4(19).8 «О предоставлении администрацией Алексинского района информации по экологии района» определило целесообразность использования программно-целевого метода в реализации решения этих вопросов путем разработки и реализации муниципальных целевых программ.

В 2010 – 2011 годах загрязнение окружающей среды в Алексинском районе в основном было связано с дефицитом мощностей очистных сооружений по очистке канализационных стоков, принятых от сельскохозяйственных предприятий. Семь очистных сооружений в сельских поселениях работали с перегрузкой и находились в технически неисправном состоянии. Все сточные воды, сбрасываемые с очистных сооружений, считались неочищенными и поступали в водные объекты и на поверхность. Отсутствие обеззараживания сточных вод приводило к микробному загрязнению мест водопользования населения, к числу которых относятся родники, как не централизованный источник для питья.

Годовой объем неочищенных сточных вод составлял 145 709 куб. м. Согласно протоколов результатов исследования, проводимых филиалом федерального государственного учреждения здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии в Тульской области в г. Алексине» сточные воды после очистных сооружений сбрасывались в водные объекты и на поверхность с превышением предельно допустимой концентрации по следующим ингредиентам:

- взвешенным веществам,
- биохимическому потреблению кислорода,
- иону аммония,
- железу.

В силу этого в 2011 году при участии Отдела природопользования и охраны окружающей среды была разработана, а в 2014 году реализована, муниципальная целевая программа (МЦП) «Улучшение состояния окружающей среды на территории муниципального образования Алексинский район на 2012-2014 годы», основными целями которой являлось улучшение экологической ситуации путем снижения уровня загрязнения окружающей среды, развитие информационной базы ее состояния.

Задачами Программы являлось улучшение качества сбрасываемых сточных вод и предупреждение изменения состояния окружающей среды.

Общий объем финансирования программы составил 7 150,0 тыс. рублей (табл.4).

Таблица 4

Финансирование мероприятий муниципальной программы, тыс. руб.

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Районный бюджет	1000,0	1050,0	1100,0
Средства бюджетов сельских поселений	1750,0	1400,0	850,0

В рамках Программы также была разработана проектно-сметная документация на строительство артезианской скважины в н.п. Мичурино (498,9 тыс.руб., в том числе средства районного бюджета 423,9 тыс.руб., средства бюджета поселения - 75,0 тыс.руб.).

В результате реализации муниципальной программы «Улучшение состояния окружающей среды на территории муниципального образования Алексинский район на 2012-2014 годы» решены все поставленные задачи.

В настоящее время на территории Алексинского муниципального района действует муниципальная целевая программа «Благоустройство города Алексин, создание комфортных и безопасных условий для проживания и отдыха населения Алексинского района в 2014 – 2016 годах», утвержденная постановлением администрации муниципального образования Алексинский район.

Одним из разделов Программы является обеспечение надлежащего санитарного состояния территории города Алексин (финансирование программы представлено в табл.5).

Таблица 5

Финансирование мероприятий муниципальной программы, тыс. руб.

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Итого
Всего	120339,7	110295,6	113046,4	343681,7
Областной бюджет	7017,1	1357,4	1357,4	9731,9
Бюджет муниципального образования	17545,7	13882,4	16777,1	48205,2
Бюджеты сельских поселений	95776,9	95055,8	94911,9	285744,6

Как видно из данных табл.5, в финансирование программы включился региональный бюджет, несмотря на то, что по федеральному и региональному законам «Об охране окружающей среды» он это делать не обязан.

Причем, если сравнить соотношение выделенных на реализацию данной МЦП областных финансовых средств с поступлениями от Алексинского бюджета за 2014 год в виде платежей за природопользование (см. таб. 2.5), то они превышают поступления из Алексина (9731 тыс. руб. из областного бюджета и 2097,2 тыс. руб. из Алексинского бюджета).

Объемы финансирования Программы за счет средств бюджета муниципального образования Алексинский район ежегодно уточняются в установленном порядке при формировании проекта бюджета района на соответствующий год.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования Алексинский район на период 2007-2028 гг. Утверждена решением Собрания представителей МО «Алексинский район» от 26.12.2007 № 15(34).8. (в ред. от 16.09.2014 № 12(42).8). // Алексинские вести. 2007. 28 декабря // Алексинские вести. 2014. 18 сентября.

2. Положение об организации мероприятий межпоселенческого характера по охране окружающей среды на территории Алексинского района Тульской области. Утверждено решением Собрания представителей МО Алексинский район от 12.07.2013 № 21(41).8 // Алексинские вести. 2013. 14 июля.

3. О бюджете муниципального образования Алексинский район на 2014 год и на плановый период 2015-2016 гг.: постановление Собрания представителей МО «Алексинский район» от 20.12.2013 № 17(52).18 // Алексинские вести. 2013. 22 декабря.

4. Об исполнении бюджета МО «Алексинский район» за 2012 год: отчет. Постановление Администрации МО «Алексинский район» от 27.03.2013 № 412 // Алексинские вести. 2013. 29 марта.

5. Об исполнении бюджета МО «Алексинский район» за 2013 год: отчет. Постановление Администрации МО «Алексинский район» от 18.03.2013 № 383 // Алексинские вести. 2014. 21 марта.

6. Улучшение состояния окружающей среды на территории муниципального образования «Алексинский район» на 2011-2013 гг.: муниципальная целевая программа. Утверждена Постановлением Администрации МО «Алексинский район» от 27.09.2010 № 1950 (в ред. от 20.03.2012 № 389). // Алексинские вести. 2012. 22 марта.

7. О реализации целевой программы Улучшение состояния окружающей среды на территории муниципального образования «Алексинский район» на 2011-2013 гг.: доклад главы администрации МО «Алексинский район» // Алексинские вести. 2014. 16 января.

8. Благоустройство г. Алексин, создание комфортных и безопасных условий для проживания и отдыха населения Алексинского района в 2014 – 2016 гг: муниципальная целевая программа. Утверждена Постановлением Администрации МО «Алексинский район» от 18.11.2013 № 2738 // Алексинские вести. 2013. 24 ноября.

9. О состоянии и использовании земель в Алексинском районе Тульской области за 2011 - 2013 годы. Доклад главы администрации Алексинского района // Алексинские вести. 2014. 27 января.

Комов Валерий Энгельсович, канд. экон. наук, доц., (903) 658-68-41, com.valeri@ yandex.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве РФ

SOFTWARE-TRUST APPROACH IN ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT THE MUNICIPAL LEVEL

V.E. Komov

This article discusses the challenges of environmental management at the level of municipality. As a result of ill-advised impact of humanity on the environment at this stage of development, in an unfavourable ecological conditions for the life of the citizens of the Russian Federation to protect the rights guaranteed by the Constitution, to a favourable environment has become one of the most important tasks of both the State and local authorities and civil society of the country.

Keywords: local government, conservation, legislation on environmental protection, municipal activities, municipal administration, public ecological expertise, environmental licensing.

Komov Valeri Engelsovich, candidate of economy science, associate Professor, (903) 658-68-41, com. valeri @ yandex.ru, Russia, Tula, University of Finance under the Government of the Russian Federation

УДК 657

ОШИБКИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И БУХГАЛТЕРОВ, ПРИВОДЯЩИЕ К ШТРАФНЫМ САНКЦИЯМ

Т.Е. Карпова, Н.В. Лясковская

Рассмотрены ошибки работодателей и бухгалтеров, приводящие к применению штрафных санкций, пути их устранения и недопущения, приведены примеры.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда (МРОТ), ставка рефинансирования, налог на доходы физических лиц (НДФЛ), фриланс.

Должностные лица предприятий и организаций в процессе осуществления своей деятельности иногда допускают ошибки, приводящие к дополнительным затратам и штрафным санкциям. Например, могут быть ошибки при установлении размера заработной платы работника.

Заработная плата работника – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты**.** Не следует устанавливать зарплату ниже величины среднеотраслевого заработка, установленного на территории региона, иначе придется составлять пояснения в налоговую инспекцию о причинах низкого уровня зарплаты. Налоги организации не доначислят, но могут назначить выездную налоговую проверку.

При установлении размера заработной платы работодатели обязаны придерживаться Минимального размера оплаты труда (МРОТ). Минимальный размер оплаты труда является одним из видов государственных гарантий по оплате труда. В соответствии с частью 3 статьи 37 Конституции РФ каждый гражданин имеет право на вознаграждение за труд не ниже установленного федеральным законом МРОТ. Согласно статье 133 Трудового кодекса РФ, федеральный МРОТ устанавливается на всей территории РФ [ст.133, 2]. В соответствии с Федеральным законом от 01.12.2014 № 408-ФЗ с 01.01.2015 федеральный МРОТ составляет 5 965 рублей [5].

Заработная плата сотрудника за месяц не может быть ниже МРОТ, если он полностью отработал положенную норму рабочего времени и выполнил свои обязанности. В некоторых случаях расчет пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам производится исходя из Минимального размера оплаты труда. Исходя из МРОТ и индивидуальные предприниматели начисляют свои страховые взносы [ст. 3, 4].

Во многих субъектах РФ, согласно законодательству, кроме федерального (общероссийского) МРОТ действуют свои повышенные региональные минимумы [ст. 133.1, 2].

На территории субъектов РФ разрешается самостоятельно устанавливать размер Минимальной заработной платы работников, но не ниже федерального уровня (кроме работников, финансируемых за счет федерального бюджета). При расчете пособий и начислении страховых взносов региональный МРОТ не применяется, он касается только заработной платы. Региональный МРОТ устанавливают путем трехстороннего соглашения правительства субъекта РФ с объединением профсоюзов и объединением работодателей (союза промышленников и предпринимателей). Участниками этого соглашения становятся все работодатели региона, если они не успели отправить в течение 30 дней со дня публикации письменный мотивированный отказ на определенное время [ст. 133.1, 2]. Заработная плата в регионе должна быть не меньше регионального МРОТ. Для Тульской области в 2015 году он установлен: для организаций бюджетной сферы 10 000 руб.; для организаций внебюджетной сферы – 12 000 руб.

В случае выплаты заработной платы ниже МРОТ предусмотрены административная и материальная ответственности. Административной ответственности подвергаются руководители организаций и индивидуальные предприниматели в форме штрафа от 1 000 до 5 000 руб., а штрафам также подлежат и юридические лица в размере от 30 000 до 50 000 руб. Кроме того, может быть приостановлена деятельность организации до 90 суток [п. 1 ст. 5.27, 1]. Материальная ответственность работодателя перед работником предусмотрена в виде компенсации не ниже 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки [ст. 236, 2]. Например, работник получил месячную заработную плату в размере 4 965 руб., а должен был получить не меньше 5 965 руб. Работодатель обязан до-

платить работнику недоплаченную сумму – 1000 руб. и сумму компенсации за 30 календарных дней, которая определяется следующим образом:

Недоплаченная сумма × 1/300 ставки рефинансирования × 30 дн. = 1 000 руб. × 1/300 × 8,25% × 30 дн. = 8,25 руб. за месяц.

Ставка рефинансирования Банка России выполняет функцию экономического регулятора. Она используется в нашей стране в целях налогообложения, расчета пеней и штрафов. В настоящее время она формально не привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым Банком по отдельным видам операций, а с 01.01.2016 ставка рефинансирования будет привязана к ключевой ставке, их значения сравняются и это увеличит суммы выплат при доплатах до «минималки».

Доплата до МРОТ входит в состав месячной заработной платы и в бухгалтерском учете отражается проводками, соответствующими начислению заработной платы сотрудникам: Дебет 20, 23, 25, 26, 44; Кредит 70. С доплат удерживается налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и начисляются страховые взносы. Такие доплаты в налоговом учете отражаются в составе расходов на оплату труда при расчете налога на прибыль [8].

Работник может получить заработную плату меньше МРОТ, если он имел оклад в размере «минималки», но отработал месяц не полностью или не выполнил трудовые обязанности [ст. 133, 2]. Оплата труда работников-совместителей производится на условиях, установленных трудовым договором. При установлении нормированных заданий оплата производится за фактически выполненный объем работ (оказанных услуг), поэтому совместители тоже могут получать заработную плату ниже МРОТ [ст. 285, 2]. Продолжительность рабочей недели не может превышать 40 часов, но когда совместитель работает только четыре часа в день, то в неделю получится 20 часов. В этом случае заработная плата должна быть не меньше одной второй минимальной оплаты.

Когда сотрудник или индивидуальный предприниматель (ИП) работает не по трудовому, а по гражданско-правовому договору (например, по договору возмездного оказания образовательных услуг), тогда оплата производится по договоренности сторон и сумма прописывается в договоре. В этом случае ориентироваться на МРОТ не нужно. Если сотрудник зарегистрирован в качестве ИП, но принят на работу по трудовому договору на общих условиях, то его зарплата не может быть менее МРОТ [10].

Работодатель может устанавливать оклад меньше МРОТ в штатном расписании, но в таком случае недостающая сумма выплачивается в качестве компенсационных выплат. Суммарная оплата труда может состоять: из оклада, компенсационных и стимулирующих выплат. В этом случае также должно соблюдаться условие: «не менее Минимального размера оплаты труда» [ст.129, 2].

Бухгалтерия организации при начислении заработной платы работникам удерживает налог на доходы физических лиц (НДФЛ), поэтому в

итоге сотрудник получит сумму ниже МРОТ [п. 5 ст. 346.11, гл. 23, 3].

Повышению региональных МРОТ в субъектах РФ могут помешать следующие факторы:

- низкая рентабельность производства в отдельных отраслях;
- повышение Минимального размера оплаты труда вынуждает увеличивать оплату труда работникам низкой квалификации и приближать ее к зарплате работников высокой квалификации, т.е. приводит к «уравниловке»;
- региональное повышение оплаты труда должно финансироваться за счет собственных средств организаций [ст. 2, 4].

В 2016 году планируется увеличить размер МРОТ. Рассматриваются варианты Минфина – 6380 рублей и Минтруда – 6675 рублей или 7189 рублей. Это повлияет на расчет фиксированного размера личных страховых взносов предпринимателей. [9].

В Госдуме рассматривается проект изменений в статью 15.11 КоАП РФ, подготовленный в Минфине и одобренный Правительством, где предусматривается увеличение размеров штрафов и включение в перечень грубых ошибок новых пунктов. Исходя из этого, ошибки в бухгалтерском учете будут штрафоваться налоговиками чаще и весомее.

Грубые ошибки в перечне КоАП РФ и налоговом законодательстве отличаются. Административная ответственность грозит бухгалтеру за грубые ошибки в учете, указанные в примечаниях к статье 15.11 КоАП РФ.

Ошибки, за которые взимаются штрафы в настоящее время – это искажения в бухгалтерском учете, из-за которых организация занизила сумму начисленного налога не менее чем на 10 процентов и они привели к недоимке.

Ошибки, из-за которых может возникнуть недоимка:

- входной НДС принят к вычету на основании копий счетов-фактур из-за того, что поставщик задержал оригиналы (искажены данные по счетам 19 и 68 субсчет «Расчеты по НДС»), такой штраф можно оспорить, так как бухгалтер нарушил правила вычета НДС, предусмотренные [гл. 21, 3], а бухгалтерское законодательство этот вопрос не регулирует;
- налоговые расходы списаны на основании копий первичных документов из-за задержки оригиналов поставщиком, либо в первичных документах есть ошибки (например искажены данные по счету 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»), то такой штраф также можно оспорить, если это касается расходов, которые организация признала при расчете налога на прибыль, основываясь на специальных налоговых регистрах;
- если занижена стоимость основного средства на счетах 01 или 03, занижен налог на имущество, тогда штраф оспорить нельзя, так как ошибка связана с искажениями в бухгалтерском учете (налоговой базой является среднегодовая стоимость имущества, которая определяется по данным бухгалтерского учета) [п.1 ст.375, 3].

Грубой ошибкой считается также искажение строки бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов, но такие ошибки обычно не

приводят к недоимке.

После принятия проекта изменений будут штрафовать: за ведение двойной бухгалтерии, совершение неучтенных сделок, отражение несуществующих расходов и пассивов с ложным указанием их источников, за использование поддельных документов и фальсификацию бухгалтерской отчетности, учетных записей, счетов и финансовых отчетов.

В настоящее время размер административного штрафа небольшой. Должностных лиц могут оштрафовать на сумму от 2 000 до 3 000 руб. Поэтому налоговики не видят смысла часто проводить проверки бухгалтерского учета. После повышения штрафов налоговые органы будут заинтересованы чаще проводить проверки бухгалтерского учета, так как санкции составят от 5 000 до 10 000 руб. В случаях, когда ошибка допущена повторно, штраф может достигнуть 20 000 руб.

Бухгалтера могут оштрафовать за грубые ошибки, которые привели к искажению суммы налога, в течение года [п. 1 ст. 4.5, 1]. Этот срок рассчитывается, с даты подачи налоговой декларации. Если грубая ошибка привела к искажению бухгалтерской отчетности, то налоговые органы могут выписать штраф в течение только трех месяцев [ст. 4.5, 1]. Налоговые органы взыскивают административный штраф через суд.

Чтобы избежать штрафа за грубые ошибки, надо обнаружить их раньше налоговой проверки. Потом следует заплатить от организации недоимку, пени и подать уточненную налоговую декларацию в ИФНС [ст.15, 1] и [ст. 81, 3].

Начисляются пени в бухгалтерском учете следующими проводками:

- начислены пени по налогу на прибыль: Дебет 99 Кредит 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»;

- перечислены в бюджет недоимка и пени по налогу на прибыль: Дебет 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» Кредит 51.

Когда грубая ошибка не привела к недоимке, то можно внести исправления в данные бухгалтерского учета [ст.15, 1]. При исправлении ошибки необходимо руководствоваться правилами ПБУ 22/2010. Если обнаружена ошибка до того, как закончится год, то исправительные записи делаются текущей датой, а если год уже закончился, то декабрем. Если бухгалтер обнаружил существенную ошибку, но отчетность организации уже представлена собственникам и налоговикам, то ее необходимо исправить. К отчетности следует приложить пояснения о том, что второй вариант заменяет первоначальный [п. 8, 6 и 9].

Чтобы успешно осуществлять деятельность организации и законно сократить затраты на оплату труда администрации можно прибегнуть к удаленному или проектному формату работы (фрилансу). Фриланс приобрел популярность в маркетинге, IT, бухгалтерии, дизайне, консалтинге и других сферах услуг. Преимущества этого формата: работник сам выбирает удобный для себя график работы (это может быть неполный день, плавающий временной график, трех, четырех или 6-дневная неделя), но дол-

жен быть стабильный доступ в интернет; экономия (возможность работать дома), экономя на транспортные расходы, а также около двух - четырех часов, обычно затрачиваемых на дорогу до офиса; нет необходимости предоставлять оборудованное рабочее место в офисе, социальные гарантии (больничный лист); привлечение высококвалифицированных специалистов из регионов за меньшую заработную плату; работодатель производит оплату только за фактически выполненную работу, а не за часы в офисе; если качество исполнения работы не устраивает работодателя, то расторгнуть отношения с фрилансером проще, чем со штатным сотрудником.

Недостатками такого вида работы являются: отсутствие возможности контролировать процесс выполнения порученных заданий; самостоятельный поиск работы фрилансером; отсутствие подтвержденного дохода, а невозможность предоставить справку 2-НДФЛ исключает возможность получения потребительского или ипотечного кредитов [7].

Надеемся, что работодатели и бухгалтеры примут к сведению указанные предостережения и постараются не совершать перечисленные ошибки, а также найдут пути оптимизации оплаты труда своих сотрудников.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. и доп. от 01.10.2015).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015).

3. Налоговый кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 №117 ФЗ (ред.от 06.04.15).

4. Федеральный закон от 19.06.2000 №82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда ».

5. Федеральный закон от 01.12.2014 № 408-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

6. Приказ Минфина РФ от 28.06.2010 № 63 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) (с изм. и доп. от 06.04.2015).

7. Воронина А. Фрилансер: преимущества и недостатки для сотрудника и работодателя [Электронный ресурс]. 02.10.15. Режим доступа: www.klerk.ru

8. Иванова И.А., Бажинова Т.К. Перспективные меры, направленные на сближение налогового учета с бухгалтерским / И.А. Иванова, Т.К. Бажинова. // Известия СПбГАУ.- 2014.- № 15.

9. Сайт Главбух: http://www.glavbukh.ru/art/30496-oshibki-v-uchete-za-kotorye-oshtrafuyut-lichno-buhgaltera/

10. Самарцева И.Ф. Ситуации, когда зарплата сотрудника все-таки может быть меньше МРОТ [Электронный ресурс]. 02.10.15. Режим доступа: http://sambukh.ru/articles/situacii-kogda-zarplata-sotrudnika-vse-taki-mozhet-byt-menshe-mrot/

Карпова Татьяна Евгеньевна, канд. экон. наук, доц., Россия, Тула, ЧО УНИВЕРСИТЕТ (ТИЭИ),

Лясковская Нинель Вильевна, ст. препод., Россия, Тула, ЧО УНИВЕРСИТЕТ (ТИЭИ),

ERRORS EMPLOYERS AND ACCOUNTANTS, LEADING TO FINES

T.E. Karpova, N.V. Laskowski

The article describes the error of employers and accountants that lead to the application of fines, ways of their elimination and prevention, are examples.

Keywords: minimum wage (SMIC), the refinancing rate, the tax on personal income (PIT), freelance.

Karpova Tatiana Evgenievna, candidate of economy science, Associate Professor, Tula, Russia, Tula University (TIEI)

Laskowski Ninel Vilievna, Senior Lecturer, Tula, Russia, Tula University (TIEI)

УДК 657.9

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМЫХ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

А.В. Репкин, Н.А. Шибаева

Рассмотрены основные принципы оценки стоимости объектов недвижимости, относящихся к объектам культурного наследия, особенности применения подходов и методов расчета.

Ключевые слова: оценка, недвижимость, культурное наследие, стоимость.

В настоящее время существует проблема объективной оценки недвижимых объектов культурного наследия, используя существующие стандарты оценки. Профессиональная среда за последние годы предпринимает целенаправленные шаги для разработки адекватного стандарта оценки объектов культурного наследия.

Большой вклад в решение проблемы внесли одобренные Советом по оценочной деятельности на заседании от 23 июня 2015 г. «Методические рекомендации по оценке объектов недвижимости, отнесенных в установленном порядке к объектам культурного наследия» (далее МР) [1].

Методические указания были разработаны с целью определения конкретного подхода к оценке подобных специфических объектов. Основные рекомендации по применению подходов и методов в зависимости от целей оценки ОКН базируются на ФСО №7.

Так, согласно МР итоговый результат расчётов представляется без НДС, и проведение самих расчётов ведется без налога на добавленную стоимость. Используемые расчетные величины следует проверять на наличие НДС.

В зависимости от целей оценки для ОКН могут определяться: рыночная, инвестиционная, ликвидационная, кадастровая стоимости (в соответствии с п. 5 ФСО № 2); расчётные величины (в соответствии с п.9 ФСО № 7); другие виды стоимости, предусмотренные заданием на оценку, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также международными стандартами оценки [1].

В задании на оценку следует обязательно приводить определение, либо расширенную трактовку при использовании иных видов стоимости или расчетных величин.

Также в Задании на оценку могут быть указаны, в соответствии с ФСО № 7, затраты на создание (воспроизводство или замещение) ОКН.

Под затратами на воспроизводство ОКН понимаются затраты на воссоздание ОКН с использованием, в части, к которой предъявляются охранные обязательства, первоначального проекта (при наличии) или проекта воссоздания, обеспечивающих подлинность замысла, использование идентичных строительных материалов и, по возможности, технологий создания рассматриваемого объекта. При определении затрат на воспроизводство возможно в расчётах учитывать использование современных строительных машин и оборудования, а также технологий возведения, если это допускается проектом воссоздания, согласованным с соответствующим органом охраны.

Под затратами на замещение ОКН следует понимать затраты на воссоздание ОКН с сохранением элементов, к которым предъявляются охранные обязательства, при этом, в случае отсутствия требований органов охраны, допускается использование современных материалов и технологий, изменения в объёмно-планировочных и архитектурных решениях в части приспособления ОКН под современное использование [1].

В случае, если применяется комбинированный подход к определению затрат на воссоздание ОКН, то по охраняемым элементам определяются затраты на воспроизводство, а по всем остальным – затраты на замещение.

При отсутствии проекта воссоздания необходимо производить расчёт затрат на воссоздание объекта, основываясь на данных технической документации и/или результатов дополнительных исследований, о чём в отчёте об оценке должно быть сделано соответствующее допущение.

Оценку земельных участков в составе ОКН рекомендуется определять по рыночной стоимости в соответствии с требованиями ФСО №7. При оценке земельного участка в составе ОКН в случае наличия достоверных и достаточных для идентификации данных необходимо дополнительно учитывать возможный вклад в стоимость культурного слоя. Этот вклад может быть как положительным, так и отрицательным (уменьшать стоимость земельного участка).

В зависимости от целей оценки, для ОКН МР рекомендуют определять виды стоимости:

- для целей купли-продажи, в том числе приватизации (рыночная стоимость).

- для целей залога (рыночная стоимость исходя из его фактического использования, без проведения анализа его НЭИ, и ликвидационная стоимость ОКН - рыночная стоимость ОКН исходя из его фактического использования с учётом сокращённого срока экспозиции. При этом сокращённый срок экспозиции при определении стоимости для целей залога должен быть установлен в задании на оценку);

- в общем случае для целей страхования определяется стоимость воспроизводства.

При использовании доходного подхода к оценке ОКН следует учитывать возможность как дополнительной нагрузки по расходам для корректного определения чистого операционного дохода, так и различные льготы по налогообложению и иные показатели, введенные для стимулирования мер по сохранению памятников

В случае если в качестве аналогов использованы объекты без признаков ОКН, необходимо внесение соответствующих корректировок по ценообразующим факторам на этапе поэлементного сравнения.

Следует учитывать, что у ОКН стоимость реверсии - дохода от продажи объекта в конце периода владения или капитализированного дохода постпрогнозного периода в конце периода рассмотрения, как правило, не может быть меньше первоначальной стоимости ОКН, соответствующей затратам на воссоздание в соответствии с требованиями охранных обязательств в текущих ценах. Это связано с требованием охранных обязательств сохранения объекта, в то время как объект, не относящийся к ОКН, имеет ограниченный срок службы, и его стоимость со временем уменьшается [1].

При использовании сравнительного подхода важно понимать структуру стоимости ОКН. Ее составляющие – это, во-первых рыночная стоимость прав на земельный участок, относящийся к объекту культурного наследия (вклад месторасположения объекта), во-вторых, рыночная стоимость улучшений земельного участка, к которым не предъявляются требования охраны, и, наконец, рыночная стоимость улучшений, обладающих историко-культурной ценностью.

Аналоги в сравнительном подходе должны обладать схожей инвестиционной мотивацией с объектом оценки (ставка дохода на вложенные инвестиции, обладание вещью с историко-культурной ценностью).

В качестве корректировок, учитывающих признаки исторической и культурной значимости ОКН, могут быть использованы показатели, дающие возможность сопоставить оценку стоимости отдельных объектов-аналогов. Следует учитывать наличие таких факторов, как время создания ОКН, авторство, уникальность, градостроительная роль, историческая под-

линность, декор фасада и интерьеров, сохранность элементов, точек визуального восприятия и др., закрепленных в предмете охраны. Указанные корректировки могут быть положительными или отрицательными, в зависимости от того, какие объекты-аналоги используются в расчётах, и какова реакция рынка на наличие перечисленных факторов на дату оценки [1].

Согласование результатов оценки следует проводить в соответствии с требованиями ФСО № 1, ФСО № 3, ФСО № 7. При этом, если, к примеру, невозможно использовать сравнительный подход, рекомендуется привести ориентировочные значения (данные оферт, сделок), которые могут использоваться как проверочные к итоговому результату.

Таким образом, анализ состояния вопроса и существующих методических рекомендаций позволили сформулировать и обобщить в статье принципиальные положения и подходы к оценке объектов культурного наследия, применение которых на практике позволяет получать результаты, отражающие реальную картину при определении стоимости объектов культурного наследия.

Список литературы

1.Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".

2.Федеральный закон от 25.06.2002 N 73-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации".

3.Методические рекомендации по оценке объектов недвижимости, отнесенных в установленном порядке к объектам культурного наследия (утверждены Советом по оценочной деятельности, протокол заседания №17-АУ от 23 июня 2015 года).

4.Федеральный Стандарт Оценки №7 «Оценка недвижимости» (ФСО №7), утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 25 сентября 2014 года №611.

5.Федеральные Стандарты Оценки №1, №2, №3 (ФСО №1, ФСО №2, ФСО №3), утвержденные Приказами Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №№ 254, 255, 256 соответственно.

Репкин Андрей Викторович, канд. экон. наук, доц., a.repkin68@mail.ru, Россия, Тула, Тульский университет (ТИЭИ),

Шибаева Наталья Андреевна, гл. спец. сектора залоговой экспертизы по сделкам клиентских сегментов "Средний+" отдела по работе с залогами, Россия, Тула, Тульский ОСБ №8604 ПАО "Сбербанк"

APPRAISAL OF CULTURAL HERITAGE REAL ESTATE

A.V. Repkin, N.A. Shibaeva

The basic principles of appraisal of value of the cultural heritage real estates, feature of application of approaches and methods of valuation are considered.
Keywords: appraisal, real estate, cultural heritage, value.

Repkin Andrey Viktorovich, candidate of economic Sciences, docent, Rusia, Tula, Tula University (TIEI)

Shibaeva Natalia Andreevna, the main specialist of the sector of mortgage expertise on transactions customer segments "Middle" of the Department on work with collateral, Russia, Tula, OSB №8604 of JSC "Sberbank"

УДК 332.135

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Р.Е. Мансуров

Представлен анализ состояния зернопродуктового подкомплекса Тульской области в разрезе районов. Оценена возможность самообеспечения потребности региона в муке. Проведено зонирование посевов зерновых и определены места оптимального размещения потенциальных мукомольных мощностей. Представлен прогноз необходимого развития зернопродуктового подкомплекса области в перспективе до 2030 года.
Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, сельское хозяйство, размещение сельскохозяйственных предприятий, размещение мукомольных предприятий, продовольственная безопасность.

В настоящее время развитие внешнеполитической ситуации в мире складывается таким образом, что в отношении России рядом западных стран приняты различные санкции. Они носят экономический, финансовый и политических характер. В таких все усложняющихся внешних условиях актуальным представляется повышение внимания к вопросам собственной продовольственной безопасности. Ситуация усложняется еще и тем обстоятельством, что в последние десятилетия должного внимания к вопросам развития агропромышленного комплекса страны не уделялось. В результате в настоящее время большинство предприятий АПК имеют низкую конкурентоспособность и экономическую эффективность деятельности. В таких условиях необходима разработка комплекса мероприятий по развитию в разрезе подкомплексов АПК и регионов. Настоящая статья посвящена анализу состояния и оценке перспектив развития зернопродуктового подкомплекса Тульской области.

В настоящее время согласно данных оперативной отчетности Министерства сельского хозяйства Тульской области [1] валовой сбор в 2015

году составил 1372,7 тыс. тонн зерновых культур. Данные в разрезе районов и городских округов области представлены в табл.1. При этом принимались данные по пшенице, ржи, тритикале, ячменю и овсу, так как данные культуры являются основным источником сырья для мукомольного производства.

Таблица 1

Валовой сбор зерновых культур в 2015 году в районах Тульской области

№	Районы, городские округа	Площадь посевов, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, т
1	г.Тула	-	-	-
2	р.п.Новогуровский	-	-	-
3	г.Донской	-	-	-
4	г.Новомосковск	27698	27,7	76723,46
5	Алексинский	8417	26,5	22305,05
6	Арсеньевский	16112	27	43502,4
7	Белевский	6030	19,8	11939,4
8	Богородицкий	27423	28	76784,4
9	Веневский	10852	29	31470,8
10	Воловский	35282	28,6	100906,52
11	Дубенский	1850	15,8	2923
12	Ефремовский	50753	32	162409,6
13	Заокский	3213	14,9	4787,37
14	Каменский	30550	38,3	117006,5
15	Кимовский	30241	26,3	79533,83
16	Киреевский	16939	23,1	39129,09
17	Куркинский	34501	31,6	109023,16
18	Ленинский	4308	28,8	12407,04
19	Одоевский	20085	22,8	45793,8
20	Плавский	32812	30	98436
21	Суворовский	2200	17,4	3828
22	Тепло-Огаревский	27513	24,8	68232,24
23	Узловский	14287	26,4	37717,68
24	Чернский	39655	25,2	99930,6
25	Щекинский	33219	35,3	117263,07
26	Ясногорский	5364	19,9	10674,36
	Всего:	**479304**	**28,6**	**1372727,4**

Исходя из приведенных в таблице данных получается, что при величине отходов и усушки на среднеотраслевом уровне – 7% объем зерна после доработки составит – 1276636,5 тонн.

Если условно предположить, что весь полученный объем зерна может быть направлен в качестве сырья на мукомольное производство, то при выходе муки на уровне 75% [2] получим – 957477,4 тонн муки. Конечно, очевидно, что в практике весь полученный в области объем зерна не будет направлен на производство муки, т.к. существуют потребности на кормовые цели, на крупяное производство и пр. Однако в нашем случае важно оценить максимальный потенциал по производству зерна и муки в Тульской области.

Далее оценим величину нормативной потребности области в муке. Численность постоянного населения Тульской области, согласно информации органов статистики по состоянию на 1.01.2015г. составляет - 1513570 чел [3]. Действующая норма годового потребления хлебобулочных и макаронных изделий в пересчете на муку составляет 105 кг на человека [4]. Соответственно годовая норма потребления муки в Тульской области составит – 158924,9 тонн. В тоже время сейчас уровень производства муки в Тульской области составляет - 192,8 тыс.тонн в год [5]. Очевидно, что область может полностью обеспечить свою потребность в муке. Однако с учетом имеющего большого потенциала области по производству зерна актуальным представляется проработка вопроса дальнейшего развития мукомольных мощностей.

В настоящее время в регионе действуют следующие основные мукомольные предприятия: ОАО Тульский мукомольный завод (г.Тула), Тулахлебопродукт (г.Тула), Карасевский крупозавод (д.Караси, Воловский район), Кимовское хлебоприемное предприятие (г.Кимовск), Плавское хлебоприемное предприятие (г.Плавск) [6]. Их совокупная мощность по переработке зерна в муку оценивается на уровне 35-36 тонн в час, что позволяет производить более 190 тыс. тонн муки в год.

С учетом того, что область обладает отличным потенциалом для развития мукомольного производства, актуальным представляется вопрос о рациональном размещении будущих мукомольных мощностей. Имеющаяся в настоящее время структура размещения предприятий сложилась в условиях плановой экономики и сейчас по ряду причин требует пересмотра. В качестве основных можно выделить независимость собственника в принятии управленческих решений, а также острую необходимости минимизации транспортных затрат на доставку сырья к месту переработки и готовой продукции потребителю.

Таким образом, очевидно, что мукомольные предприятия необходимо размещать ближе к сырьевой базе - действующим площадям посевов зерна и ближе к населенным пунктам с наибольшей численностью населения - потенциальных потребителей продукции. Эта задача должна решаться методами многокритериальной оптимизации. В данном случае предлагается использовать метод «идеальной точки» [7]. В качестве критериев оптимизации выбраны следующие показатели: среднее расстояние до соседних районных центров, откуда осуществляется доставка зерна (км); численность населения близлежащих населенных пунктов (тыс.чел); площадь посевов

зерновых культур в близлежащих районах области (тыс.га). При этом средние расстояния до соседних районных центров определялись, как среднее арифметическое значение на основе данных о расстояниях между соответствующими населенными пунктами. Расчет производился на основе данных «Автомобильного портала грузоперевозок «Автодиспетчер» [8].

Численность населения Тульской области принималась согласно данных органов статистики. Площадь посевов зерна по данным Министерства сельского хозяйства Тульской области. Значения «идеальной точки» (далее ИТ), наилучшего значения по каждому критерию определялось следующим образом. По «Среднему расстоянию» лучшим принималось наименьшее из значений – 42 км, по «Численности населения» лучшим принималось наибольшее из значений – 482,58 тыс. чел., по «Площади посевов зерновых» за лучшее принималось наибольшее из значений – 50,753 тыс. га. Полученные данные в разрезе районов края и значения «идеальной точки» представлены в табл.2.

Таблица 2

Выбор наилучших районных центров Тульской области для размещения мукомольных производств

Городской округ, районный центр (район)	**Среднее расстояние до соседних районных центров, км**	**Численность населения, тыс.чел**	**Площадь посевов зерновых, тыс га**	**Сумма квадратов отклонений**	**Расстояние до УТ**	**Ранг**
1	2	3	4	5	6	7
г.Тула	48	482,58	0	2611,9	51,1	1
г.Новомосковск (Новомосковский)	48	140,01	27,698	117924,5	343,4	2
г.Щекино (Щекинский)	57	107,06	33,219	141551,5	376,2	3
г.Узловая (Узловский)	49	83,75	14,287	160448,9	400,6	4
г.Киреевск (Киреевский)	47	73,85	16,939	168226,1	410,2	5
г.Алексин (Алексинский)	47	68,46	8,417	173315,2	416,3	6
п.Ленинский (Ленинский)	54	64,10	4,308	177431,7	421,2	7
г.Ефремов (Ефремовский)	47	60,86	50,753	177871,9	421,7	8
г.Донской	52	63,96	0	177923,6	421,8	9
г.Богородицк (Богородицкий)	48	51,56	27,423	186356,8	431,7	10
г.Кимовск (Кимовский)	60	40,32	30,241	196338,6	443,1	11
г.Суворов (Суворовский)	54	35,81	2,2	202103,0	449,6	12

Окончание табл.2

1	2	3	4	5	6	7
г.Венев (Веневский)	42	31,53	10,852	205038,2	452,8	13
г.Ясногорск (Ясногорский)	58	30,39	5,364	206790,1	454,7	14
г.Плавск (Плавский)	53	27,68	32,812	207381,4	455,4	15
п.Чернь (Чернский)	46	20,30	39,655	213840,1	462,4	16
п.Заокский (Заокский)	58	22,24	3,213	214426,2	463,1	17
г.Белев (Белевский)	65	20,39	6,03	216151,5	464,9	18
п.Волово (Воловский)	57	13,70	35,282	220318,4	469,4	19
п.Дубна (Дубенский)	56	14,70	1,85	221503,9	470,6	20
п.Теплое (Тепло-Огаревский)	48	12,46	27,513	221588,9	470,7	21
п.Одоев (Одоевский)	68	13,01	20,085	222115,3	471,3	22
п.Арсеньево (Арсеньевский)	61	12,03	16,112	222981,1	472,2	23
п.Куркино (Куркинский)	58	10,19	34,501	223678,1	472,9	24
с.Архангельское (Каменский)	61	9,18	30,55	224877,7	474,2	25
р.п.Новогуровский	51	3,47	0	232202,3	481,9	26
ИТ	**42**	**482,58**	**50,753**			

Далее определялась сумма квадратов отклонений показателей по каждой позиции, представленной в табл.2 (L_i):

$$L_i = \sum_i^n (K_i - K_{um})^2 , \qquad (1)$$

где L_i – значение суммы квадратов отклонений показателей позиции; K_i – значение частного показателя позиции; K_{um} – значение показателя в «идеальной точке».

После определяется «расстояние» от значения частного показателя до значения ИТ:

$$\mathrm{R}_i = \sqrt{\mathrm{L}_i} , \qquad (2)$$

где R_i – «расстояние» от значения частного показателя до значения ИТ; L_i – значение суммы квадратов отклонений показателей позиции.

В завершении расчета было проведено ранжирование показателей позиций по возрастанию значения. Наименьшее значение R_i – является наилучшим и соответствующий данному значению населенный пункт является наиболее предпочтительным с точки зрения размещения потенциальных мукомольных предприятий. Результаты проведенных расчетов по районам Тульской области представлены в табл.2.

Отметим, что определенным допущением при использовании данного подхода является принятие в расчет месторасположения населенного пункта, а не конкретного поля с которого осуществляется вывоз сырья - зерна. При этом это существенно не влияет на достоверность получаемых результатов, но уменьшает время принятия управленческих решений, что важно в современных условиях. Также в районных центрах лучше развита

инфраструктура – дорожное обеспечение, электро- и газоснабжение, что является определяющим фактором в выборе места расположения мукомольного производства.

Затем для определения зон сырьевого обеспечения мукомольных предприятий проведем зонирование. Центрами сырьевых зон будут являться населенные пункты из приведенного в табл.2 перечня с учетом имеющихся рангов. В конкретную сырьевую зону входят: район расположения центра зоны, а также соседние районы. Окончательный выбор состава районов в каждой сырьевой зоне осуществляется на основе анализа средних расстояний между населенными пунктами и выбора наименьших из них (табл.3).

Таблица 3

Результаты зонирования посевов зерновых культур в районах Тульской области

Населенный пункт (район)	**Расстояние до центра выделенной зоны, км**
1	2
Тульская сырьевая зона (центр в г. Тула)	
п.Ленинский (Ленинский)	54
г.Алексин (Алексинский)	47
п.Заокский (Заокский)	58
г.Ясногорск (Ясногорский)	58
г.Киреевск (Киреевский)	47
п.Дубна (Дубенский)	56
г.Щекино (Щекинский)	57
р.п.Новогуровский	51
п.Ленинский (Ленинский)	54
г.Алексин (Алексинский)	47
п.Заокский (Заокский)	58
г.Ясногорск (Ясногорский)	58
г.Киреевск (Киреевский)	47
п.Дубна (Дубенский)	56
г.Щекино (Щекинский)	57
р.п.Новогуровский	51
п.Ленинский (Ленинский)	54
г.Алексин (Алексинский)	47
п.Заокский (Заокский)	58
г.Ясногорск (Ясногорский)	58
г.Киреевск (Киреевский)	47
п.Дубна (Дубенский)	56
г.Щекино (Щекинский)	57
р.п.Новогуровский	51
Среднее расстояние доставки зерна	*52,9*

Окончание табл.3

1	2
Новомосковская сырьевая зона (центр в г.Новомосковск)	
г.Венев (Веневский)	42
г.Узловая (Узловский)	49
г.Кимовск (Кимовский)	60
г.Богородицк (Богородицкий)	48
г.Донской	52
Среднее расстояние доставки зерна	*49,8*
Ефремовская сырьевая зона (центр в г.Ефремов)	
п.Куркино (Куркинский)	58
с.Архангельское (Каменский)	61
п.Волово (Воловский)	57
Среднее расстояние доставки зерна	*55,8*
Суворовская сырьевая зона (центр в г.Суворов)	
п.Одоев (Одоевский)	68
г.Белев (Белевский)	65
Среднее расстояние доставки зерна	*62,3*
Плавская сырьевая зона (центр в г.Плавск)	
п.Чернь (Чернский)	46
п.Арсеньево (Арсеньевский)	61
п.Теплое (Тепло-Огаревский)	48
Среднее расстояние доставки зерна	*52*
Общее среднее расстояние доставки зерна	***54,6***

Таким образом, в Тульской области было выделено пять сырьевых зон: Тульская, Новомосковская, Ефремовская, Суворовская, Плавская с центрами соответственно в г. Тула, г.Новомосковск, г.Ефремов, г.Суворов, г. Плавск (рис.1).

В данных населенных пунктах, как это было обосновано выше расчетами, целесообразно развивать мукомольные производства. На рис.1 показано расположение действующих мукомольных предприятий. Приведенные предложения могли бы хорошо дополнить Государственную программу развитие сельского хозяйства Тульской области. В табл.4 представлены данные о площадях посевов зерновых культур и мукомольных мощностях с учетом выше полученных предложений по зонированию районов Тульской области. Также были рассчитаны прогнозные данные до 2030 года с учетом сведений Федеральной службы государственной статистки, согласно которым к 2030 году ожидается

увеличение численности населения в среднем по России на 6,14% [9]. Результаты представлены в табл.4.

Результаты зонирования районов Тульской области

Получается, что к 2030 году потребуется увеличение мукомольных мощностей в среднем на 2,2 тонн в час. Это в свою очередь приведет к увеличению выработки муки на 11,84 тыс. тонн в год и потребует увеличения количества зерна к переработке на 15,8 тыс.тонн. Увеличение объема производства зерна при сохранении уровня урожайности на современном уровне потребует увеличения площади посевов зерновых культур на 29429,3 га.

Таблица 4

Прогноз развития зернопродуктового подкомплекса Тульской области края в перспективе до 2030 года

Выделенные зоны	2015 год			2030 год		
	Площадь посевов, га.	Производимое количество муки, тыс. тонн.	Мукомольные мощности по переработке зерна, тонн в час	Площадь посевов, га.	Требуемое количество муки, тыс. тонн.	Требуемые мукомольные мощности по переработке зерна, тонн в час
1	2	3	4	5	6	7
Тульская	73310	29,49	5,46	77811,2	31,30	5,80
Новомосковская	110501	44,44	8,23	117285,8	47,17	8,73
Ефремовская	151086	60,77	11,25	160362,7	64,50	11,94
Суворовская	28315	11,39	2,11	30053,5	12,09	2,24
Плавская	116092	46,69	8,65	123220,0	49,56	9,18
Итого	**479304**	**192,8**	**35,70**	**508733,3**	**204,64**	**37,90**

В заключении, подводя итог, отметим, что в настоящее время Тульская область полностью обеспечивает свою потребность в муке. Однако регион обладает отличным потенциалом для дальнейшего развития мукомольной промышленности. С учетом этого было проведено зонирование районов и определены места оптимального размещения потенциальных мукомольных мощностей и посевов зерна. С учетом ожидаемого роста численности населения были рассчитаны прогнозные показатели развития зернопродуктового подкомплекса Тульской области в перспективе до 2030 года.

Список литературы

1. Информация о ходе проведения полевых работ // Сайт Министерства сельского хозяйства Тульской области. – Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://agro.tularegion.ru/dairywork/reports/. Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

2. Дойловский, Э.А Мукомольное и крупяное производство. М.: АСТ, 2005. 192 с.

3. Численность постоянного населения Тульской области по состоянию на 01.01.2015 года / Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тульской области. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://tulastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tulastat/ru/statistics/population/. Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

4. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010г. №593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» / Сайт информационно-правового портала Гарант.ру. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://base.garant.ru/12179471. Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

5. Целевые показатели реализации государственной программы Развитие сельского хозяйства Тульской области / Сайт Министерства сельского хозяйства Тульской области. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://www.opendata71.ru/oivs/338. Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

6. Каталог компаний. Крупяные, мукомольные заводы Ивановской области // Сайт Grainboard.ru. Портал о зерновом рынке. Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://grainboard.ru/litecat/mukomolnye_zavody_muka_v_Saratovskoy_oblasti. – Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

7. Бродецкий, Г.Л. Проблемы многокритериального выбора места дислокации и формы собственности склада по методу идеальной точки // Современные технологии управления логистической инфраструктурой: Сборник статей научно-практической конференции «Современные технологии управления логистической инфраструктурой» (27 октября 2010г.) М.: Изд-во Эс-Си-Эм Консалтинг. 2010. 124с.

8. Расстояние между городами // Сайт «Автомобильного портала грузоперевозок «Автодиспетчер». Электрон. текстовые дан. Режим доступа: http://www.avtodispetcher.ru. Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

9. Демографический прогноз до 2030 года / Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/ demography/#. – Загл. с экрана [дата обращения 19.10.2015]

Мансуров Руслан Евгеньевич, канд. экон. наук, директор Зеленодольского филиала, доц. кафедры, +79172661789, Russell_1@mail.ru, Россия, Казань, Институт экономики, управления и права

TRENDS OF GRAIN PRODUCTS SUB TULA REGION

R.E. Mansurov

The article presents the analysis of grain products sub Tula region in the context of regions. The possibility of self-sufficiency needs of the region in the flour. A zoning of grain crops and determine the place of the optimal placement of the potential milling capacity. Presents forecast of development of the required grain products sub region in the run up to 2030.

Keywords: grain products sub, agriculture, distribution of agricultural enterprises, placing mills, food security.

Mansurov Ruslan Evgenievich, candidate of economy science, director of Zelenodolsky branch, associate professor, +79172661789, Russell_1@mail.ru, Russia, Kazan, Institute of Economics, Management and Law

УДК 330.313

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ТАКТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Э.В. Хлынин, Н.И. Коровкина

Рассмотрены методологические принципы и подходы, используемые для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия. Обоснована необходимость реализации комплексного и системного подходов для построения двухуровневой экономической системы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия.

Ключевые слова: основные средства, управление, методологические принципы, двухуровневая экономическая система, обновление, амортизация, износ.

Для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия необходимо большое внимание уделять изучению методологических принципов и подходов, обеспечивающих осуществление рассматриваемого экономического процесса.

Понятие «методология» следует рассматривать в качестве «принципов построения методов» [1] или как «совокупность познавательных средств, методов, приемов, используемых в какой-либо науке» [1]. Для рассмотрения методологии любых научных знаний и теоретических положений необходимым является определение методологических принципов и методологических подходов, которые использовались для получения известных научных фактов в рассматриваемой отрасли знаний или могут быть реализованы в будущем.

В качестве основных методологических принципов взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия необходимо указать на следующие [2]:

- методологический принцип классификации и группировки;
- методологический принцип комплексности;
- методологический принцип системности;
- методологический принцип аналитичности;
- методологический принцип сбалансированности;
- методологический принцип экономической эффективности.

Для оценки возможности реализации того или иного из перечисленных методологических принципов рассмотрим содержание каждого из них в процессе формирования теоретических знаний о взаимодействии

стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия.

Методологический принцип классификации и группировки предусматривает для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия использование различных способов их классификации. Все основные средства принято разделять на производственные и непроизводственные. Производственные основные средства непосредственно используются в производственном процессе и обеспечивают создание необходимых условий для его реализации. Непроизводственные основные средства не имеют никакого отношения к производственному процессу и находятся на балансе хозяйствующего субъекта для создания благоприятных социальных условий для своих работников.

В Общероссийском классификаторе основных фондов [3] представлена группировка основных средств по натурально-вещественному составу. Согласно этой группировке все основные средства распределяются по таким группам, как: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; инструменты; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; капитальные вложения по улучшению земель; прочие основные фонды.

Основные средства в зависимости от их способности воздействовать на формы и свойства предметов труда разделяются на активные и пассивные. Активные основные средства оказывают непосредственное воздействие на формы и свойства предметов труда. К активным основным средствам относятся машины, оборудование и инструменты. Пассивные основные средства не воздействуют на формы и свойства предметов труда, а создают необходимые условия для осуществления производственного процесса. К пассивным основным средствам относятся здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь и др.

В Налоговом кодексе РФ [4] основные средств группируются по сроку полезного использования, согласно которому формируются десять групп амортизируемого имущества промышленного предприятия. Каждая из сформированных групп объединяет средства труда, имеющие срок полезного использования из указанного интервала значений. Поэтому такая группировка основных средств позволяет распределить все основные средства, эксплуатируемые на промышленном предприятии, по увеличению срока их полезного использования.

В экономической литературе, посвященной рассматриваемой проблематике, предлагаются и другие классификации и группировки основных средств по различным критериям. По нашему мнению, наиболее перспективной является классификация основных средств, используемая для реализации концепции управления процессом инновационного воспроиз-

водства средств труда. «Под инновационностью основного капитала следует понимать уровень его технического совершенства в рассматриваемый момент времени, который характеризуется моральным износом эксплуатируемых средств труда. Количественно уровень морального износа каждого объекта основного капитала предприятия определяется коэффициентом морального износа» [5]. Основные средства промышленного предприятия в зависимости от их уровня морального износа, определяемого значением коэффициента морального износа $(k_{мор\ изн})$, распределяются по четырем инновационным классам: класс современных основных средств $(k_{мор.изн} < 0{,}25)$; класс несовременные основных средств $(0{,}25 \le k_{мор.изн} < 0{,}5)$; класс морально устаревших основных средств $(0{,}5 \le k_{мор.изн} < 0{,}75)$; класс морально изношенных основных средств $(k_{мор.изн} \ge 0{,}75)$.

Следует отметить, что различные классификации и группировки средств труда необходимо активно применять для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия при использовании таких методов управления, как: эксплуатация (износ); амортизация; обновление; восстановление (ремонт); выбытие; переоценка; инвестирование и др. [6].

Методологический принцип комплексности является важным для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия, так как предусматривает привлечение междисциплинарных теоретических знаний для осуществления рассматриваемого процесса. Действительно, выработка эффективных управленческих решений, связанных со стратегией и тактикой эксплуатации, воспроизводства и финансирования средств труда, предусматривает привлечение теоретических положений и методологических приемов и методов из различных областей знаний. Эти области знаний охватывают не только многие разделы экономической науки (экономическая теория, бухгалтерский и управленческий учет, менеджмент, экономический анализ, организация производства и др.), но и математические, технические, социальные, экологические, правовые и другие дисциплины.

Основные междисциплинарные знания, применяемые для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия и используемые для различных методов управления (эксплуатация (износ), амортизация, обновление, восстановление (ремонт), выбытие, переоценка, инвестирование), представлены в табл.

Основные междисциплинарные знания, применяемые для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия

Область знаний	Используемые знания
1	2
Экономическая теория	Теоретические модели, методы и способы управления основными средствами на макро- и микроуровне, учитывающие влияние различных экономических ресурсов, фактора времени, нелинейный характер их влияния на конечный результат деятельности.
Бухгалтерский и управленческий учет	Особенности учета на промышленном предприятии основных средств, изменения различных стоимостных характеристик, процессов, происходящих в процессе эксплуатации, включения затрат, связанных с использованием и восстановлением стоимости средств труда. Включаются различные способы начисления амортизационных отчислений, такие как: линейный; уменьшаемого остатка (стоимости); по сумме чисел лет срока полезного использования; пропорционально объему продукции, работ и услуг.
Менеджмент	Различные способы и методы управления основными средствами на промышленном предприятии, такие как: эксплуатация (износ); амортизация; обновление; восстановление (ремонт); выбытие; переоценка; инвестирование.
Экономический анализ	Применение различных аналитических методик для осуществления анализа тактического и стратегического управления основными средствами промышленного предприятия.
Организация производства	Использования знаний в области организации производства для установления потребности в различных объектах средств труда, повышения эффективности их эксплуатации в результате научно обоснованного подхода к размещению рабочих машин и оборудования, их загрузки и переналадки.
Математическая	Разработка и реализация экономико-математических моделей управления основными средствами промышленного предприятия для выработки стратегических и тактических решений, обеспечение их взаимосвязи и подчиненности единой цели хозяйствующего субъекта.
Техническая	Установление технического состояния эксплуатируемых на промышленном предприятии средств труда и потребности в их обновлении, замене, модернизации, капитальном и текущем ремонте. Техническое обоснование уровня загрузки и использованной производительности и мощности, согласно техническому паспорту рабочей машины и оборудования, а также установление срока полезного использования объектов основных средств.
Социальная	Обоснование инфраструктуры, необходимой для осуществления производственной деятельности промышленного предприятия. Научная организация рабочего места. Охрана труда и установление безопасной и социально ориентированной эксплуатации средств труда.
Экологическая	Использование средств труда, обеспечивающих сохранность окружающей среды, снижающих загрязнение внешней среды, уменьшающих вредные выбросы в атмосферу, водоемы, не загрязняющие почву, не наносящие вреда людям, флоре и фауне.

Окончание табл.

1	2
Правовая	Законодательные и нормативные акты, регулирующие управление основными средствами промышленного предприятия. К ним относятся: Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01); Общероссийский классификатор основных фондов; Налоговый кодекс РФ и др.

Следует отметить, что методологический принцип комплексности реализуется в результате осуществления комплексного подхода. Комплексный подход позволяет использовать всю полноту теоретических знаний, накопленных в различных областях жизнедеятельности человека, для организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия.

Методологический принцип системности характеризует стратегическое и тактическое управление основными средствами промышленного предприятия с позиции управления экономической системой. Системное рассмотрение процесса управления основными средствами предусматривает формирование взаимосвязанных обособленных элементов, управление которыми обеспечивает достижение цели управления.

Цель управления основными средствами промышленного предприятия определяется сущностью основных средств как важного экономического ресурса производственной деятельности. Поэтому цель управления основными средствами можно сформулировать как разработка и реализация стратегических и тактических решений, обеспечивающих формирование и эксплуатацию средств труда, позволяющих осуществлять финансово-хозяйственную деятельность на требуемом уровне и достигать необходимых темпов экономического роста и развития. При этом цель, связанную с ориентацией на обеспечение требуемого уровня финансово-хозяйственной деятельности, следует рассматривать как тактическую, а позволяющую достигать необходимых темпов экономического роста и развития − как стратегическую.

В качестве элементов экономической системы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия следует выбирать направления (процессы) управления средствами труда, к которым относятся: эксплуатация (износ); амортизация; обновление; восстановление (ремонт); выбытие; переоценка; инвестирование.

Взаимосвязь указанных элементов управления основными средствами промышленного предприятия очевидна, так как результаты управления одними направлениями (процессами) оказывают существенное влияние на управленческие решения, принимаемые по другим направлениям (процессам). Необходимо указать, что экономическая система управления основными средствами промышленного предприятия имеет двухуровневую структуру. Один уровень предполагает наличие стратегической взаимосвязи между элементами системы, а другой уровень предусматривает

формирование тактических взаимосвязей. Каждый из двух уровней связан между собой, так как стратегическое управление предусматривает реализацию определенных тактических решений, а результаты тактического управления, в свою очередь, могут приводить к корректировке стратегии управления средствами труда по различным направлениям (процессам).

Возможная схема такой двухуровневой экономической системы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия представлена на рисунке.

На рисунке все элементы (направления, процессы) связаны между собой стрелками, различного вида. Сплошными стрелками обозначены стратегические зависимости между элементами (направлениям, процессами) двухуровневой экономической системы управления основными средствами промышленного предприятия, а пунктирными стрелками − тактические зависимости между элементами (направлениям, процессами).

Следует отметить, что методологический принцип системности реализуется в результате осуществления системного подхода. Именно использование системного подхода позволило построить двухуровневую экономическую систему взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия, представленную на рисунке.

Методологический принцип аналитичности реализуется в результате описания взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия с помощью средств математического аппарата. Формализация взаимосвязей и взаимодействий вносит количественный порядок в организацию процесса стратегического и тактического управления, определяет силу влияния одних элементов (направлений, процессов) двухуровневой экономической системы, представленной на рисунке, на другие.

Рассматривая реализацию методологического принципа аналитичности в двухуровневой экономической системе взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия, необходимо указать на наличие аналитических соотношений двух типов:

- аналитические соотношения, определяющие горизонтальные взаимодействия между элементами (направлениями, процессами) двухуровневой экономической системы. К ним относятся аналитические соотношения, описывающие стратегические взаимодействия между элементами (направлениями, процессами), и аналитические соотношения, описывающие тактические взаимодействия между элементами (направлениями, процессами);

- аналитические соотношения, определяющие вертикальные взаимодействия между элементами (направлениями, процессами) двухуровневой экономической системы. К ним относятся аналитические соотношения, описывающие взаимодействия между стратегическими и тактическими элементами (направлениями, процессами) управления.

Двухуровневая экономическая система взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия

В качестве примеров первого типа аналитических соотношений, описывающих стратегические взаимодействия между элементами (направлениями, процессами) двухуровневой экономической системы, можно привести следующие:

- стратегическое взаимодействие между инвестированием и обновлением основных средств промышленного предприятия:

$$I_{ОФ}(t) = \mu[I_{Inv}(t)],$$

где $I_{ОФ}(t)$ - динамика изменения среднегодовой стоимости основных средств; $I_{Inv}(t)$ - динамика изменения величины инвестиционных вложений в основные средства; μ - аналитический вид корреляционной функции взаимосвязи между динамикой изменения среднегодовой стоимости основных средств и динамикой изменения величины капитальных инвестиций.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость тенденции изменения среднегодовой стоимости основных средств промышленного предприятия от тренда инвестиционных вложений в средства труда и определяет сложившиеся предпочтения хозяйствующего субъекта к уровню эффективности капитальных вложений.

- стратегическое взаимодействие между обновлением и эксплуатацией основных средств промышленного предприятия:

$$ФО(t) = f[I_{ОФ}(t)],$$

где $ФО(t)$ - величина фондоотдачи; f - аналитический вид корреляционной функции взаимосвязи между фондоотдачей и динамикой изменения среднегодовой стоимости основных средств.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость тенденции изменения фондоотдачи от тренда среднегодовой стоимости основных средств промышленного предприятия и определяет потребность в обновлении средств труда для повышения их производительности.

- стратегическое взаимодействие между амортизацией и эксплуатацией основных средств промышленного предприятия:

$$A(t) = \varphi[k_{заг}(t)],$$

где $A(t)$ - величина амортизационных отчислений; $k_{заг}(t)$ - коэффициент загрузки основных средств; φ - аналитический вид корреляционной функции взаимосвязи между амортизацией и загрузкой основных средств.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость тенденции изменения величины амортизационных отчислений от

тренда загруженности средств труда промышленного предприятия и определяет целесообразность реализации оценочной функции в амортизационной политики промышленного предприятия.

В качестве примеров первого типа аналитических соотношений, описывающих тактические взаимодействия между элементами (направлениями, процессами) двухуровневой экономической системы, можно привести следующие:

- тактическое взаимодействие между инвестированием и обновлением основных средств промышленного предприятия:

$$\Delta ОФ = Inv,$$

где $\Delta ОФ$ - изменение среднегодовой стоимости основных средств; Inv - величина инвестиционных вложений в основные средства.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость изменения среднегодовой стоимости основных средств промышленного предприятия от величины инвестиционных вложений в средства труда и определяет эффективность отдачи капитальных вложений.

- тактическое взаимодействие между обновлением и эксплуатацией основных средств промышленного предприятия:

$$ФО = \frac{ВП}{\overline{ОФ}},$$

где ФО - величина фондоотдачи; $ВП$ - величина выпуска продукции за рассматриваемый период времени; $\overline{ОФ}$ - среднегодовая стоимость основных средств за рассматриваемый период времени.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость фондоотдачи от выпуска продукции и среднегодовой стоимости основных средств промышленного предприятия и определяет уровень эффективности использования (производительности) средств труда.

- тактическое взаимодействие между амортизацией и эксплуатацией основных средств промышленного предприятия:

$$А = \frac{\overline{ОФ}}{Т},$$

где А - годовая величина амортизационных отчислений; Т - срок полезного использования основных средств.

Представленное аналитическое соотношение описывает зависимость годовой величины амортизационных отчислений от среднегодовой стоимости основных средств промышленного предприятия и срока их полезного использования и определяет годовой уровень амортизации, начисляемой линейным способом.

В качестве примеров второго типа аналитических соотношений, описывающих взаимодействия между стратегическими и тактическими элементами (направлениями, процессами) управления двухуровневой экономической системы, можно привести следующие:

- взаимодействие между стратегическим и тактическим управлением процессом обновления основных средств промышленного предприятия:

$$\Delta ОФ(t) = \sum_{i=1}^{n} ОФ_i^{вв},$$

где $\Delta ОФ(t)$ - тенденция изменения стоимости основных средств; n - количество различных видов основных средств, обновляемых на промышленном предприятии; $ОФ_i^{вв}$ - величина вводимых основных средств i-го вида.

Представленное аналитическое соотношение описывает тенденцию изменения структуры основных средств промышленного предприятия и склонность хозяйствующего субъекта к интенсификации производственного процесса.

- взаимодействие между стратегическим и тактическим управлением процессом эксплуатации основных средств промышленного предприятия:

$$ФО(t) = \sum_{i=1}^{n} ФО_i \cdot У_i,$$

где $ФО(t)$ - тенденция изменения величины фондоотдачи промышленного предприятия; n - количество производственных структур (подразделений) промышленного предприятия; $ФО_i$ - величина фондоотдачи в i-й производственной структуре (подразделении); $У_i$ - удельный вес основных средств в i-й производственной структуре (подразделении) промышленного предприятия.

Представленное аналитическое соотношение описывает тенденцию изменения фондоотдачи промышленного предприятия с точки зрения вклада каждой производственной структуры (подразделения) в ее формирование.

- взаимодействие между стратегическим и тактическим управлением процессом амортизации основных средств промышленного предприятия:

$$A(t) = \sum_{i=1}^{n} A_i,$$

где $A(t)$ - тенденция изменения амортизационных отчислений; n - количество различных амортизационных групп основных средств или используемых способов амортизационных отчислений; A_i - величина амортиза-

ционных отчислений, начисляемых для i-й группы основных средств или i-м способом начисления амортизации.

Представленное аналитическое соотношение описывает тенденцию изменения структуры формирования амортизационных отчислений в зависимости и склонность хозяйствующего субъекта к ускоренному или замедленному способам возврата финансовых средств, вложенных в средства труда.

Методологический принцип сбалансированности реализуется при организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия. При любом взаимодействии, в том числе и при взаимодействии в управлении, осуществляется передача воздействия от одного элемента системы к другому. На сколько в полном объеме такое воздействие будет передано от одного элемента к другому, на сколько будут сокращены потери воздействия при взаимодействии элементов, определяется уровнем установленной сбалансированности между элементами экономической системы. Поэтому сбалансированность любой экономической системы следует определить как минимизацию потерь взаимодействия ее элементов. Чем меньше потери взаимодействия, тем выше сбалансированность между элементами экономической системы и, наоборот.

Все вышеизложенное в полной мере относится к двухуровневой экономической системе взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия. Действительно, сбалансированность обеспечивает сохранение капитализации имущественного комплекса промышленного предприятия в части стратегического и тактического управления его основными средствами в результате реализации последовательного перемещения стоимости по взаимосвязанным элементам двухуровневой экономической системы «инвестирование − обновление (восстановление) − эксплуатация (амортизация) − выбытие».

Аналитически сбалансированность между элементами двухуровневой экономической системы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия может описываться, например, следующими балансовыми соотношениями:

- сбалансированность прироста основных средств промышленного предприятия и размера инвестиций в средства труда:

$$\Delta ОФ = Inv\ ;$$

- сбалансированность между полной, остаточной стоимость основных средств и ее возмещением в виде накопленной величины амортизационных отчислений:

$$ОФ_{п} = ОФ_{о} + И\ ,$$

где $ОФ_П$ - полная стоимость основных средств; $ОФ_О$ - остаточная стоимость основных средств; И - износ основных средств, количественно характеризующийся накопленной величиной амортизационных отчислений;

- сбалансированность прироста инвестиционных ресурсов за счет амортизации и годовой величины амортизационных отчислений:

$$\Delta Inv_A = A,$$

где ΔInv_A - прирост инвестиционных ресурсов за счет амортизации.

Таким образом, реализация методологического принципа сбалансированности при организации взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия позволяет сохранить целостность экономической системы и накопленный потенциал ее развития.

Методологический принцип экономической эффективности предусматривает превышение результатов над затратами, обеспечивающими достижение этого результата. Применительно к двухуровневой экономической системе взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия методологический принцип экономической эффективности реализуется в результате увеличения стоимости эксплуатируемых средств труда, достижения более высокой эффективности использования и загрузки рабочих машин и оборудования, повышение качества состава основных средств, интенсификации инвестиционного процесса.

Обеспечение регулярной экономической эффективности функционирования двухуровневой экономической системы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия позволяет добиться стабильного экономического роста и развития хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода. дис. … д-ра экон. наук: спец. 08.00.05. Тула, 2012. 451 с.

2. Хлынин Э.В. Характеристика концепции и кластерной методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятия // Финансы и кредит. 2011. № 34. С. 19-26.

3. Общероссийский классификатор основных фондов. М.: ИНФРА-М, 1997. 432 с.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 19.05.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.07.2010).

5. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода: автореф. дис. … д-ра экон. наук : спец. 08.00.05. Орел, 2012. 48 с.

6. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Характерные черты и особенности взаимодействия стратегических и тактических решений в существующих концепциях управления основными средствами промышленного предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015. №2. Ч.1. С. 185-196.

Хлынин Эдуард Валентинович, д-р экон. наук, проф. кафедры, hklynin@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Коровкина Наталья Ивановна, канд. техн. наук, доц. кафедры, korovkina-n-i@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

METHODOLOGICAL PRINCIPLES AND APPROACHES OF INTERACTION OF STRATEGIC AND TACTICAL MANAGEMENT OF THE BASIC MEANS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

E.V. Khlynin, N.I. Korovkina

Methodological principles and the approaches used for the organization of interaction of strategic and tactical management by the basic means of the industrial enterprise are considered. Necessity of realization of complex and system approaches for construction of two-level economic system of interaction of strategic and tactical management by the basic means of the industrial enterprise is proved.

Key words: the basic means, management, methodological principles, two-level economic system, updating, amortization, deterioration.

Khlynin Edward Valentinovich, doctor of economics, professor of chair economy and management, hklynin@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University,

Korovkina Natalja Ivanovna, candidate of technical sciences, associate professor of chair economy and management, korovkina-n-i@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 332.14

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ НАУКОГРАДА*

Н.Е. Барсукова, Е.В. Клюшникова

Описывается механизм управления интеллектуальным капиталом применительно к наукоградам РФ, обусловливается необходимость использования системного подхода к управлению им, рассматривается влияние интеллектуального капитала наукограда на качество жизни населения и выполнение критериев соответствия статусу наукограда РФ. В статье управление интеллектуальным капиталом наукограда рассматривается на муниципальном, региональном и федеральном уровнях, на которых осуществляется внешнее и внутреннее управление.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление, наукоград, критерии соответствия статусу, качество жизни.

Интеллектуальный капитал определяет конкурентоспособность экономических систем и является ключевым ресурсом их развития.

В настоящее время обращает на себя внимание проблематика интеллектуального капитала территории как ресурса, необходимого для повышения качества жизни населения и инновационного развития экономики.

Интеллектуальный капитал территории представляет собой нематериальный ресурс со следующей структурой: *человеческий капитал, репутационный капитал, инфраструктурный капитал, интеллектуальная собственность* [1]. Человеческий капитал является определяющим фактором, оказывающим непосредственное воздействие как на отдельные составляющие, так и на интеллектуальный капитал в целом (рис.1).

Рис.1. Детерминанты основных компонентов интеллектуального капитала

* Статья выполнена в рамках проекта «Методология управления интеллектуальным капиталом технопарковых структур и научных структур с закрепленным государственным статусом» по государственному заданию Министерства образования и науки Российской Федерации Тверскому государственному университету.

Наукограды являются одним из основополагающих, государствообразующих элементов, от эффективности управления интеллектуальным капиталом которых зависит не только научный, производственный и интеллектуальный уровень развития российского общества, но и, прежде всего, обороноспособность и суверенитет нашего государства в целом.

Развитие интеллектуального капитала, совершенствование его количественных и качественных характеристик является одним из приоритетных направлений инновационных преобразований наукограда как территории с градообразующим научно-производственным комплексом. На первый план выходят проблемы не только формирования, но и использования интеллектуального капитала в интересах развития территории. Существование данных проблем обусловлено структурой интеллектуального капитала как объекта управления, наличием множества компонентов и характером взаимосвязей между ними, характером процесса управления, изменениями во внешней среде. Это вызывает необходимость использования системного подхода к управлению интеллектуальным капиталом наукограда, что обусловливает разработку определенного механизма.

В общем виде механизм управления интеллектуальным капиталом может быть представлен следующим образом (рис.2).

Рис.2. Механизм управления интеллектуальным капиталом

Наукоград характеризуется сложной, связной, средовой, многосферной структурой в иерархической, «матрешечной» и «корзиночной» системе государственного влияния [2]. Система управления интеллекту-

альным капиталом наукограда подразделяется на три уровня: муниципальный, региональный и федеральный.

На муниципальном уровне осуществляется внутреннее управление интеллектуальным капиталом наукограда. К внутренним факторам влияния относят природно-климатические, экологические, демографические условия в границах данной территории. В состав аппарата внутреннего управления входят органы муниципальной власти, дирекция программы развития наукограда и научно-технический совет.

Региональный и федеральный уровни относятся к внешнему управлению. К внешним факторам влияния можно отнести макроэкономические условия, степень государственного воздействия на экономику, отраслевую структуру экономики, бюджетно-налоговую, кредитно-денежную политику, общественно-политические факторы, условия социальной среды, культурные и религиозные традиции.

Федеративное устройство предполагает разграничение предметов ведения между федеральными и региональными уровнями власти, но предметы ведения полностью не урегулированы. Например, в настоящее время механизмы координации и взаимодействия федеральных органов государственной власти с органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления наукоградов, научным и бизнес-сообществом могут возникнуть только по инициативе сверху, тогда как ранее федеральный закон «О статусе наукограда РФ» содержал норму о необходимости существования согласованной на всех уровнях программы развития наукограда, это был предмет для согласования действий властей всех уровней по отношению к территории. Сейчас этого нет, поэтому чаще всего взамен согласованным действиям приходит бездействие [3].

Цели управления интеллектуальным капиталом, согласование интересов различных субъектов управления должны достигаться благодаря реализации следующих принципов: «целенаправленность — эффективность», «партнерство — баланс интересов», «приоритетность — рациональность», «системность — скоординированность», «адаптивность — обратная связь» [4].

«Целенаправленность — эффективность» управления предполагает, что действия субъектов подчинены общей цели управления системой; «партнерство — обеспечение баланса интересов» включает кооперативный характер взаимодействий между субъектами при согласованности индивидуальных интересов и целей системы в целом; «адаптивность — обратная связь» предполагает восприятие изменений во внешней среде, трансформацию способа воздействия на объект управления, приспособление объекта к изменяющимся условиям, обеспечение обратной связи для корректировки управляющих воздействий.

Воздействие субъектов внешнего управления, которыми в нашем случае являются федеральные и региональные органы власти, на интеллек-

туальный капитал может быть как непосредственным, так и опосредованным, а методы могут быть прямыми или косвенными (табл.1).

Стратегия управления в наукоградах отличается специфическими особенностями, главная из которых — соединение науки, наукоемких производств и образовательных систем в единый многоотраслевой комплекс, и ее нельзя осуществить без высокоорганизованной системы муниципального управления. При этом необходимо учитывать, что в разрабатываемых концепциях развития наукограда не должны оставаться в стороне и социальные проблемы населения.

Целью внутреннего управления интеллектуальным капиталом является повышение качества жизни населения за счет наиболее эффективного использования всех видов его ресурсов. Объектом управления являются элементы интеллектуального капитала, развитие которых способствует созданию компетенций и конкурентных преимуществ, а также достижению стратегических целей, одной из которых является соответствие показателей муниципального образования критериям статуса наукограда РФ.

Таблица 1

Инструментарий механизма управления интеллектуальным капиталом наукограда

Методы	Прямого воздействия	Косвенного воздействия
1	2	3
Экономические	- Предоставление наукоградам субвенций из федерального бюджета - Бюджетное финансирование сферы образования, здравоохранения - Дотации - Субсидии на оплату услуг ЖКХ и на другие цели - Социальная помощь и социальная поддержка для отдельных категорий населения - Льготное налогообложение Дополнительные ассигнования на науку (научным организациям, расположенным в наукограде) с целью реализации инновационных проектов	- Льготные условия пользования землей - Льготные услуги по бизнес-планированию и трансферу технологий - Предоставление кредитов - Развитие научно-исследовательских фондов, грантовая поддержка научно-исследовательских групп и проектов - Государственная поддержка научно-педагогических коллективов и создания интегрированных научно-образовательных структур - Стимулирование использования лучших разработок, финансируемых из средств госбюджета, в государственном, муниципальном и негосударственном секторах экономики - Поддержка лиц, деятельность которых способствует освоению новой техники и технологий национальной промышленностью и другими сферами экономики - Поощрение обмена научно-техническим персоналом между промышленностью и государственными научными центрами - Реализация программ софинансирования инновационных проектов, имеющих социальную значимость

Окончание табл.1

1	2	3
Административные и нормативно-правовые	- Правовое регулирование статуса наукограда - Принятие законодательных актов, регулирующих отношения в образовательной и социально-трудовой деятельности - Разработка государственных нормативных актов в области инновационной деятельности и интеллектуальной собственности - Разработка образовательных стандартов и регламентов - Лицензирование образовательной деятельности, отдельных видов научной и научно-технической деятельности - Определение приоритетных направлений развития науки и техники и форм их поддержки - Защита национальных интересов при осуществлении международного сотрудничества	- Совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей социально-экономические отношения в образовательной и трудовой сфере - Совершенствование нормативно-методологической базы в сфере охраны, учета и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности - Разработка программы социально-экономического развития наукограда - Осуществление контроля и надзора в сфере правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности, патентов и товарных знаков и результатов интеллектуальной деятельности Обеспечение социальных гарантий работникам научно-технической сферы и сферы образования и соблюдения их прав
Организационные	- Создание специализированных структур, обеспечивающих взаимодействие между субъектами научно-исследовательской, образовательной сферы, рынка труда, органов власти - Создание инфраструктуры для инновационного бизнеса в виде бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационных территориальных кластеров и промышленных парков - Восстановление и строительство инженерных коммуникаций и социальной инфраструктуры - Учреждение центров совместных исследований науки и бизнеса при участии государства - Создание национальной информационной службы с целью сбора, обработки и распространения научной и научно-технической информации - Разработка и реализация программ повышения информированности населения в вопросах управления интеллектуальной собственностью - Создание и развитие инфраструктуры управления интеллектуальной собственностью - Развитие системы венчурного финансирования - Создание системы обучения и сертификации специалистов и менеджеров в сфере интеллектуальной собственности	- Мониторинг результатов деятельности научно-производственного комплекса наукоградов - Оказание консультативной помощи по вопросам переподготовки и повышения квалификации - Проведение совместных (с участием государства) исследований и разработок - Реализация программ подготовки управленческих кадров (Президентская, MBA) - Разработка образовательных программ по территориальному брендингу и маркетингу для федеральных, региональных и муниципальных чиновников - Проведение конференций, семинаров по вопросам формирования и развития интеллектуального капитала территорий - Мероприятия по улучшению жилищных условий работников науки и вузов

В системе внутреннего управления интеллектуальным капиталом наукограда основную роль наряду с муниципальной властью (органами местного самоуправления) играют научное сообщество (научные организации) и общественные структуры (общественные организации).

Органы местного самоуправления принимают окончательное решение о стратегических путях развития; научные организации, являясь градообразующими предприятиями, имеют определяющее место при выборе того или иного пути городского развития; общественные организации выступают эффективным инструментом при защите и реализации интересов различных категорий населения в рамках выработки и реализации стратегических путей развития города.

На сегодняшний день методы взаимодействия субъектов управления интеллектуальным капиталом наукоградов на муниципальном уровне реализуются через различные структурно-институциональные формы и заключаются в основном в продвижении и реализации различного рода постановлений, приказов, правил, разрешений, запрещений и т.д. и, к сожалению, в наименьшей степени заключаются в организации научного и информационного обслуживания, методического обеспечения, организационных и других условий.

Оптимальной структурной формой кооперации интересов субъектов управления в настоящее время является Научно-технический совет (НТС), функционирующий в рамках Дирекции программы развития города как наукограда и выполняющий роль местного экспертного совета по текущему и перспективному развитию территории в качестве наукограда.

Помимо Научно-технического совета в наукоградах созданы и другие органы управления, например, Наблюдательный совет по развитию наукограда (в Бийске), Совет директоров научно-производственного комплекса (во Фрязино).

Ключевую роль в управлении интеллектуальным капиталом на уровне наукограда должна играть команда управления (Дирекция программы развития наукограда и отделы, отвечающие за развитие научно-производственного комплекса наукограда, администрации муниципального образования), позволяющая эффективно реализовывать профессиональный, интеллектуальный и творческий потенциал участников в соответствии со стратегическими целями — формированием и использованием интеллектуального капитала наукограда в интересах развития города.

Управленческая команда как система эффективна, если результаты ее работы соответствуют ожиданиям приоритетных стейкхолдеров или превышают эти ожидания. В качестве главных стейкхолдеров или потребителей результатов такой команды наукоградов выступают организации и предприятия научно-производственного комплекса, а также инвесторы, научное сообщество и жители города.

Совершенствование управления интеллектуальным капиталом

наукограда предполагает приоритет его развития в соответствии с изменениями и компетенциями территории и заключается в определении элементов механизма управления процессами формирования и использования интеллектуального капитала на муниципальном уровне (табл.2).

Таблица 2

Механизм управления интеллектуальным капиталом на муниципальном уровне

Инструментарий	Эффекты влияния
1	2
Стратегическое планирование	Обеспечение основы для всех управленческих решений, создание и претворение в жизнь алгоритмов действий, нацеленных на выполнение долгосрочных задач по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала
Инвестиционная политика	Система мер, направленных на установление структуры и объемов инвестиций, источников их получения и направлений использования для развития научно-производственного комплекса наукограда, создания и развития объектов научно-образовательной и инновационной инфраструктуры
Инновационная политика	Обеспечение благоприятной политической, правовой, экономической и организационной базы для стимулирования и повышения экономической эффективности инновационной деятельности и содействия эффективному взаимодействию сектора исследований и разработок с местным бизнес-сообществом
Политика кластеризации экономики	Система мер и механизмов поддержки кластеров и кластерных инициатив, обеспечивающих повышение уровня экономического и научно-технического развития территории, развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров и внедряющих инновации
Создание территориальных зон с особыми экономическими режимами	Привлечение инвестиций и стимулирование развития предпринимательской деятельности путем введения специальных правовых режимов деятельности
Краудсорсинг	Оптимизация интеллектуального потенциала «мудрой толпы», формирование гражданского экспертного сообщества, помощь органам публичной власти в принятии более эффективных управленческих решений с учетом мнений, требований, предложений населения, бизнес-сообщества
Форсайт	Инструмент формирования приоритетов и мобилизации большого количества участников для достижения качественно новых результатов в сфере науки и технологий, экономики, государства и общества; создание по результатам форсайт-проектов специальных дорожных карт

Окончание табл.2

1	2
Брендинг	Обеспечение стойкого и привлекательного имиджа наукограда как «города науки», повышение его узнаваемости; формирование потребительского представления об уникальности; преодоление дефицита ресурсов; улучшение инвестиционной привлекательности; наращивание хозяйственного потенциала; повышение капитализации с помощью инвестиций в бренд; вступление в международные организации; трансляция муниципальных достижений и инициатив; повышение государственного престижа
Мониторинг	Оценка хода реализации стратегии развития интеллектуального капитала наукограда

Таким образом, механизм управления интеллектуальным капиталом наукограда представляет собой систему элементов управления (целей, функций, методов, структуры, субъектов управления) и объектов управления (видов интеллектуального капитала), в которой происходит целенаправленное преобразование воздействия элементов управления в требуемое состояние или реакцию интеллектуальных ресурсов, и имеющую входные воздействия в форме внешних требований и результирующую реакцию в виде экономического эффекта.

Особенности внешнего менеджмента интеллектуального капитала состоят в сложности характера взаимодействий между субъектами при определяющей роли государства, в различии влияния на процесс управления, в многоэтапности и взаимообусловленности процессов формирования и использования интеллектуального капитала, в наличии многообразия методов и инструментов для осуществления регулирующих воздействий.

Интеллектуальный капитал наукограда нуждается в постоянном управлении со стороны органов местного самоуправления для развития конкурентного потенциала, обеспечивающего высокий уровень социально-экономического развития, и конкурентных преимуществ для привлечения инвестиций, инноваций, квалифицированных работников и т.п.

Список литературы

1. Мальцева А.А., Монахов И.А. Развитие теоретических представлений об интеллектуальном капитале в условиях динамической трансформации экономики // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 11. С. 16-33.

2. Выступление Вице-президента Союза развития наукоградов России М.И. Кузнецова на II Форуме наукоградов [Электронный ресурс] // URL: http://www.terrasapiens.ru/publication/news/41.

3. Интервью с зам. главы Администрации наукограда Кольцово по экономике и развитию А. Гумеровой от 30.11.2010 г. «Требуется современная модель управления развитием наукоградов» // Госбук: сайт. Экспертная сеть по вопросам государственного управления». URL: http://www.gosbook.ru/node/11933.

4. Устинова К.А., Губанова Е.С., Леонидова Г.В. Человеческий капитал в инновационной экономике [Текст]: монография / Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2015. 195 с.

5. Территориальный орган Федеральной службы государтсвенной статистики по Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

Барсукова Наталья Евгеньевна, ст. науч. сотрудник, efimlurye@yandex.ru, Россия, Тверь, Тверской государственный университет,

Клюшникова Елена Валерьевна, ст. науч. сотрудник, stanislav219@yandex.ru, Россия, Тверь, Тверской государственный университет

SCIENCE CITY'S INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

N.E. Barsukova, E.V. Klushnikova

This paper describes the mechanism of intellectual capital management in relation to the Science Cities of the Russian Federation, the need for a systematic approach to its management is provided, the impact of Science City's intellectual capital on the quality of life of the population and the implementation of validation criteria of status of Russian Federation's science city is examined.

In the article the Science City's intellectual capital management is considered at the municipal, regional and federal levels, on which there is the external and internal control.

Keywords: intellectual capital, management, science city, status' validation criteria, quality of life.

Barsukova Natalia Evgenevna, Senior Scientific Researcher, efimlurye@yandex.ru, Lurye Scientific and Methodological Center for Higher School Innovative Activity of Tver State University, Russia, Tver, Tver State University,

Klyushnikova Elena Valerevna, Senior Scientific Researcher, stanislav219@yandex.ru, Lurye Scientific and Methodological Center for Higher School Innovative Activity of Tver State University, Russia, Tver, Tver State University

УДК 336.225.692

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА ЗАЩИТУ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ В РАМКАХ ОБЖАЛОВАНИЯ НЕНОРМАТИВНЫХ АКТОВ И ДЕЙСТВИЙ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Т.Е. Устинова

Рассмотрены возможности использования налогоплательщиками правового поля при обжаловании ненормативных актов налоговых органов. Проведен анализ действующего законодательства по вопросам защиты интересов налогоплательщиков. Приведены статистические данные результатов обжалования ненормативных актов налоговых органов на основных этапах. Даны рекомендации налогоплательщикам по применению процедуры досудебного обжалования ненормативных актов налоговых органов.

Ключевые слова: обжалование актов налоговых органов, жалобы налогоплательщиков.

На современном этапе взаимоотношения бизнеса и налоговых органов сформированы таким образом, что отдельные действия налоговиков могут оказывать существенное влияние на процессы ведения хозяйственной деятельности юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Возможность снижения этого влияния, его оптимизация как в части финансовых ресурсов, так и в части временных промежутков в условиях экономического кризиса может вызывать определенный интерес у представителей бизнес-сообщества.

Действия налоговых органов, которые значимо затрагивают финансовые и хозяйственные интересы бизнеса, можно разделить на две составляющие:

- проведение налоговых проверок;
- осуществление иных действий в рамках полномочий, предоставленных налоговым законодательством.

В качестве примеров указанного выше влияния можно привести следующее.

Так как проведению налоговых проверок деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей предшествуют процедуры тщательного риск-анализа и выявления на его основе потенциальных нарушений налогового законодательства, приведших к неуплате налогов в достаточно крупных размерах, практически каждая налоговая проверка (речь идет в основном о выездных налоговых проверках) завершается доначислением плательщику значительных сумм налогов, пеней и налоговых санкций. Неуплата или несвоевременная уплата доначисленных сумм, непредставление или несвоевременное представление налоговой отчетности

неизбежно ведет к осуществлению налоговым органом действий, направленных на приостановление движения по банковским счетам налогоплательщика. Все это в условиях кризиса значительно затрудняет, а в отдельных случаях делает невозможным дальнейшее осуществление предпринимательской деятельности плательщиком.

В данных условиях важно, что путем подачи соответствующих возражений на доводы налогового органа, изложенные в актах ненормативного характера, и жалоб налогоплательщику удается уменьшить суммы доначисленных платежей, а также признать неправомерными действия (бездействие) налоговых органов.

Право обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов, иных уполномоченных органов и действия (бездействие) их должностных лиц предоставлено налогоплательщику подпунктом 12 пункта 1 статьи 21 «Права налогоплательщиков (плательщиков сборов)» Кодекса [1].

Реализация налогоплательщиком этого права позволяет в довольно короткие сроки восстановить нарушенные права либо несколько отсрочить дату вступления в силу решений налогового органа.

Алгоритм действий налогоплательщика при обжаловании представлен на следующей схеме.

Алгоритм действий налогоплательщика при обжаловании ненормативных актов налоговых органов

Получив акт налогового органа (составленный как по результатам налоговой проверки, так и по результатам иных контрольных мероприятий), налогоплательщику следует в течение одного месяца представить в налоговый орган, составивший этот акт, свои письменные возражения на приведенные в акте нарушения налогового законодательства с приложением необходимых пояснений и подтверждающих документов.

Все приведенные плательщиком доводы и документы в обязательном порядке рассматриваются и оцениваются налоговым органом при вынесении решения по результатам рассмотрения материалов проверки.

Кодексом предусмотрена возможность (но не обязанность) плательщика присутствовать при рассмотрении материалов проверки. При этом личное присутствие представителей плательщика безусловно целесообразно, так как в ходе рассмотрения материалов ими могут быть приведены дополнительные устные пояснения и доводы, которые окажут значимое влияние при вынесении решения руководителем налогового органа.

В случае отрицательного для плательщика результата рассмотрения его возражений и вынесения соответствующего решения налогоплательщик имеет право обжаловать его в вышестоящий налоговый орган путем подачи жалобы.

Налоговое законодательство разделяет жалобы налогоплательщиков на две категории: жалобы и апелляционные жалобы.

Жалоба - это «обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование **вступивших в силу актов налогового органа ненормативного характера**, действий или бездействия его должностных лиц, если, по мнению этого лица, обжалуемые акты, действия или бездействие должностных лиц налогового органа нарушают его права» [1]. Такая жалоба подается в вышестоящий налоговый орган. Срок подачи жалобы - в течение одного года со дня, когда плательщик узнал или должен был узнать о нарушении своих прав.

Апелляционная жалоба – это «обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование **не вступившего в силу решения налогового органа** о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решения об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, **вынесенного в соответствии со статьей 101 Кодекса**, если, по мнению этого лица, обжалуемое решение нарушает его права» [1]. Апелляционная жалоба подается в вышестоящий налоговый орган через налоговую инспекцию, принявшую решение по результатам налоговой проверки. Срок направления в налоговый орган такой жалобы – в течение одного месяца со дня, когда решение по проверке вручено плательщику. Особенностью апелляционной жалобы является то, что до завершения ее рассмотрения и вынесения вышестоящим налоговым органом решения по ней, первоначальное решение в силу не вступает.

Инициирование процесса обжалования ненормативных актов налогового органа в вышестоящий налоговый орган при наличии обоснован-

ных доводов о нарушениях этими актами прав налогоплательщиков важно по двум причинам:

- во-первых, в четко регламентированный срок (15 рабочих дней – для рассмотрения жалоб на действия (бездействие) налоговых органов, один месяц - для рассмотрения жалоб на решения по результатам налоговых проверок) вышестоящий налоговый орган выносит решение по жалобе, в том числе отменяя неправомерно принятые в отношении плательщика решения;

- во-вторых, при отрицательном для плательщика результате рассмотрения жалобы вышестоящим налоговым органом у него появляется возможность обжаловать ненормативный акт налогового органа в судебном порядке, так как согласно пункту 2 статьи 138 Кодекса «акты налоговых органов ненормативного характера, действия или бездействие их должностных лиц могут быть обжалованы в судебном порядке **только после их обжалования в вышестоящий налоговый орган** в порядке, предусмотренном Кодексом».

Конечный этап рассмотрения доводов плательщика по конкретным претензиям налогового органа – судебное разбирательство [3].

Нужно отметить, что широко применяемый в сегодняшней практике процесс досудебного обжалования ненормативных актов налоговых органов или действий (бездействия) их должностных лиц обладает рядом существенных преимуществ перед судебным обжалованием и характеризуется:

- отсутствием расходов, связанных с уплатой государственной пошлины [2];

- простотой процедуры обращения плательщика с жалобой;

- короткими сроками рассмотрения жалобы и вынесения по ней решения;

- возможностью осуществления контроля за ходом рассмотрения жалобы: процесс рассмотрения жалобы можно отследить с помощью электронного сервиса ФНС России «Узнать о жалобе» на портале www.nalog.ru [4];

- наличием прямой заинтересованности вышестоящего налогового органа в досудебном разрешении споров.

Анализ эффективности каждого из этапов обжалования по данным статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы по форме 3-НС за 2015 год показывает, что наиболее эффективным этапом восстановления нарушенных прав плательщика является этап рассмотрения его возражений на ненормативный акт налогового органа [5]. Как показывает практика, более 80% полностью или частично удовлетворенных доводов налогоплательщика приходится именно на этот этап рассмотрения возражений налогоплательщика и материалов о нарушении налогового законодательства непосредственно в налоговых инспекциях.

На этапах обжалования решений налоговых органов в вышестоящем органе и судах процент удовлетворенных доводов налогоплательщика не превышает 10%.

Следовательно, плательщику целесообразно основные подтвержденные документально доводы приводить в ходе рассмотрения материалов налоговым органом, составившим соответствующий акт, - налоговой инспекцией.

Как видно из изложенной выше информации, процедура своевременного и обоснованного обжалования позволит избежать отрицательного влияния результатов проведенных в отношении плательщика мероприятий налогового контроля на его финансовую и хозяйственную деятельность.

Вместе с тем, с целью экономии времени, а также во избежание дополнительного начисления сумм пеней налогоплательщику следует детально оценить целесообразность направления жалобы в налоговые органы при отсутствии у него значимых доводов и документов, подтверждающих позицию о нарушении ненормативным актом налогового органа его прав.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 25.12.2015).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015).
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
4. Приказ ФНС России от 29.06.2012 «Об утверждении информационного ресурса «Состояние рассмотрения жалоб».
5. Приказ ФНС России от 25.12.2014 N ММВ-7-1/674@ «Об утверждении форм статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы на 2015 год».

Устинова Татьяна Евгеньевна, нач. отдела, ustinova110369@rambler.ru, Россия, Тула, Управление Федеральной налоговой службы по Тульской области

ENFORCEMENT OF TAXPAYERS' RIGHT FOR PROTECTION OF INTERESTS IN CASE OF APPEAL OF THE NON-NORMATIVE DECISIONS AND ACTIONS (OR INCTION) OF TAXING AUTHORITIES

T.E. Ustinova

The possibilities of using taxpayers the legal field in an appeal against non-normative acts of the tax authorities. The analysis of the action-existing legislation on the protection of taxpayers' interests. The statistical data the results of the appeal of non-normative acts of the tax authorities at key stages. Recommendations are given to taxpayers for the use of pre-trial procedure of appealing against non-normative acts of the tax authorities.

Key words: the appeal of taxing authorities' decisions claims of taxpayers.

Ustinova Tatyana Evgenyevna, the Head of Department of Tula region Administration of the Federal Tax Services, ustinova110369@rambler.ru, Russia, Tula, Tula region Administration of the Federal Tax Services.

УДК 336.225.3

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРАВОВОГО ПОЛЯ

С.Н. Алехин, Т.Е. Устинова

Рассмотрены основные вопросы организации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в условиях действующего законодательства. Приведен анализ процессов создания, государственной регистрации, формирования и представления отчетности индивидуальным предпринимателем и юридическим лицом. Даны рекомендации начинающим предпринимателям по оптимальному выбору статуса налогоплательщика.

Ключевые слова: организация бизнеса, выбор статуса налогоплательщика.

В современных кризисных условиях ведения хозяйственной деятельности, оказывающих значительное негативное влияние на коммерческие организации, особую актуальность приобретают вопросы самозанятости населения и создания новых рабочих мест. Одно из наиболее перспективных направлений их решения – создание и развитие малого и среднего бизнеса в регионах.

В этой связи анализ действующего на сегодняшний день законодательства на предмет выбора оптимальной формы организации бизнеса имеет существенное практическое значение.

Приступая к осуществлению хозяйственной деятельности, начинающий предприниматель должен принять решение по важнейшему вопросу – выбору статуса налогоплательщика.

В данной работе рассмотрены варианты решения указанной проблемы.

Действующее на сегодняшний день законодательство предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности в следующих статусах:

- в качестве индивидуального предпринимателя
- в качестве юридического лица.

Определение индивидуального предпринимателя содержится в статье 11 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ, Кодекс): «… индивидуальные предприниматели - физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств» [1].

Юридическое лицо определено в статье 48 Гражданского кодекса Российской Федерации как «организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обя-

занности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации» [2].

Каждый из указанных статусов имеет свои преимущества и недостатки, с которыми сталкивается плательщик, как при осуществлении процедуры государственной регистрации, так и в ходе дальнейшего осуществления деятельности.

Основные различия в процессе создания и государственной регистрации индивидуального предпринимателя и юридического лица приведены в табл.1.

Таблица 1

Создание и государственная регистрация индивидуального предпринимателя и юридического лица

Основные требования при создании и государственной регистрации	**Индивидуальный предприниматель**	**Юридическое лицо**
1	2	3
Наличие законодательного порядка учреждения	Отсутствует законодательно установленный порядок учреждения, регламентирована только процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя [5]	Имеется законодательно установленный сложный порядок учреждения юридического лица с формированием обязательного пакета документов [3], [4]. Регламентирована процедура государственной регистрации юридического лица [5]
Наличие уставного капитала	Нет требований к уставному капиталу	Определен порядок формирования, и установлен минимальный размер уставного капитала. *Минимальный* размер уставного капитала: -для публичного общества 100 тыс.руб., должен быть сформирован до регистрации; - для непубличного общества 10 тыс.руб. должен быть сформирован до регистрации; - для общества с ограниченной ответственностью 10 тыс.руб., срок внесения не может превышать четыре месяца с момента государственной регистрации общества [3], [4]

Окончание табл.1

1	2	3
Пакет документов, представляемых для государственной регистрации	- заявление о государственной регистрации; - копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (паспорт); - документ об уплате государственной пошлины [5]	- заявление о государственной регистрации; - решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством Российской Федерации; - учредительные документы юридического лица; - документ, подтверждающий статус учредителя, если им выступает иностранное юридическое лицо; - документ об уплате государственной пошлины [5]
Размер государственной пошлины за государственную регистрацию	800 руб [1]	4 000 руб [1]

Как видно из приведенного в табл.1 анализа, процедура создания и государственной регистрации индивидуального предпринимателя значительно проще, чем в случае создания юридического лица независимо от его организационно-правовой формы.

Не менее важно при выборе статуса учесть последующую организацию ведения учета и представления отчетности в адрес различных контролирующих органов.

Анализ положений действующего законодательства по данному вопросу приведен в табл.2.

Приведенный в табл.2 анализ показывает, что наличие статуса индивидуального предпринимателя имеет ряд преимуществ с точки зрения организации учета результатов предпринимательской деятельности, составления соответствующей отчетности и предоставления ее в различные заинтересованные органы.

Объем представляемой отчетности юридическим лицом значительно превосходит объем отчетности индивидуального предпринимателя. Как показывает практика, минимальное число расчетов, отчетов, деклараций и иных видов отчетности, составляемых юридическим лицом для представления в контролирующие органы, за год превышает 60 единиц.

Вместе с тем нельзя не отметить, что имеющиеся у юридического лица данные бухгалтерского учета позволяют получить детальный экономический анализ структуры и результатов ведения бизнеса, рассчитать от-

дельные прогнозные показатели деятельности предприятия, что является крайне важным условием для развития бизнеса в современных экономических условиях. Помимо этого, размещение бухгалтерской отчетности юридических лиц в общедоступных информационных системах (сайты компаний, сайты, содержащие отчеты эмитентов, информация Росстата, коммерческие информационные системы СПАРК, ФИРА и др.) позволяет потенциальным контрагентам не только оценить коммерческую привлекательность сделок, но и наличие либо отсутствие рисков при принятии решения о сотрудничестве.

Таблица 2

Ведение учета и представление отчетности индивидуальным предпринимателем и юридическим лицом

Требования по ведению учета и представлению отчетности	**Индивидуальный предприниматель**	**Юридическое лицо**
Ведение бухгалтерского учета	Нет обязанности вести бухгалтерский учет	Законодательно установлена обязанность ведения бухгалтерского учета [6]
Ведение налогового учета	Обязанность ведения учета доходов, расходов и объектов налогообложения определяется законодательством о налогах и сборах. Форма налогового учета зависит от выбранного режима налогообложения. Законодательно закреплено право применения патентной системы налогообложения. [1]	Обязанность ведения учета доходов, расходов и объектов налогообложения определяется законодательством о налогах и сборах. Форма налогового учета зависит от выбранного режима налогообложения. Запрет на применение патентной системы налогообложения. [1]
Представление отчетности контролирующим органам	Основные виды отчетности представляются по окончании налогового периода (практически один раз в год). [1], [6]	Периодичность представления отчетности от ежемесячной до ежеквартальной. Значительный объем представляемой отчетности. [1], [6]

Немаловажное значение при выборе статуса может иметь оценка возможностей расширения бизнеса.

Анализ возможностей расширения бизнеса индивидуальным предпринимателем и юридическим лицом приведен в табл.3.

Таблица 3

Возможности расширения бизнеса индивидуальным предпринимателем и юридическим лицом

Возможности для расширения бизнеса	**Индивидуальный предприниматель**	**Юридическое лицо**
Источник средств для расширения бизнеса	Собственные либо заемные денежные средства индивидуального предпринимателя	Собственные либо заемные средства юридического лица. Привлечение инвесторов в форме расширения числа участников общества с ограниченной ответственностью либо в качестве акционеров
Наличие ограничений по видам деятельности	Имеются ограничения в отношении отдельных видов деятельности. Например, запрет на ведение индивидуальными предпринимателями банковской деятельности, ввоза лекарственных средств на территорию РФ	Нет ограничений в отношении осуществляемых видов деятельности

Как показывают данные табл.3, в вопросах финансовых и организационных возможностей для роста бизнеса юридическое лицо имеет ряд значимых преимуществ перед индивидуальным предпринимателем.

Поэтому при наличии конкретных бизнес-проектов следует учитывать возможность их реализации в условиях отдельных законодательных ограничений в деятельности индивидуального предпринимателя.

Один из основных решающих факторов для начинающего предпринимателя при выборе статуса осуществления деятельности – это степень ответственности по обязательствам, возникающим в процессе этой деятельности.

Анализ положений действующего законодательства в части этого вопроса приведен в табл.4.

Таблица 4

Ответственность по обязательствам индивидуального предпринимателя и юридического лица

Ответственность по обязательствам, возникшим в ходе осуществления предпринимательской деятельности	**Индивидуальный предприниматель**	**Юридическое лицо**
Степень ответственности по обязательствам	Ответственность по обязательствам всем имуществом предпринимателя, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности.	Ответственность по обязательствам имуществом юридического лица и имуществом участников (акционеров) в пределах уставного капитала (стоимости акций)

Действующее на сегодняшний день законодательство устанавливает высокую степень ответственности индивидуального предпринимателя по его обязательствам, возникшим в результате осуществления предпринимательской деятельности: при их неисполнении предприниматель может лишиться всего принадлежащего ему имущества, в том числе имущества личного характера, не имеющего отношения к его предпринимательской деятельности.

Вместе с тем, при оценке степени ответственности юридического лица нужно учитывать, что при возникновении и дальнейшем неисполнении, в частности, налоговых обязательств возможно взыскание соответствующих сумм с организаций, зависимых с налогоплательщиком (статья 45 НК РФ).

Проведенный выше анализ основных факторов, которые необходимо учитывать начинающему предпринимателю при решении вопроса о статусе плательщика, позволяет сделать следующие выводы.

Характерными особенностями организации и ведения бизнеса индивидуальным предпринимателем являются:

- осуществление процедуры государственной регистрации с представлением минимального пакета документов и незначительной суммой государственной пошлины;
- отсутствие обязанности ведения бухгалтерского учета, незначительное количество предоставляемой в адрес контролирующих органов отчетности;
- возможность расширения бизнеса только за счет собственных и заемных средств, невозможность привлечения иных участников в бизнес;
- ответственность по обязательствам всем имуществом предпринимателя, включая имущество личного характера.

Для юридического лица характерно наличие следующих особенностей:

- обязанность формирования значительного пакета документов для осуществления государственной регистрации, а также уставного капитала. Сумма государственной пошлины в пять раз выше, чем при регистрации индивидуального предпринимателя;
- обязанность ведения бухгалтерского учета, предоставления значительного числа отчетности в адрес контролирующих органов;
- информационная открытость для оценки потенциальными контрагентами;
- возможность расширения бизнеса за счет привлечения новых участников (акционеров);
- ограниченная ответственность по своим обязательствам.

Учитывая изложенное, при выборе статуса плательщика на современном этапе могут быть актуальными следующие рекомендации.

При реализации масштабных бизнес-проектов, связанных с необходимостью привлечения значительного числа контрагентов, получением лицензий, крупными финансовыми вложениями, и, как следствие, высоким уровнем риска, целесообразно остановить выбор на государственной реги-

страции в качестве юридического лица.

Выбор статуса индивидуального предпринимателя максимально обоснован в случае осуществления видов деятельности, традиционно относящихся к сфере малого бизнеса и связанных с реализацией товаров, работ либо услуг конечному покупателю (пользователю).

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 29.12.2015).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. 30.12.2015).
3. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015, с изм. от 29.12.2015) «Об акционерных обществах».
4. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
5. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
6. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).

Алехин Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., Россия, Тула, Управление Федеральной налоговой службы по Тульской области,

Устинова Татьяна Евгеньевна, нач. отдела, ustinova110369@rambler.ru, Россия, Тула, Управление Федеральной налоговой службы по Тульской области

THE MAIN DIRECTIONS OF THE INITIAL STAGE OF ORGANIZATION OF BUSINESS IN THETERMS AND CONDITIONS OF THE PRESENT CONSTITUTIONAL FRAMEWORK

S.N. Alekhin, T.E. Ustinova

The main questions of the organization of small and medium-sized businesses in the Ros-sian Federation in the conditions of the current legislation. The analysis of pro-creation processes, state registration, formation and representation of the parity-individual entrepreneur and legal entity. Recommendations are given to budding entrepreneurs on the optimal choice of the taxpayer status.

Key words: the organization of business, the selection of taxpayer' status.

Alekhin Sergey Nikolaevich, Doctor of Economic Sciences, the CEO of Tula region Administration of the Federal Tax Services, Tula, Russia, Tula region Administration of the Federal Tax Services,

Ustinova Tatyana Evgenyevna, the Head of the Department of Tula region Administration of the Federal Tax Services, ustinova110369@rambler.ru, Tula, Russia, Tula region Administration of the Federal Tax Services

УДК 338.2

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСКОНТНО-ОПЦИОННОГО МЕТОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

Л.Е. Романова, И.И. Ларикова

Осуществлен обзор понятия бизнес-модели. Анализируются недостатки наиболее популярного дисконтного метода оценки эффективности инвестиционных решений. Обосновывается целесообразность использования модифицированного дисконтно-опционного метода анализа. Проведена диагностика бизнес-модели АО «Управление ВОЛС-ВЛ» и оценка эффективности стратегического решения менеджмента дисконтно-опционным методом анализа.

Ключевые слова: бизнес-модель; инвестиционные решения; оценка эффективности; дисконтно-опционный метод.

В современной литературе приводится различная трактовка понятия «бизнес-модель».

Так, Котельников В. Ю. определяет бизнес модель как термин, который используется для описания метода (позиция в цепочке создания ценности, выбор покупателя, продукты, ценообразование) ведения бизнеса [1, с. 56].

А. Остервальдер утверждает, что описание любой бизнес-модели должно включать девять блоков, которые отражают логику действий компании, направленных на получение прибыли [2, с. 101].

Кугушева Т. В. пишет, что бизнес-модель организации – это модель, описывающая ее внутреннюю архитектуру (включающую корпоративную миссию и стратегии, стратегические цели и задачи, бизнес-процессы, организационно-штатную структуру, систему документооборота, информационные технологии), необходимую для достижения корпоративных целей, преобразующая входы (сырье, информацию) в выходы (товары, работы, услуги, информация) [3].

Наибольший интерес представляет собой понимание бизнес-модели В.В. Бердниковым. Под бизнес-моделью предприятия он понимает организационную структуру и соответствующую ей систему менеджмента, преследующую цель обеспечения стратегической конкурентоспособности бизнеса на основе рационального сочетания операционной (обычной), инвестиционной (проектной) и финансовой деятельности, основанной на создании ключевых компетенций, соответствующих их состоянию активов с использованием синергизма их взаимодействия [4, с. 75].

Таким образом, видно, что существует множество различных подходов к пониманию бизнес-модели компании. При этом очевидно то, что создание эффективной и конкурентоспособной бизнес-модели является неотъемлемым элементом при стратегическом управлении для успешного развития предприятия, увеличивающего его стоимость в будущем [4, 5].

Поэтому актуальным становится вопрос анализа эффективности действующей бизнес-модели компании, и как следствие ее оптимизация с целью повышения ее конкурентоспособности и привлекательности на рынке [6].

В условиях ограниченности ресурсов инвестирования для принятия обоснованных управленческих решений необходима комплексная оценка экономической эффективности и рисков инвестиций, которая должна учитывать, как интересы инвесторов на основе оценки целесообразности вложения средств, так и интересы предприятий, с позиций оценки эффективности инвестиционных проектов.

Сегодня особо значимым вопросом в области инвестиционной деятельности, пожалуй, является правильность оценки эффективности стратегических решений, принимаемых менеджментом предприятия [7]. Зачастую использование ими только лишь одного метода для оценки эффективности приводит к неправильному выбору из альтернатив инвестиционных проектов.

В такой ситуации требуется синергетическая оценка эффективности альтернативных инвестиционных решений, которая предполагает определение преимуществ того или иного проекта не по одному критерию, а по совокупности критериев. Получение такой комплексной оценки вполне возможно на основе применения дисконтно-опционного метода анализа.

Использование при оценке эффективности стратегических инициатив только дисконтирования прогнозных денежных потоков не позволяет учитывать эффект синергии для компании в результате повышения рыночной устойчивости на основе повышения стратегической инвестиционной привлекательности и стратегической рыночной конкурентоспособности компании в отличие от использования комбинированного дисконтно-опционного метода. Такой метод позволяет также оценить потенциал создания или роста стоимости предприятия в результате реализации того или иного проекта.

Таким образом, принимать к исполнению стоит инвестиционные проекты, которые содержат в себе опцион увеличения стоимости компании [8]. Даже если проект является не достаточно эффективным с позиции количественных оценок, это не означает, что его стоит отклонять. Именно такие проекты зачастую служат основой, базой для стратегических решений в будущем, которые принесут компании большие доходы. Данный метод был применен при исследовании бизнес-модели компании АО «Управление ВОЛС-ВЛ».

Открытое акционерное общество «Управление волоконно-оптическими линиями связи на воздушных линиях электропередачи межрегиональных распределительных сетевых компаний» (далее - «Общество») создано по решению учредителя - Российского открытого акционерного общества энергетики и электрификации «ЕЭС России» (далее - РАО «ЕЭС России») от 31 августа 1999 г. № 1 в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», иными нормативными правовыми актами

Российской Федерации. Общество зарегистрировано Московской регистрационной палатой 07 октября 1999г. за №001.164.211 [9, с.1].

Полное фирменное наименование Общества на русском языке - Акционерное общество «Управление волоконно-оптическими линиями связи на воздушных линиях электропередачи межрегиональных распределительных сетевых компаний». Полное фирменное наименование на английском языке -Joint Stock Company «Power Grid Optical Networks Engineering». Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке - АО «Управление ВОЛС-ВЛ».

Российские оптические сети и телекоммуникации — торговая марка АО «Управление ВОЛС-ВЛ», 100% дочерней компании ПАО «Россети», изначально созданной в целях управления, развития и модернизации инфраструктуры волоконно-оптических сетей связи, размещаемых на объектах электроэнергетики.

АО «Управление ВОЛС-ВЛ» обладает статусом коммерческого представителя всех дочерних зависимых обществ ПАО «Россети» (далее — ДЗО) и выполняет работы на всей территории присутствия сетей группы компаний ПАО «Россети».

Основные направления деятельности [10]:

- проектирование, строительство, техническое обслуживание и ремонт волоконно-оптических линий связи на воздушных линиях электропередачи (далее — ВОЛС-ВЛ);
- выдача и контроль исполнения Технических условий на проектирование и строительство ВОЛС-ВЛ на инфраструктуре ПАО «Россети»;
- учёт и контроль использования инфокоммуникационных ресурсов ПАО «Россети»;
- техническое обслуживание инфокоммуникационных ресурсов ПАО «Россети», таких как ЛВС, АСДУ, АИИС КУЭ, организация и техническое сопровождение сеансов ВКС-связи ПАО «Россети» и его ДЗО;
- услуги системной интеграции и построение корпоративных систем «под ключ»;
- организация испытаний и сертификации оборудования, изделий и материалов для инфокоммуникационных ресурсов ПАО «Россети» (включая сертификацию ФСТЭК);
- взаимодействие с операторами связи в совместных проектах на инфраструктуре ПАО «Россети» в рамках:
- создания магистральных и зоновых ВОЛС «под ключ»;
- организации взаимного использования телекоммуникационных ресурсов;
- строительства отводов и размещение базовых станций и оборудования (colocation) на объектах электроэнергетики;
- развития и продвижение услуг M2M.

Обладая статусом коммерческого представителя всех дочерних и зависимых обществ (ДЗО) ПАО «Россети», АО «Управление ВОЛС-ВЛ» для операторов связи выполняет роль «единого окна», предоставляя доступ к объектам инфраструктуры, двум миллионам километров электрических сетей группы компаний ПАО «Россети», на которых может быть развернута надежная волоконно-оптическая сеть связи соответствующего километража.

АО «Управление ВОЛС-ВЛ», 100% дочернее общество ПАО «Россети», определено оператором созданной в ПАО «Россети» автоматизированной системы проведения электронных закупок (ЭТП ПАО «Россети», etp.rosseti.ru). Система обеспечивает введение в группе компаний «Россети» единых стандартов закупочных процессов и единого порядка проведения различных процедур закупок в электронной форме.

Рынок строительства волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) в России претерпевает изменения, вызванные активным спросом на услуги фиксированной и мобильной широкополосной передачи данных.

К настоящему времени главные магистральные направления ВОЛС уже построены, и строительство постепенно смещается на периферию. При этом взрывной рост объемов трафика также потребовал модернизировать пропускную способность уже существующих магистральных сетей до терабитных уровней.

По оценкам J'son & Partners Consulting, сегодня на рынке строительства ВОЛС работает более 100 компаний, из которых 20 крупнейших занимают около 80 % рынка. В десятку лидеров входит и АО «Управление ВОЛС-ВЛ» [11].

В рамках реализации стратегии развития Общества осуществляются диверсификация видов предоставляемых услуг, вплоть до смены основного вида деятельности.

Было проведено исследование эффективности деятельности указанной компании как бизнес-модели по методике Бердникова В.В.

Ддиагностика эффективности реализуемой на предприятии бизнес-модели осуществлена на основе оценки соотношения монетарных притоков и оттоков по основным видам деятельности компании (операционной, инвестиционной и финансовой) (табл.1).

Таблица 1

Диагностика бизнес-модели компании на основе анализа структуры денежных потоков

Тип состояния, характеристика бизнес-модели	Структура и соотношение денежных потоков	Возможные действия
1	2	3
Устойчиво депрессивный, неэффективная	$NCF_{op} \leq 0$, $NCF_{inv} \geq 0$, $NCF_{fin} \leq 0$	Разработать и применить антикризисную бизнес-модель, предполагающую повышение результативности основных операционных бизнес-процессов

Окончание табл.1

1	2	3
Депрессивный, неэффективная	$NCF_{op} \geq 0$, $NCF_{inv} \geq 0$, $NCF_{fin} \leq 0$	Повысить эффективность операционных видов деятельности и включить в бизнес-модель блок перспективных проектов
Стагнирующий, низкоэффективная	$NCF_{op} \geq O$, $NCF_{inv} \leq 0$; $NCF_{fin} \leq 0$	Пересмотреть структуру проектной деятельности в сторону проектов, создающих стратегические потенциальные преимущества на основе реструктуризации операционной бизнес-модели
Развивающийся неустойчиво, эффективная	$NCF_{op} \leq 0$; $NCF_{inv} \leq 0$, $NCF_{fin} \geq 0$	Реструктурировать операционные активы, повысить экономичность продолжающихся видов деятельности
Эффективно развивающиеся, высокоэффективная	$NCF_{op} \geq 0$, $NCF_{inv} \leq 0$, $NCF_{fin} \geq 0$	Эффективная и конкурентная бизнес-модель, продолжать мониторинг потенциальных возможностей и стратегических угроз

В табл.2 приведены результаты диагностики эффективности бизнес-модели АО «Управление ВОЛС-ВЛ» за 2015 г. на основе анализа чистых денежных потоков по видам деятельности: операционный чистый денежный поток (NCFop), инвестиционный чистый денежный поток (NCFinv) и финансовый чистый денежный поток (NCFfin).

Таблица 2

Результаты диагностики эффективности бизнес-модели АО «Управление ВОЛС-ВЛ» в 2015 г.

Вид денежных потоков	Величина чистого денежного потока, тыс. руб.	Структура денежного потока	Ожидаемая величина чистого денежного потока в 2016 г., тыс. руб.
1	2	3	4
Операционный	-95 538	NCF_{op} <0:	562
Инвестиционный	-431	$NCF_{inv} < 0$	896
Финансовый	36 413	NCF_{fin} >0	12 181
Характеристика бизнес-модели, возможные действия	Развивающийся неустойчиво, эффективная. Реструктурировать операционные активы, повысить экономичность продолжающихся видов деятельности		Эффективная и конкурентная бизнес-модель

Из данных табл.2 ясно, что бизнес-модель АО «Управление ВОЛС-ВЛ» в 2015 г. являлась неустойчивой, но при этом эффективно развивающейся за счет положительного сальдо по финансовой деятельности. Отрицательное сальдо денежных потоков по операционной и инвестиционной деятельностям свидетельствует о неэффективности основной деятельности предприятия - обеспечение условий для надежного и эффективного функционирования и развития электросетевого комплекса, посредством строительства, реконструкции и технической эксплуатации волоконно-

оптических линий связи на воздушных линиях электропередачи (ВОЛС-ВЛ) и других объектов. В связи с этим в рамках стратегии развития предприятия высшим менеджментом предприняты шаги к смене профиля вида деятельности, что позволит улучшить его положение, повысить экономичность операционной деятельности и приблизить модель к пятому типу - эффективная и конкурентная бизнес-модель. Данный шаг по оптимизации бизнес-модели позволит получить прирост чистого денежного потока по операционной деятельности в размере +96 100 тыс. руб., по инвестиционной – +1 327 тыс. руб. уже в 2016 г.

Таким образом, метод оценки эффективности бизнес-модели на основе анализа чистых денежных потоков копании позволяет оценить ее текущее положение и своевременно принять ряд мер по его улучшению.

В соответствии с алгоритмом принятия стратегических решений при проведении анализа дисконтно-опционным методом были также рассчитаны основные показатели эффективности реализации решения о смене профиля вида деятельности. Но последствия реализации привлекательного с коммерческой точки зрения проекта могут быть и отрицательными, создавая угрозу для самого существования компании. Поэтому принятие данного стратегического решения было оценено также с позиции потенциала увеличения стоимости компании в будущем на основе повышения ее конкурентоспособности на рынке.

Так, АО «Управление ВОЛС-ВЛ», развивая свою деятельность на рынке информационной безопасности и создания средств криптографической защиты, создает потенциал для повышения своей конкурентоспособности в будущем, а, следовательно, и роста стоимости бизнеса.

При этом крупных инвестиционных затрат не требуется, т.к. оказание услуг будет осуществляться посредством субподряда.

Провести реструктуризацию активов не составит больших затрат, т.к. в данном направлении уже осуществляется определенная деятельность.

Ведутся работы по расширению клиентской базы, а также активное участие в конкурсных закупках в данном направлении.

Был проведен анализ потенциала опционов роста стоимости на основе оценки характеристик, предложенных Бердниковым В.В. [4, с.6] (табл.3). Данная методика оценки опционов создания (увеличения) стоимости компании основана на качественных характеристиках, т.к. количественная модель оценки в настоящее время ввиду ее сложности и субъективности еще не разработана. Поэтому ответы на указанные вопросы являются простым решением для менеджмента предприятия в целях оценки оснований для принятия стратегических инициатив к реализации.

Из табл.3 видно, что потенциал опциона проекта высокий, т.к. сумма баллов по оценке ценности опциона составила 82 б., что входит в установленные пределы . Таким образом, проведенный анализ потенциала роста стоимости АО Управление ВОЛС-ВЛ» показал, что решение

менеджмента об оптимизации бизнес-модели посредством смены профиля вида деятельности является разумным шагом на пути к улучшению финансового состояния предприятия, повышения его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Таблица 3

Оценка потенциала опциона проекта на АО «Управление ВОЛС-ВЛ» в 2016 г. и влияние его возможностей на стоимость бизнеса

Характеристики ценности опциона	Ценность опциона, оценка в баллах		
	Положительная	Нейтральная	Отрицательная
1.Потенциал дальнейшего роста фирмы, основанный на этом варианте продукта или этом варианте технологического решения, является следующим	Высоким-10		
2. Затраты на развитие нарастают на протяжении всей реализации проекта	Нет-5		
3. Проект может быть разбит на дискретные стадии с опорными точками, в которых могут быть принято решение относительно целесообразности продолжения или отказа от дальнейших инвестиций	Да-5		
4. Инвестиции в производственные мощности и маркетинг сконцентрированы на поздних стадиях проекта		5	
5. Вероятность того, что в будущем могут быть четко идентифицированы эффективные партнеры и аутсорсеры, что может повысить эффективность проекта	Да, высокая - 10		
6. Существует вероятность и возможность изменить масштабы операций проекта при минимальных затратах для фирмы	Да-10		
7. Проект предполагает действия, результаты которых будут восприняты руководителями региона (муниципалитета)		Нейтрально- 12	
8. Проект предполагает действия, результаты которых будут восприняты работниками фирмы и жителями региона (муниципального образования)	Позитивно-25		
Общий потенциал опциона от реализации проекта - сумма баллов	82 б. высокий		

Таким образом, на основе выше проведенного исследования на примере компании АО «Управление ВОЛС-ВЛ» сделан вывод о том, что для принятия стратегических инициатив в целях оптимизации бизнес-модели менеджменту предприятия необходимо использовать синергетический подход, который позволил бы рассматривать преимущества того или иного инвестиционного решения с нескольких сторон, т.е. комплексно.

Список литературы

1. Котельников В. Ю. Стратегическое управление. Принципиально новые подходы для эпохи быстрых перемен. М.: Эксмо, 2007. 96 с.

2. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2010. 330 с.

3. Кугушева Т. В. Регламентация бизнес-процессов как основа построения процессно-ориентированной бизнес-модели организации. URL: http://management61.ru/index.php?do=static&page=kugushevastat3 (Дата обращения 14.02.2016).

4. Бердников В.В. Использование аналитических приемов и методов в стратегическом контроллинге // Аудит и финансовый анализ. 2008. №4. 10 с.

5. Коршунова Г.В., Романова Л.Е. Стратегические цели финансового развития организации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5. Ч1. С. 295-303.

6. Романова Л.Е. Инструменты формирования стратегии конкуренции фирм на товарных рынках // Дайджест-Финансы. Информационно-аналитический журнал. М., 2000, № 9. С.7-8.

7. Васин С.А., Романова Л.Е. Коршунова Г.В. Стратегические позиции предприятий: монография. Тул. гос. ун-т. Тула, 2002. 170 с.

8. Романова Л.Е. Выявление экономических преимуществ предприятия на основе анализа стоимостных цепочек // Известия ТулГУ. Серия. Экономика. Управление. Финансы. Вып. 2. Тула: Изд-во ТулГУ, 2006. С. 196-201.

9. Устав АО «Управление ВОЛС-ВЛ». М.: УВВ, 2015. 24с.

10. Управление ВОЛС-ВЛ: оф. сайт .URL: http://www.vols-vl.ru/about/disclosure (Дата обращения 14.02.2016).

11. Обзор рынка строительства ВОЛС в Российской Федерации. Предварительные итоги 2014 г. // Аналитика URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rynka-stroitelstva-vols-v-rossiyskoy-federatsii-predvaritelnye-itogi-2014-g-20150406041413 (Дата обращения 14.02.2016).

Романова Людмила Ефимовна, д-р экон. наук, проф., milarom12@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Ларикова Ирина Игоревна, магистрант, sky-red@list.ru, Россия, Москва, АО «Управление ВОЛС-ВЛ»

SUBSTANTIATION OF THE APPLICATION OF AN DISCOUNT- OPTIONAL METHOD FOR THE ESTIMATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE STRATEGIC INITIATIVES

L.E. Romanova, I.I. Larikova

In the given article there is described the concept of business model. The lacks of the most popular method of discount analysis are discussed in estimation the effectiveness of in-

vestment decisions. Defined the expediency of the use of modified method of optional-discount analysis. Diagnostics of the business model JSC «Power Grid Optical Networks Engineering» and estimation the effectiveness of strategic decision of the management by method of optional-discount analysis are performed.

Key words: business model, investment decisions, efficiency evaluation, the method of optional-discount analysis.

Romanova Lyudmila Efimovna, doctor of economic science, professor, milarom12@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University,

Larikova Irina Igorevna, master student, sky-red@list.ru, Russia, Moscow, Joint Stock Company «Power Grid Optical Networks Engineering»

УДК 339.14:61

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Ю.М. Филатова

Рассматривается современное состояние мирового фармацевтического рынка. Приведены данные, позволяющие описать сложившуюся ситуацию.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, фармацевтическая отрасль.

Фармацевтический рынок является динамично развивающимся сектором мировой экономики. Это объясняется ростом емкости рынка лекарственных средств в мире, быстрым расширением ассортимента лекарственных средств. Поэтому, несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает развиваться.

На начало XXI века мировой фармацевтический рынок можно охарактеризовать как кооперацию четырех участников данного сегмента: продавцов и производителей различных товаров для здравоохранения, ученых-исследователей, занимающихся созданием и внедрением новых препаратов для лечения, врачей, назначающих данные продукты, и потребителей, непосредственно приобретающих продукцию. Уникальность рынка проявляется в функциях, которыми он наделен. В первую очередь, это обеспечение населения доступными лекарственными средствами и поддержание здоровья всех членов общества в пределах своих возможностей.

Потребление лекарственных средств находится в зависимости от ряда факторов, таких как уровень развития медицины в разных странах, организации и экономической состоятельности систем здравоохранения, культурной и социальной среды общества, активности производителей

препаратов на рынке, мышления и действий потребителей-пациентов. В некоторых развитых странах наблюдается ситуация избыточного потребления лекарственных средств.

В табл.1 представлены сведения о потреблении препаратов на душу населения в год в некоторых странах мира.

Таблица 1

Показатель потребления лекарственных препаратов, 2013 [1]

Сумма, доллары США	Страны
Свыше 250	Япония, США, Германия, Бельгия, Франция, Швейцария
100-250	Швеция, Финляндия, Нидерланды, Дания, Италия, Испания, Великобритания, Ирландия, Португалия, Греция, Аргентина, Канада
50-100	Страны бывшего «социалистического» лагеря: Россия, Польша, Чехия, Венгрия, Болгария

Анализ данного показателя на рубеже XX-XXI веков подтверждает установленный в 70-е годы феномен увеличения потребления препаратов в индустриально развитых странах с различными общественными и экономическими системами. Граждане государств с более высоким уровнем дохода на душу населения тратят на лекарственные средства соответственно больше, чем граждане стран с низким доходом. На настоящий момент доходы граждан развивающихся стран почти в 10-15 раз ниже доходов граждан экономически развитых стран. В то же время, по мнению экспертов, показатель среднедушевого потребления препаратов стоит оценивать в комплексе с показателем ВНП на одного человека.

На рис.1 представлены расходы государств на здравоохранение, % от ВВП.

По оценкам данных разных источников существует зависимость степени затрат государства на здравоохранение и объемом ВВП (ВНП). Анализируя данные рис.1, можно сделать следующий вывод: с ростом объема ВВП увеличиваются расходы правительства в сегмент здравоохранения.

Согласно информации Всемирной Организации Здравоохранения, в США около 14 % ВВП приходится на инвестиции в здравоохранение, в Европе этот показатель составляет от 6 до 9 %. Расходы на здравоохранение в России не превышают 3 % от ВНП, что значительно меньше соответствующих показателей развитых стран. Опираясь на рекомендации ВОЗ, затраты государства на здравоохранение не должны быть ниже 6-9 % от ВНП.

Стабильность роста мирового фармацевтического рынка сохраняется в течение последнего десятилетия, при этом глобальный финансово-экономический кризис 2008 г. существенным образом не отразился на динамике индустрии. Темпы роста в 2008 г. несколько замедлились по сравне-

нию с предыдущим периодом – 6,5% против 7,5%, однако в целом тенденция роста сохранена. В 2013 г. объем рынка превысил 1,1 трлн. долл. США, в 2016 по оценкам экспертов объем продаж ожидается не ниже 1,2 трлн. долл. США, а к 2020 году мировой фармацевтический рынок может вырасти до 1,5 трлн. долл. США (динамика рынка проиллюстрирована на рис.2).

Рис.1. Расходы государств на здравоохранение, % от ВВП [2]

Рис.2. Динамика развития фармацевтического рынка с 2004 по 2014 гг. [3]

Исходя из данных рис.2, средний темп прироста за наблюдаемый период составил 6,3%.

Существует несколько причин, обуславливающих увеличение объёма фармацевтического рынка:

1. Общий рост заболеваемости из-за ухудшения экологической обстановки, прогрессии болезней и усиления влияния техногенных факторов;

2. Тенденция «старения населения» в индустриально развитых странах.

Географическая структура мировой фармацевтической промышленности включает в себя отдельные региональные сегменты: рынки развитых стран (Западная Европа, Япония, Северная Америка), быстрорастущие рынки стран с развивающейся экономикой и остальной мир (рис.3).

Рис.3. Концентрация производственных сил мирового фармацевтического рынка, 2013 год [4]

Производственные мощности мировой фармацевтической индустрии за последнее десятилетие были сконцентрированы в пределах трех ключевых регионов: США, Японии и Европы (80 % от мирового производства). Наряду с этим в данных странах фармацевтическая промышленность отличается высоким уровнем прибыльности, следуя за электронной и космической промышленностью, что само по себе служит предпосылкой существования развитого фармацевтического рынка.

Однако в последнее время наметилась тенденция смещения производственных сил. Все большая активность наблюдается на рынках стран Латинской Америки (Бразилия, Венесуэла, Аргентина) и в странах Азии (в основном Китай).

В стоимостном выражении наибольшая часть современного рынка лекарственных препаратов приходится на страны Западной Европы и Северной Америки (табл.2).

По данным, представленным в табл.2, можно сделать вывод о том, что высокие темпы краткосрочного прироста характерны для фармацевтических рынков стран Азии и Латинской Америки. В ближайшей перспек-

тиве до двух третей роста мирового рынка будет обеспечивать Китай, при этом конкуренцию ему могут составить только США, но их роль на мировой фармацевтической арене все же не будет столь существенной. По оценкам экспертов, на долю Китая и США в последующие несколько лет придется до 80% прироста объема мирового рынка лекарственных средств.

Таблица 2

Мировой фармацевтический рынок (региональная структура) в 2014-2015 гг.* [3]

Регион	Объем рынка (в млрд долл. США), 2014 г.	Δ изм. (2014/2015 г.), %
Мир в целом	1057,1	6,0
Северная Америка	406,2	4,9-7,9
Европа	243,0	1,9-4,9
Азия, за исключением Японии + Африка	201,5	7,0-10,0
Япония	88,0	0,0-3,0
Латинская Америка	75,5	7,5-10,5

Примечание. * - за 2015 г. приведены диапазоны оценки роста рынка.

Двадцать крупнейших компаний-производителей фармацевтической продукции сосредоточены в основном в США и в странах Западной Европы. Они образуют так называемую группу Big Pharma (Большая Фарма) с объёмом продаж более 500 млрд долл. США и расходами на НИОКР свыше 70 млрд долл. США. В табл.3 представлена прибыль крупнейших фармацевтических компаний по состоянию на 2013 год.

Таблица 3

Прибыль крупнейших фармацевтических компаний по состоянию на 2013 год

Наименование компании	Страна происхождения	Прибыль, млрд долл. США
Johnson &Johnson	США	71,312
Novartis	Швейцария	57,92
Roche	Швейцария	52,307
Pfizer	США	51,584
Sanofi	Франция	45,078
GlaxoSmithKline	Великобритания	44,146
Merck&Co.	США	44,033
Bayer HealthCare	Германия	25,969
AstraZeneca	Швеция-Великобритания	25,711
Eli Lilly	США	23,113

Американские компании Johnson&Johnson, Eli Lilly, швейцарские Novartis и Roche, немецкая Bayer HealthCare и британская GlaxoSmithKline смогли увеличить свои доходы после патентного обвала 2012 года. Чистая прибыль фирмы Bayer выросла на 7,6 % по сравнению с предыдущим годом, для Johnson&Johnson этот показатель составил 6,7 %. Американская компания AbbVie после отделения от Abbott Laboratories не смогла войти в данный рейтинг, что поспособствовало получению Eli Lilly 10 места в топе. Доходы других корпораций остались без изменения или выросли менее чем на 3 %.

Ассортимент выпускаемых лекарственных препаратов этими компаниями достаточно широк: от примерно 4,5 тыс. наименований во Франции до 19 тыс. в США (рис.4)

Рис.4. Ассортимент лекарственных препаратов в некоторых странах мира, тыс. наименований [1]

Среди новых лекарств, пополнивших ассортимент рынка, присутствуют препараты для лечения грибковых и бактериальных инфекций, средства для лечения гипертонии, бессонницы и психических расстройств, обезболивающие препараты, медикаменты для лечения опухолевых заболеваний, атеросклероза, вирусных инфекций, нарушений иммунной системы человека и т. д.

Одной из наиболее отличительных особенностей фармацевтической промышленности является большая доля затрат на R&D, то есть расходов на разработку и выведение инновационных препаратов на рынок. Стоимость процедуры оценивается в 1 млрд долл. США, её продолжительность – 10-15 лет. Большая часть лекарственных средств, находящихся в разработке, аккумулирована у представителей Большой Фармы.

В географическом аспекте развитие сегмента R&D мировой фармацевтической индустрии весьма неоднородно. Страновая структура фармацевтического рынка по количеству компаний, работающих в сфере R&D за 2013 год в %, представлена на рис.5.

Рис.5. Географическая структура фармацевтического рынка по количеству компаний, работающих в сфере R&D, 2013 год, % [5]

Исходя из анализа рис.5, первенство в данном рейтинге принадлежит США – на их долю приходится половина общего числа компаний, занимающихся разработкой и внедрением инновационных препаратов. Европейским странам принадлежат 15 % международных фирм, работающих в R&D-сегменте; отдельной позицией выделены Великобритания, Франция и Германия.

Однако на фоне развития инновационных технологий в медицине существуют некоторые противоречия. Наблюдается стремительный рост рынков развивающихся стран - доля выпуска препаратов растет, несмотря на более низкую степень наукоёмкости производства в этих странах. И в то же время выпускаемые средства не являются инновационными продуктами, полученными в результате многолетних исследований, - в первую очередь речь идет о дженериках, не требующих столь больших затрат для своего производства.

Дженерики составляют прямую конкуренцию инновационным препаратам. За последние годы наблюдается тренд увеличения продаж дженериков по сравнению с продажами инновационных брендов. Наибольшая доля реализации воспроизведенных препаратов наблюдается в Италии, где дженерики составляют 50 % против 7,6 % других средств.

На настоящий момент крупнейшим производителем незапатентованных лекарственных препаратов является Индия. Основными направлениями развития индийской фармацевтической промышленности являются активная экспансия на рынки развивающихся стран (в первую очередь Россия и Китай) и выпуск готовых лекарственных форм. На Индию приходится почти 70 % от мирового производства фармацевтических ингредиентов.

Таким образом, выявлено:

- мировой фармацевтический рынок является важнейшей частью

функционирования современного постиндустриального общества. Уникальность рынка проявляется не только в высоких финансово-экономических показателях, сравнимых с показателями международных корпораций в иных сферах, но в первую очередь в социальной направленности его функционирования, нацеленной на удовлетворение важнейшей потребности современного человека – потребности в охране и поддержания своего здоровья;

- эффективность работы рынка, то есть обеспеченность населения лекарственными средствами и оказание должной медицинской помощи, оценивается с помощью различных показателей, например, долей государственных расходов на здравоохранение в ВВП (в разных источниках ВНП). По данным экспертов, чем выше доля правительственных затрат на медицинское обеспечение в ВВП, тем качественнее в данном государстве медицинское обслуживание (по мнению специалистов ВОЗ, этот показатель должен варьироваться в пределах 6-9 %);

- в ближайшей перспективе сохранится тенденция роста мирового фармацевтического рынка. За последнее десятилетие рост прирост составил 6,3% несмотря на колебания мировой экономической индустрии. Производственные мощности на протяжении последнего десятилетия были сконцентрированы в пределах трёх основных регионов: США, страны ЕС и Япония.

- затраты фармацевтических корпораций в сферу R&D высоки и сравнимы с показателями их прибыли. На этом же фоне увеличивается производство воспроизведенных препаратов-дженериков, а не инновационных продуктов. Этим обуславливается повышение активности на рынках стран Латинской Америки и Азии.

Список литературы

1. Медицинское товароведение [Электронный ресурс] // Электронные данные. URL: znaytovar.ru/tema60.html (дата обращения: 28.01.2016)

2. Ташенов А. С., Чередниченко Н.Н. Перспективы развития фармацевтического рынка Единого экономического пространства // Евразийский банк развития. Отраслевой обзор. № 18. 2013.

3. Total Unaudited and Audited Global Pharmaceutical Market by Region 2014 – 2019. – IMS Health, 2015 [Электронный ресурс] // URL: http://www.imshealth.com/deployedfiles/imshealth/Global/Content/Corporate/Press%20Room/Top_line_data/2014/World%20figures%20by%20Region%202015- 2019.pdf (дата обращения: 28.01.2016)

4. Локшин В. Фармацевтический рынок Казахстана в современных условиях. Международные фармацевтические производители [Электронный ресурс] // URL: catradeforum.org/static/pdf (дата обращения: 28.01.2016)

5. Топ-10 фармацевтических компаний по прибыли за 2013 год / электронный журнал «Клиническая фармация» [Электронный ресурс] // URL: http://clinical-pharmacy.ru/digest/farmacevtrinok/4147-top-10-farmacevticheskih-kompaniy-po-pribyli-za-2013-god.html (дата обращения: 25.01.2016)

6. Филатова Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие. Тула: Изд-во «Тульский полиграфист», 2015. 72 с.

Филатова Юлия Михайловна, канд. физ.-мат. наук, доц., yumff@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

CURRENT STATE OF THE WORLD PHARMACEUTICAL MARKET

Y.M.Filatova

The article discusses the current state of the global pharmaceutical market. The data allow to describe the situation.
Keywords: pharmaceutical market, pharmaceutical industry.

Filatova Yulia Michailovna, candidate of physical and mathematical science, docent, yumff@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК [331.108+331.2](075.8)

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.Е. Романова

Для выполнения финансового анализа использования трудового потенциала организации предлагается использовать показатель зарплаторентабельности, который позволяет связать финансовые результаты деятельности организации с затратами, связанными с оплатой труда персонала. Предложены факторные модели для измерения меры влияния востребованности продукции организации на рынке и воздействия факторов, характеризующих эффективность использования персонала организации – производительности труда, средней заработной платы на показатель зарплаторентабельности.
Ключевые слов: потенциал, зарплаторентабельность, финансовые результаты деятельности организации, оплата труда, производительность труда, коэффициент опережения.

В современных условиях научным сообществом не выработано однозначной точки зрения на определение эффективности использования трудового потенциала организации. Разночтения наблюдаются и в самом объекте исследования, поскольку авторы используют такие категории как трудовые ресурсы, трудовой потенциал, рабочая сила и др., так и в принципиальных методологических подходах к выполнению экономического анализа трудовых ресурсов и расходов на оплату труда.

Потенциал (экономический, производственный, трудовой) пред-

ставляет собой обобщенную, собирательную характеристику ресурсов, привязанную к месту и времени.

Представление о сущности потенциала предопределяет подход к его анализу. В тех случаях, когда потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, его оценка заключается в установлении качественных и количественных характеристик значений отдельных видов ресурсов.

Рассматривая потенциал как способность ресурсов давать определенные результаты и обеспечивать функционирование системы, необходимо характеризовать все факторы, которые формируют такую способность. Для этого следует проанализировать величину ресурсов, так и их результирующие (системные) характеристики.

Потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

- во-первых, отражает прошлое, т.е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обусловливающих ее возможность к функционированию и развитию. В этом плане понятие «потенциал» фактически принимает значение понятия «ресурс»;

- во-вторых, характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей. Это позволяет провести различие между реализованной и нереализованной возможностями. В этом отношении понятие «потенциал» отчасти совпадает с понятием «резерв»;

- в-третьих, ориентирован на развитие (будущее); в процессе трудовой деятельности работники не только реализуют свои наличные способности, но и приобретают новые силы и способности.

Уровень потенциала, характеризуя состояние системы, обусловлен тесным взаимодействием всех трех вышеперечисленных состояний.

Трудовой потенциал организации (предприятия) как основного звена экономики определяется совокупной способностью его персонала к производству максимально возможного объема востребованных рынком товаров и услуг при обеспечении высокого уровня конкурентоспособности организации (предприятия).

Существующие подходы к анализу использования трудового потенциала обычно включают три аналитических блока: анализ численности, состава, структуры и движения работающих; анализ производительности труда; анализ оплаты труда [1, 2, 3 и др.]. Следует отметить, что содержание и состав вопросов, рассматриваемых трех выделенных блоков по теме «Анализ использования трудовых ресурсов» в учебниках по экономическому анализу традиционен.

Остановимся на методических основах финансового анализа использования трудового потенциала организации. Как известно, финансовые результаты деятельности коммерческой организации отражаются с помощью двух групп показателей: абсолютных и относительных. Абсо-

лютные показатели финансовых результатов приводятся в форме отчетности №2 «Отчет о финансовых результатов». Перечень показателей данной формы довольно ограничен. Относительными показателями финансовых результатов являются показатели рентабельности, таких показателей в экономической литературе приводится достаточно много (несколько десятков). Большинство из них можно рассчитать на основе данных форм №1 и №2 финансовой отчетности.

По аналогии с известными показателями рентабельности для характеристики эффективности использования трудового потенциала организации нами предлагается использовать показатель зарплаторентабельности [3, 4], который определяется исходя из следующего соотношения:

$$Р_{зп} = \frac{П_{пр}}{Ф}, \qquad (1)$$

где $Р_{ЗП}$ – зарплаторентабельность, коэффициент; $П_{ПР}$ – прибыль от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.; $Ф$ – фонд заработной платы работающих, тыс. руб.

Целесообразность применения показателя зарплаторентабельности при выполнении финансового анализа использования трудового потенциала коммерческой организации обусловлено следующим соображением: такая оценка позволяет связать финансовые результаты деятельности организации с затратами, обусловленными оплатой труда персонала. Причем на основе использования предлагаемых факторных моделей анализа показателя зарплаторентабельности можно рассчитать меру влияния как рыночного фактора – востребованности продукции организации на рынке, определяемого через показатель рентабельности продаж, так и воздействие факторов, характеризующих экономическую эффективность использования персонала организации – производительности труда, средней заработной платы.

Факторная модель анализа зарплаторентабельности имеет следующий вид [3, 4]:

$$Р_{зп} = \frac{П_{пр}}{В_{пр}} \cdot \frac{В_{пр}}{ТП} \cdot \frac{ТП}{Ч} \cdot \frac{Ч}{Ф}, \quad Р_{зп} = \frac{П_{пр}}{В_{пр}} \cdot \frac{В_{пр}}{ТП} \cdot \frac{ТП}{Ч} : \frac{Ф}{Ч},$$

$$Р_{зп} = \frac{Р_{пр} \cdot К_{рп} \cdot В}{З_{ср}}, \qquad (2)$$

где $В_{пр}$ – выручка от продажи, тыс. руб.; $ТП$ – товарная продукция, тыс. руб.; $Ч$ – среднесписочная численность персонала, чел.; $Р_{пр} = \frac{П_{пр}}{В_{пр}}$ – рентабельность продаж, коэффициент; $К_{рп} = \frac{В_{пр}}{ТП}$ – соотношение выручки от продаж и товарной продукции, коэффициент; $В = \frac{ТП}{Ч}$ – средняя выработка

одного работающего, тыс. руб./чел.; $З_{пр} = \frac{Ф}{Ч}$ – средняя заработная плата одного работающего, тыс. руб./чел.

Если необходимо дополнить предлагаемый подход к финансовому анализу трудового потенциала организации факторным анализом экономической эффективности использования персонала промышленного предприятия, то следует учесть факторы, характеризующие изменение структуры персонала и использование рабочего времени рабочих. В этом случае модель факторного анализа зарплаторентабельности примет вид:

$$Р_{зп} = \frac{Р_{пр} \cdot К_{рп} \cdot Т_{дн} \cdot Т_{ч} \cdot р \cdot в_{ср\,ч}}{З_{ср}}, \quad (3)$$

где $Т_{дн}$ – среднее количество дней, отработанных одним среднесписочным рабочим за анализируемый период; $Т_{ч}$ – средняя продолжительность рабочего дня (смены), ч.; $р$ – удельный вес рабочих в общей численности персонала, коэффициент; $в_{ср.ч}$ – среднечасовая выработка рабочего, руб.

В приведенной факторной модели анализа зарплаторентабельности помимо учета влияния рентабельности продаж, соотношения выручки от продажи и товарной продукции, предусматривается определение влияния изменения структуры персонала, изменений времени работы рабочих за анализируемый период, а также среднечасовой выработки рабочего.

Кроме факторного анализа зарплаторентабельности при выполнении как последующего, так перспективного анализа эффективности использования трудового потенциала организации целесообразно применить коэффициент опережения, определяемый как соотношение темпов производительности труда и темпов средней заработной платы.

$$К_{оп} = \frac{I_{пр.тр.}}{I_{ф.зп.}}, \quad (4)$$

где $I_{п.тр.}$ - индекс производительности труда; $I_{ср.\ зп}$ - индекс средней заработной платы.

Это, безусловно, экономически значимый показатель, поскольку нарушение эффективных соотношений роста производительности труда и средней заработной платы оказывает влияние на такой показатели как себестоимость продукции и прибыль предприятия.

В целях выявления влияния соотношения темпов роста производительности труда и средне заработной платы на изменение себестоимости товарной продукции целесообразно использовать следующую зависимость [3]:

$$\Delta С_{тп} = (З_1 - З_0) \cdot (ТП_0 + \Delta ТП_в), \quad (5)$$

где $З_0$, $З_1$ - затраты заработной платы на 1 рубль товарной продукции в базисном и отчетном периодах; $ТП0$ - объем товарной продукции в базисном периоде; $\Delta ТПв$ - изменение объема товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным, вызванное изменением производительности

труда ($\Delta ТП_в = (В_1 - В_0) \cdot Ч_1$); $В_0$, $В_1$ - средняя выработка одного работающего в базисном и отчетном периодах; $Ч_1$ – численность работающих в отчетном периоде.

Необоснованное увеличение фонда заработной платы приводит к увеличению расхода заработной платы на единицу или на один рубль выпускаемой продукции, а рациональная пропорция между темпами роста производительности труда и средней заработной платы обеспечивает экономию издержек за счет эффективного использования трудового потенциала.

Список литературы

1. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учеб. М.: Инфра-М, 2006. 333 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 14-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 649 с.
3. Романова Л.Е., Давыдова Л.В., Коршунова Г.В. Экономический анализ: учеб. пособие. СПб: Питер, 2011. 336 с.
4. Романова Л.Е. Анализ эффективности персонала организации / Экономический анализ: теория практика, 2010. № 28(193). С. 9-11.
5. Территориальный орган Федеральной службы государтсвенной статистики по Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

Романова Людмила Ефимовна, д-р экон. наук, проф., milarom12@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет.

THE FINANCIAL ANALYSIS OF THE USE OF WORKING POTENTIAL OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

L.E. Romanova

For fulfilling the financial analysis of the use of working potential of organization it is proposed to use the index of profitability of the wag, which makes it possible to connect the financial results of the activity of organization with the expenditures, connected with the remuneration of the labor of personnel. The Factor models for measuring of the influence of the perception of the production of organization on the market and action of the factors, which reflect the effectiveness of the use of personnel of the organization – of the productivity of labor, mean wages on the profitability of the wag.

The keywords: potential, the profitability of the wag, the financial results of the activity of organization, the remuneration for labor, productivity of labor, the coefficient of lead.

Romanova Lyudmila Efimovna, doctor of economy sciences, professor, milarom12@yandex.ru, Russia, Tula, Tula state university.

УДК 330.101.8

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ: ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Фейгельман

Предприятие под воздействием изменения со стороны внешнего хозяйственного окружения сталкивается с необходимостью изменения своих структуры и функций. Рассмотрены факторы развития промышленного предприятия на основе процессов реструктуризации и перепрофилирования. От того, насколько умело предприятие проведет один или другой процесс, зависит ее коммерческий успех.

Ключевые слова: реструктуризация, реализация стратегической реструктуризации, перепрофилирование, жизненный цикл предприятия, финансовые индикаторы потребности в перепрофилировании.

В настоящее время преимущественное число отечественных промышленных компаний решают следующие задачи по формированию механизмов приспособления к условиям динамично меняющейся внешней среды: преодоление кризисного состояния, повышение финансовой устойчивости, наращивание конкурентоспособности.

Достойным внимания приемом реформирования структур и функций управления на предприятии с целью решения задач адаптации к условиям неопределенности и стремительных перемен, происходящих во внешней среде, является реструктуризация.

В буквальном смысле термин «реструктуризация» означает «изменение способа построения чего-либо». Процесс реструктуризации следует рассматривать как инструмент разрешения противоречия между требованиями рынка и не присущей современным реалиям логикой действий менеджмента предприятия.

Процесс реструктуризации можно представить в виде совокупности мероприятий, нацеленных на восстановление устойчивой технической и финансово-экономической жизнеспособности компаний.

Реструктуризация обоснована, как правило, на стадии глубокого кризиса. Преобразования в форме реструктуризации проводятся и тогда, когда текущее состояние промышленного предприятия является удовлетворительным, однако прогнозируемая перспектива его существования является неблагоприятной.

Следует отметить, что чаще всего решение о проведении реструктуризации считается реакцией на перемены, происходящие во внешней среде компании. В данном случае реструктуризация имеет следующую направленность [1, с. 116]:

- стремление предприятия повысить результативность деятельности на базе совершенствования производственных процессов, усиления кон-

троля использования ресурсов, ставящих цель упразднение малопроизводительных структурных звеньев;

- изменившаяся ситуация на рынке выдвигает требования коррекции конкурентной стратегии, что диктует необходимость преобразования структуры предприятия; в данном случае цель состоит в создании стратегически эффективной организационной структуры; широкие перспективы открывают новаторские организационные концепции, существенно отличающиеся от традиционных; цель заключается в том, чтобы повысить конкурентоспособность, ориентируясь на новое понимание организации.

В рамках микрореструктуризации (реструктуризации на уровне отдельных предприятий и их подразделений) можно выделить оперативную и стратегическую формы проведения реструктуризации. Оперативная форма заключается в реструктуризации материальных активов и заемных обязательств, для реализации которой необходима разработка схем поставок сырья, нахождение методов увеличения объемов реализации, оптимизация стоимости привлеченного капитала, а также основных производственных процессов и организационной структуры. Оперативная реструктуризация имеет своей целью улучшение результатов деятельности предприятия в краткосрочном периоде и создание благоприятного «климата» для реализации стратегической реструктуризации.

Составными частями стратегической реструктуризации являются:

- анализ сфер деятельности;
- создание нужного информационного поля;
- разработка маркетинговой стратегии и организация маркетингового исследования;
- разработка стратегии закупок сырья;
- планирование бизнеса согласно наиболее действенного варианта развития.

Реализация стратегической реструктуризации – это комплексный процесс, результатом которого является возросший поток доходов, увеличение конкурентоспособности и рыночной стоимости компании в долгосрочном периоде [2, с. 70].

В зависимости от того, какая сфера деятельности предприятия подвергается реформированию, реструктуризация может быть управленческой, производственной, маркетинговой, финансовой, кадровой.

Процесс реструктурирования предприятия можно представить в виде трех этапов:

1) ситуационный анализ и планирование программы реструктуризационных мероприятий;

2) реализация программы реструктуризации предприятия;

3) контроль процесса реструктуризации и оценка эффективности проводимых мероприятий [3, с. 118].

Необходимо также отметить, что в целях повышения стоимости

бизнеса реструктуризация представляет собой функцию капитализации, которая в долгосрочной перспективе должна обеспечивать укрепление стратегического положения предприятия в условиях конкурентной среды:

$$R = f(C) \rightarrow \uparrow BV\{SP,t\},$$

где R – реструктуризация; f(C) – функция капитализации; BV – стоимость бизнеса; SP – стратегическое положение предприятия; t – время.

Принцип формирования капитализации заключается в том, что промышленное предприятие должно на постоянной основе наращивать свой потенциал посредством совершенствования качества внеоборотных активов, генерирующих экономическую выгоду. Чтобы повышать капитализацию требуются постоянные инвестиции в новые технологии, современное оборудование, оптимизацию процессов производства. Для формирования долгосрочных активов используют финансирование как за счет собственных, так и заемных ресурсов, однако оптимальной структурой капитала является соотношение, когда увеличение внеоборотных активов (капитализация) профинансирована за счет собственных средств. Капитализация является рычагом извлечения дополнительной прибыли и увеличения доходности деятельности промышленного предприятия, а, следовательно, в процессе осуществления своей производственно-хозяйственной деятельности промышленное предприятие должно постоянно осуществлять управление ей [4, с. 25].

Перепрофилирование предприятия – это изменение технологии производственного процесса для выпуска новой продукции (выполнения работ, оказания услуг) или модернизация производства продукции, которая ранее производилась на этом предприятии.

Изменение профиля функционирования предприятия не является новой темой. Однако сегодня, перепрофилирование вновь приобрело актуальность и прежде всего в целях реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., одной из ключевых задач которой объявлено развитие высокотехнологичных производств. По сути, оно представляет собой процесс коренного преобразования производства, который сопровождается необходимостью решения множества управленческих задач. Одной из таких задач является определение стадий функционирования предприятия, в наибольшей степени соответствующих переходу на выпуск новой продукции. Решение этой задачи возможно осуществить с позиции теории жизненного цикла.

В сущности, необходимая реальность перепрофилирования может появиться на любой стадии жизненного цикла, начиная с детства, однако это свидетельствует скорее о нездоровом состоянии предприятия. В практическом аспекте, даже при благоприятном развитии возникает необходимость обновления. Для сохранения конкурентоспособности руководство должно заблаговременно осваивать производство новой продукции, уже на

стадиях юности и расцвета, чтобы, избежав перехода на стадию старения, начать новый жизненный цикл. Так как на практике такого рода дальновидный подход применяется неоправданно редко из-за существенной неопределенности среды функционирования предприятия, определение стадии расцвета осложняется, а разработка и реализация новой идеи несет значительные риски. Альтернативный подход заключается в осуществлении перепрофилирования по достижении стадии старения, когда предприятие находится непосредственно перед угрозой исчезновения. Несомненно, здесь необходимость перехода на выпуск новой продукции более очевидна, чем в предыдущем подходе, однако из-за запуска процесса угасания предприятия существует реальная опасность недостаточного объема материально-технических, производственно-технологических, финансовых, кадровых, временных ресурсов. Логично предположить, что на практике нередко реализуется третий вариант перепрофилирования, когда переход на выпуск новой продукции становится, по сути, этапом возрождения предприятия после его смерти.

Сегодня концепция жизненного цикла все чаще находит применение в исследовании различных аспектов функционирования предприятия, что дает менеджерам адекватный реалиям времени инструментарий для управления переменами, базирующийся на взаимодействии практики управления и внутренней логики развития компании. Представляется важным сделать акцент на том факте, что при использовании моделей жизненного цикла в практической деятельности необходимо учитывать свойственные им ограничения, проявляющиеся в том, что стадии жизненного цикла не имеют четкого разграничения, соответственно могут выявляться признаки сразу нескольких этапов.

Общая программа перепрофилирования деятельности компании включает в себя следующие элементы:

- производственная программа,
- кадровая программа,
- программа изменения организационной структуры,
- программа нейтрализации противодействия преобразованиям со стороны трудового коллектива,
- финансовая программа (бюджет капиталовложений).

Перепрофилирование деятельности компании представляет собой довольно длительный процесс, поэтому очень важно тщательно выработать всю последовательность стадий её проведения.

В зависимости от прогноза масштабности предстоящих преобразований перепрофилирование условно делится на два вида:

- широкомасштабное;
- фрагментарное.

Понятие «широкомасштабное перепрофилирование» подразумевает, что преобразования носят «революционный» характер. Для такого вида

перепрофилирования деятельности находят применение такие меры, как полная замена производственного оборудования и переквалификация или смена кадрового состава.

Фрагментарное перепрофилирование имеет место быть в тех случаях, когда компания обладает определенными ресурсами, которые вполне могут быть задействованы и в новом производстве. В качестве таких ресурсов могут выступать оборудование или его часть, которое при небольших затратах может быть настроено на выпуск новой продукции, кадры, обладающие необходимыми навыками и не требующие затрат на переквалификацию и др.

Финансовыми индикаторами потребности в перепрофилировании могут выступать следующие показатели:

- коэффициенты потери стратегической устойчивости (цена капитала, рентабельность активов);
- коэффициенты потери финансовой устойчивости (коэффициент обеспеченности СОК, коэффициент текущей ликвидности).

Данные показатели рекомендуется рассчитать за несколько отчетных периодов, а также найти и прогнозные значения коэффициентов.

Представленные финансовые индикаторы не единственные. Также в качестве индикатора может выступать неудовлетворительный прогноз, построенный на основе проведённых маркетинговых исследований.

На основании выявленной потребности в перепрофилировании и разработав несколько альтернативных вариантов его проведения, необходимо выбрать один из них. Для того, чтобы обосновать выбор того или иного варианта нужно выделить критерии их оценки. Большинство авторов выделяют следующие критерии:

- стратегические цели,
- длительность,
- масштабность,
- затратность.

При выборе варианта проведения перепрофилирования деятельности компании, весомыми критериями являются масштабность и затратность, которые тесно связаны между собой. При выборе слишком масштабного и затратного варианта возрастает риск, так как в ходе реализации перепрофилирования могут возникнуть незапланированные затраты существенных размеров, а это может привести к ухудшению состояния компании.

Необходимо уточнить, что рассматривая реализацию стратегии перепрофилирования как инвестиционный проект, более корректным будет использование в качестве критерия эффективности показатель NPV (чистая приведенная стоимость). При этом необходимо брать во внимание тот факт, что первоначальные инвестиции должны быть скорректированы на сумму выручки, полученной от реализации старого оборудования.

Итоговую эффективность процесса перепрофилирования деятельности компании можно рассматривать с точки зрения достижения цели.

Сравнение полученных результатов с прогнозными поможет дать оценку фактической эффективности перепрофилирования [5].

В заключение необходимо отметить, что процессу реформирования экономических отношений на уровне предприятия будет сопутствовать успех, если брать во внимание все имеющиеся достижения в области теории и практики в таких областях управления, как реструктуризация и перепрофилирование. Основной чертой реструктуризации является тот факт, что она носит постоянный характер, охватывает все сферы деятельности предприятия, как находящегося в состоянии кризиса, так и находящегося в стадии расцвета. Перепрофилирование – это ответная реакция на изменения внешней среды, влекущая за собой появление новых видов и направлений деятельности компании, создание новых структурных подразделений, а также переподготовку персонала. Очевидно, что успешное перепрофилирование бизнеса приносит компании прибыль, следовательно, и успех, как на отечественном рынке, так и при участии в процессах евроинтеграции. Каждой компании при составлении целей на конечный результат важно в итоге получить импульс к развитию. Практика показывает, что наиболее удачные преобразования совершаются в тех компаниях, которые уделяют одинаковое внимание и технической стороне изменений, и управлению человеческими ресурсами.

Список литературы

1. Белых Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятия: учеб. пос. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 399 с.
2. Хлынин Э.В. Андрюхин А.В. Использование процессно-структурного подхода для формирования механизма обновления основного капитала предприятия // Финансы и кредит. 2012. № 21. С. 69-79.
3. Фрезе И., Тойфсен Л., Беекен Т., Энгельс М., Леманн П. Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства // Проблемы теории и практики управления. 1996. N 1. С.116–121.
4. Хлынин Э.В., Хорошилова Е.И. Формирование концепции интегральной оценки эффективности инвестиционных проектов на основе использования кластерного подхода // Экономический анализ. 2011. № 7. С. 22-31.
5. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc

Фейгельман Наталия Владимировна, аспирант, feigelman_n@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

RESTRUCTURING AND CONVERSION: STUDY FACTORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

N.V. Feigelman

Enterprise under the influence of changes in the external economic environment is faced with the need to change its structure and function. The factors of development of industrial enterprise on the basis of the processes of restructuring and profiling. On how skillfully the company will hold one or the other process, it depends on the commercial success.

Keywords: restructuring, the implementation of the strategic restructuring, conversion, the life cycle of the enterprise, financial indicators in realigning needs.

Feigelman Natalia Vladimirovna, graduate student, feigelman_n@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 330 (075.8)

РОЛЬ И МЕСТО НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е.С. Щербакова, К.М. Щепакин

Исследуются проблемы развития некоммерческого сектора экономики на примере Калужской и Тульской областей, роль некоммерческих организаций в генерации социально-значимых услуг и развития инновационного вектора развития региональной экономики.

Ключевые слова: некоммерческий сектор экономики, человеческий капитал, социально-значимые услуги, Калужская область, Тульская область, субконтрактация, сфера услуг.

Говоря о социально-экономическом развитии региона, а также его инновационной составляющей, необходимо отметить, что базой этого типа экономического развития является нематериальный капитал и его важнейшая составляющая - человеческий потенциал, поскольку именно он является основным ресурсом и движущей силой развития экономики, в том числе сферы услуг.

Потенциал мобилизации человеческих ресурсов может быть повышен и стимулирован к росту только при условии личной заинтересованности и сопричастности каждого жителя региона в изменении социально-экономических отношений. А это возможно только при проведении модернизации, ориентированной на нужды большинства населения, т.е. удовлетворение его потребностей.

В этой связи, необходимо отметить, что в рамках формирования современного развитого социально ориентированного общества необходимо

обеспечить массовое участие населения в формировании социально-экономических целей и приоритетов государства и регионов страны.

Проведенный анализ показывает, что в России качество стимулирования процесса развития некоммерческого сектора экономики, в частности, движения кооперации, существенно ниже, чем в развитых странах. [1]

Сопоставление доли НКО в ВВП большинства развитых, и даже ряда развивающихся стран, свидетельствует о серьезном отставании России. Доля НКО в ВВП лидирующих стран, таких как Нидерланды и Израиль, составляет от 13 до 16%; стран «первой десятки» - Австралия, Аргентина, Бельгия, Великобритания, Испания, Япония от 4 до 9%. Роль российских НКО – менее 1,5%.

Сравнительный анализ источников финансирования НКО, проведенный в ходе исследования, продемонстрировал следующую картину. В общем объеме финансовых ресурсов, удельный вес государственных и муниципальных средств, выделяемых развитыми странами для финансирования деятельности НКО значительно выше, чем в России.

Отставание в развитие некоммерческого сектора России связано, в частности с его финансовым обеспечением, которое оценивается в сумму свыше 250 млрд. рублей. Вложения в сектор не отвечают современным потребностям. Отличительным признаком развитой системы рыночного типа является многообразие входящих в нее учреждений, определяемое социально-экономической средой и потребителями услуг. В России экономический процесс был направлен на создание крупного бизнеса. Достаточно показательны следующие цифры. В Китае 4,5% ВВП контролируется группой олигархов, в США - более 6%. Российская группа олигархов контролирует более 30% производимого ВВП. [2]

Изучение практик формирования инновационной инфраструктуры в Калужской и Тульской области, позволили выявить следующие проблемы:

- сегодня деятельность элементов региональной инновационной инфраструктуры не скоординирована между собой.

- большинство муниципалитетов не участвуют в инновационной деятельности, не имеют соответствующих перспективных программ развития.

- не выполнена задача превращения научно-образовательного, опытно-конструкторского и технического потенциала в инновационный потенциал. Инновационный вектор не стал направлением, обеспечивающим устойчивое развитие региональной экономики.

- органы региональной власти слабо влияют на развитие взаимодействия крупного и малого бизнеса. В Калужской и Тульской областях, акцент делает на привлечение крупного иностранного капитала, для чего представителям крупного капитала предоставляется режим преференций [3].

Закономерно было бы ожидать и подходы, имеющие место в развитых странах, где в рамках государственных программ «ментор-протеже» крупные компании, за предоставляемые преференции, оказывают под-

держку малым, увеличивая их инновационный потенциал. При этом малые и средние предприятия группируются вокруг крупного, обеспечивающего их заказами и содействующего выходу на другие организации, включая внешний рынок.

Вескими аргументами в пользу сформулированного подхода являются вступившие с 1 января 2014 года в силу основные положения закона Российской Федерации о контрактной системе в сфере государственных закупок, который заменит действовавший до сих пор в этой сфере федеральный закон № 94-ФЗ.

В рамках федеральной контрактной системы с января текущего года, не менее 15 процентов годового объема заказов должно быть отдано малому бизнесу и социально-ориентированным некоммерческим организациям. Кроме того, в законе предусмотрены новые расчетные методы определения заказчиком начальной цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком или подрядчиком, которые включают, в том числе, анализ рынка (метод сопоставимых рыночных цен) [4].

Определяя в складывавшейся региональной ситуации, и в целом в процессе инновационного развития субъектов РФ, место некоммерческих организаций, следует выделить следующие проблемы: НКО сегодня сталкиваются с текучкой профессиональных и подготовленных кадров; российские некоммерческие организации не обладают достаточным объемом инвестиций, что уменьшает их возможности привлечения для организации такой работы специалистов необходимого уровня, а также ими не наработан устойчивый опыт управления качеством и формализации поддерживающих процедур.

Наиболее сильное сдерживающее влияние на развитие всех видов некоммерческих организаций оказывают:

- низкий уровень правовых и экономических знаний;
- отсутствие современной системы в работе с населением и предпринимательским сообществом;
- не отвечающий требованиям уровень развития системы образования;
- слабое владение навыками самостоятельной предпринимательской деятельности;
- неадекватный требованиям уровень государственной, муниципальной и общественной поддержки некоммерческих организаций;
- необходимость совершенствования законодательства о некоммерческих организациях.

Безусловно, развитие системы НКО обеспечивает реализацию главных ценностей: справедливости, подлинной демократии, развития принципов местного самоуправления, но в настоящее время менеджмент некоммерческих организаций не отвечает современным высоким требованиям.

Социальное и хозяйственное развитие, как показало исследование, предъявляет к менеджерам некоммерческих организаций следующие требования:

- обладать не меньшим уровнем компетентности, навыков, квалификации, чем менеджеры организаций, действующих в окружающей конкурентной среде;

- обязаны знать принципы и специфику практической деятельности НКО, законодательство и базовые уставные требования;

- должны быть преданы делу НКО, где задачи и функции представляют собой единое целое, сочетающее хозяйственную деятельность и социальные цели, а также восприимчивы к интересам и нуждам членов организации;

- иметь способности и волю брать на себя ответственность в создании особого сообщества членов и работников НКО, основанного на ценностях и социальном предназначении некоммерческого сектора;

- понимать, что члены НКО сами являются участниками процесса предпринимательства, так как им приходится участвовать в изучении конкурентной среды, определении и оценке предпринимательских возможностей, принимать на себя риски, участвовать в предпринимательстве собственным капиталом и получать от этого определенные преимущества;

- осознавать, что успех предпринимательства, осуществляемого в некоммерческом секторе, зависит от внешних факторов, в первую очередь таких, как законодательные и бюрократические ограничительные барьеры, которые не позволяют в полной мере использовать потенциал НКО;

- учитывать, что если раньше в регионах власти уделяли внимание крупным инвестиционным проектам, то сегодня время требует поддержать НКО, а также малого и среднего бизнес, способных генерировать новые рабочие места, инновационные точки роста, оказывать влияние на диверсификацию и повышение эффективности экономики;

- принимать участие, совместно с федеральными и региональными властными структурами, в разработке мер по поддержке НКО, а также малого и среднего бизнеса, умело их реализовывать в практической деятельности.

Одной из основных функций НКО является социальная функция, т.е быть одним из факторов поддержания принципа социальной справедливости в удовлетворении потребностей населения в социально-значимых услугах.

Являясь источником данного типа услуг некоммерческие организации способны быстро реагировать на разнообразные потребности населения, принимая во внимание интересы различных общественных групп и слоев населения, тем самым способствовать повышению эффективности деятельности и инновационной активности «генераторов» и «реципиентов» сферы услуг.

Сегодня российские НКО не обладают достаточным объемом ресурсов, позволяющим привлечь для работы специалистов необходимого

уровня, создать современную систему управления и эффективно использовать государственную поддержку. В тоже время, в процессе развития системы НКО сферы услуг, четко отслеживается ведущая роль современного государства. К наиболее перспективным направлениям государственной поддержки следует отнести: реализацию программ государственной поддержки, направленных на создание условий для активного использования инноваций; организацию фондов финансирования инновационных проектов и развития венчурного финансирования; формирование региональных центров внедрения инновационных технологий; создание новых типов ресурсных центров - центров некоммерческой субконтрактации (ЦНС).

Современное социальное и хозяйственное развитие предъявляет к менеджерам некоммерческих организаций следующие требования: обладать конкурентным уровнем компетенций; знать специфику деятельности НКО; совмещать предпринимательскую деятельность и социальные цели; создавать сообщество, основанное на ценностях и социальном предназначении НКО; умело использовать предложения органов власти по поддержке НКО.

Если ранее в регионах власти уделяли внимание крупным инвестиционным проектам, то сегодня время требует поддержать НКО, а также малый и средний бизнес, генерирующие новые рабочие места, инновационные точки роста, оказывающие влияние на диверсификацию, повышение эффективности экономики и замещение импорта.

В Тульской области на базе Тульской торгово-промышленной палаты создана автономная некоммерческая организация «Региональный центр субконтрактации», целью создания некоммерческой организации являлось содействие развитию и поддержанию эффективного кооперационного взаимодействия и субконтрактных отношений тульских товаропроизводителей внутри региона и на внешнем рынке, предоставление услуг субъектам малого и среднего предпринимательства как проводникам снижения социальной напряженности и развития инновационного вектора развития региональной экономики.

Предметом деятельности Тульского Регионального центра субконтрактации является развитие взаимодействия крупных промышленных предприятий с малыми и средними предприятиями, консолидация усилий по скоординированному развитию производственно-технологического потенциала хозяйствующих субъектов на территории Тульской области [5].

Для объединения усилий лучших региональных ЦНС и стандартизации их услуг создана общероссийская организация - некоммерческое партнерство «Национальное партнерство развития субконтрактации» [6]. В рамках партнерства осуществляется взаимодействие региональных центров между собой, а также с зарубежными организациями.

Последнее обстоятельство приобретает особое значение в условиях возникновения современных внешних вызовов национальным интересам и безопасности России. Создается новая реальность, связанная с угрозами

для целого ряда отраслей экономики. Но одновременно, появляется дополнительная мотивация для обновления и модернизации. Требуется разработка и реализация мер, обеспечивающих преодоление существующих системных барьеров по направлениям оптимизации, стандартизации и сертификации, в чем, безусловно, свою роль обязаны сыграть НКО.

Список литературы

1. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
2. Электронный доклад НБФ “Экспертный институт” «Инвестиции РФ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.politeia.ru
3. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.admoblkaluga.ru/main/.
4. Портал органов власти Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tularegion.ru/
5. Стратегия и приоритетные направления деятельности Автономной некоммерческой организации «Региональный центр субконтрактации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: business.tularegion.ru/netcat_files/userfiles/5610/Strategiya1.docx
6. Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.2020strategy.ru

Щербакова Елена Сергеевна, ст. преподаватель, (84872)26-98-18, YS.Shcherbakova@gmail.com, Россия, Тула, Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д.Демидова,

Щепакин Константин Михайлович, д-р техн. наук, проф., Россия, Тула, Тульский институт экономики и информатики

PLACE OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN FORMATION OF POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION

E.S. Scherbakova, K.M. Schepakin

This article takes a look at the problems of the development of the non-commercial sector of the economy in the Kaluga and Tula regions, a role of non-profit organizations in generation of socially important services and developments of an innovative vector of development of regional economy are investigated.

Key words: the non-profit sector of the economy, human capital, socially important services, Kaluga region, Tula region, subcontracting, services.

Scherbakova Elena Sergeevna, Senior Lecturer, YS.Shcherbakova@gmail.com, (84872) 26-98-18, Russia, Tula, Tula Institute of Management and Business. N.D.Demidova,

Schepakin Constantin Michailovich, Doctor of Technical Sciences, Professor, Russia, Tula, Tula Institute of Economics and Informatics

УДК 336.717.1

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО СБОРА СЕМЕЧКОВЫХ КУЛЬТУР В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Н. Борисов

Обоснована необходимость предварительной неформальной подготовки данных, предназначенных для последующего статистического анализа.

Ключевые слова: анализ исходных данных, статистический анализ, группирование объектов, коэффициент корреляции, уравнение регрессии.

На основе данных Федеральной службы государственной статистики о состоянии сельского хозяйства в 2014 г. [1] выясним корреляционную взаимосвязь между валовым сбором и площадью насаждений семечковых культур (табл.1) для регионов Центрального федерального округа. К семечковым культурам относятся яблоня, груша, рябина, айва. Воспользуемся методикой, изложенной в работах [2,3].

Таблица 1

Валовый сбор и площадь насаждений семечковых культур в ЦФО Российской Федерации в 2014 году

№ п/п	Регион	Площадь насаждений, тыс. га (x)	Валовый сбор семечковых культур, тыс. ц (y)
1	Липецкая область	5,5	412,4
2	Брянская область	3,5	5,7
3	Волгоградская область	4,4	394,3
4	Кабардино-Балкарская республика	4,3	387,5
5	Калужская область	1,3	7,8
6	Курская область	2,5	64,5
7	Орловская область	3,5	28,5
8	Пензенская область	2,8	83,6
9	Республика Дагестан	2,1	14,6
10	Республика Крым	4,4	526,5
11	Ростовская область	6,2	157,5
12	Самарская область	3,8	138,9
13	Ставропольский край	3,3	153,7
14	Тамбовская область	7,4	93,1
15	Тульская область	6,4	213,8
16	Ульяновская область	0,5	6,4
17	Чувашская Республика	1	6,2

Попытаемся выяснить корреляционную взаимосвязь между площадью насаждений и валовым сбором. Расчет, выполненный в Excel средствами статистического анализа, дает значение коэффициента корреляции, равное 0,46379. Такое значение коэффициента формально свидетельствует о слабой взаимосвязи между площадью насаждений и валовым сбором семечковых культур, что явно противоречит не только экономическому, но и здравому смыслу, так как с увеличением площади насаждений, несомненно, должен возрастать и валовый сбор урожая.

С целью разрешения противоречия выполним предварительный неформальный анализ приведенных в табл.1 исходных данных. Для этого построим точечный график расположения регионов на плоскости «площадь насаждений (x) – валовый сбор (y)», где каждая точка соответствует номеру региона в табл.1.

На рисунке видна пропорциональность распределения набора данных, однако, выявить сходство регионов для их последующего группирования по-прежнему затруднительно.

Рис.1. Распределение регионов в зависимости от валового сбора и площади насаждений семечковых культур

Попытаемся выяснить, чему соответствует полученное группирование регионов и что общего у них в рамках этих групп. Для этого у каждого региона рассчитаем значение показателя урожайности, равное отношению валового сбора к площади насаждений:

$$\text{Урожайность}_i = \frac{(\text{Валовый сбор семечковых культур, тыс . ц})_i}{(\text{Площадь насаждений, тыс. га})_i},$$
$$i = \overline{1,17}$$

и отсортируем регионы по возрастанию урожайности (табл.2).

Таблица 2

Урожайность семечковых культур в ЦФО Российской Федерации

№ п/п	Регион	Площадь насаждений, тыс. га (x)	Валовый сбор семечковых культур, тыс. ц (y)	Урожайность, ц/га
2	Брянская область	3,5	5,7	1,63
5	Калужская область	1,3	7,8	6,00
17	Чувашская Республика	1	6,2	6,20
9	Республика Дагестан	2,1	14,6	6,95
7	Орловская область	3,5	28,5	8,14
14	Тамбовская область	7,4	93,1	12,58
16	Ульяновская область	0,5	6,4	12,80
11	Ростовская область	6,2	157,5	25,40
6	Курская область	2,5	64,5	25,80
8	Пензенская область	2,8	83,6	29,86
15	Тульская область	6,4	213,8	33,41
12	Самарская область	3,8	138,9	36,55
13	Ставропольский край	3,3	153,7	46,58
1	Липецкая область	5,5	412,4	74,98
3	Волгоградская область	4,4	394,3	89,61
4	Кабардино-Балкарская республика	4,3	387,5	90,12
10	Республика Крым	4,4	526,5	119,66

Построим точечный график расположения регионов на плоскости «регион (x) – урожайность (y)» (рис.2).

На этом графике можно увидеть разбиение регионов (по схожести урожайности) на три условных группы (табл.3), в рамках которых восстанавливается экономический смысл (валовый сбор семечковых культур прямо пропорционален посевным площадям). Регион под номером 10 (Республика Крым) обладает экстремальным значением, поэтому его необходимо исключить из дальнейшего рассмотрения.

Оказывается, что регионы первой группы имеют близкие (в интервале (1,6 – 12,8) значения урожайности, правда и самые низкие, что свидетельствует, скорее всего, о климатических условиях или бедности почвы минеральными ресурсами, неправильном уходе за посевом или слабым развитием данной отрасли в регионе). Но именно благодаря этой схожести (урожайность), они и образуют свою группу и могут сравниваться между собой, свидетельством чему и является значение коэффициента корреляции для этой группы регионов, равное 0,911.

Рис.2. Расположение регионов после сортировки по возрастанию урожайности

Продолжая рассуждать подобным образом, мы видим, что урожайность второй группы изменяется в интервале 25,4 – 46,58, можно сделать вывод (рис.1), что данные регионы имеют общие черты, например, климат, качество почвы, уровень развития данной отрасли в регионе. Об этом свидетельствует и достаточно высокое значение коэффициента корреляции для второй группы, равное 0,845.

Таблица 3

Разбиение регионов на группы по схожести урожайности

Группа	Урожайность	Номера регионов	Коэффициент корреляции
1	Низкая	2,5,6,7,9,16, 17	0,911
2	Средняя	8,11,12,13,14,15	0,845
3	Высокая	1, 3, 4	0,982

Регионы, включенные в третью группу, имеют теплый климат, богатую минеральными ресурсами почву, или грамотный уход за посевами (значение урожайности равно 74,98 – 90,12). Значение коэффициента корреляции для третей группы равно 0,982. Это говорит о высокой степени взаимосвязи между посевными площадями и валовым сбором урожая.

Таким образом, только неформальный анализ исходной выборки позволил распределить регионы по трем группам и выполнить последую-

щий статистический анализ внутри каждой из групп. Так стало возможным построить линейные уравнения регрессии y=a*x+b зависимости валового сбора урожая (y) от посевных площадей (x) (табл.4):

Таблица 4

Регрессионные уравнения групп регионов

Группа	Уравнение регрессии
1	
2	
3	

Найденные уравнения регрессии групп регионов позволяют ответить на два вопроса:

1. На сколько надо увеличить (уменьшить) площади насаждений для достижения желаемого объема валового сбора семечковых культур, оставаясь в своей группе регионов, x=(y-b)/a;

2. А главное – позволяют сделать ориентировочные оценки по достижению тех значений урожайности, которые бы позволили перейти региону в более продуктивную группу регионов. Например, Тульской области (15) для перехода в третью группу (высокая урожайность) регионов необходимо поднять урожайность с 33,41 ц/га до, используя уравнение третьей группы, y=(17,695*6,4+315,44)/6,4≈67 ц/га.

Список литературы

1. Бюллетени о состоянии сельского хозяйства 2014 \\ Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_12 65196018516 (дата обращения 01.11.2015)

2. Борисов А.Н. Роль предварительной подготовки исходных данных для статистического анализа / Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2012. Вып. 1. Ч.1. С. 296-313.

3. Борисов А.Н. Эвристический метод группирования объектов на основе статистических данных // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып.5. Ч.1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2014. с.436 – 441.

4. Территориальный орган Федеральной службы государтсвенной статистики по Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

5. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru

Борисов Александр Николаевич, д-р техн. наук, проф., Россия, Тула, Тульский государственный университет

ANALYSIS INITIAL DATA FOR THE STATISTIC STUDY OF POME FRUIT YIELDS IN THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.N. Borisov

The need for the preliminary nonformal preparation of data, intended for the subsequent statistical analysis is substantiated.

The keywords: the nonformal analysis of initial data, statistical analysis, grouping objects, correlation coefficient, the equation of regression.

Borisov Aleksandr Nikolaevich, doctor of technical science, professor, Russia, Tula, Tula State University

УДК 338.012

РИСК КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.В. Баранов

Риски в системе управления современным промышленным предприятием разнообразны и связаны со спецификой их деятельности. Оптимизация основных показателей оценки риска направлена на снижение издержек и его минимизацию.

Ключевые слова: энергетический комплекс, страхование, риск, управление.

В современных условиях анализ и управление рисками на промышленных предприятиях имеет большое значение для принятия и реализации управленческих решений. Сегодня можно говорить о том, что это направление в управленческой науке сформировалось и успешно развивается как в теоретических, так и в прикладных аспектах.

На предприятиях электроэнергетики существует множества разновидностей риска. Являясь объектами высокой опасности, риски связанные с их деятельностью могут привести различным видам потерь не только на самих предприятиях, но и на многих других (соседних) предприятиях найдя свое отражение на жизнедеятельности населения. Работники предприятия, акционеры, инвесторы, поставщики ресурсов, потребители энергии могут подвергнуться рисковым событиям [1].

Риски энергетических предприятий можно разделить на внешние и внутренние [3] (см. рис.).

Нижеприведенная диаграмма показывает ключевые риски, возникающие в силу внутренних и внешних факторов. Риски могут быть дифференцированы по следующим категориям – стратегические, финансовые, операционные опасности.

Рассмотрим более подробно риски, присущие российским энергетическим предприятиям.

Инвестиционный риск – это риск недополученной прибыли при осуществлении инвестиционного проекта [3, 5]. Минимизировать его возможно в случае перехода на сооружение установок комбинированного энергоснабжения небольшой мощности с использованием прогрессивных газотурбинных установок.

Кредитные риски – риски неплатежей по ссуде, связанные с частичной или полной неплатежеспособностью контрагента к моменту погашения кредита. Для их минимизации проводятся оценка кредитоспособности с привлечением внешних агентств, собственное финансовое моделирование сторон и т. д.

Рыночные риски обусловлены колебаниями цены в конкурентных

секторах рынка и могут включать в себя различные аспекты поведения цен, такие как волатильность (статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены), ликвидность, корреляция. Выделяют следующие виды рыночных рисков: Ценовой риск может быть вызван двумя факторами: неопределённостью перспективной динамики цен на природный газ и нерегулярными суточными колебаниями цен на электроэнергию на организованном оптовом рынке; Базовый – риск движения разницы цен на связанные товары в зависимости от их происхождения и качества; Риск изменения стоимости капитала – риск, связанный с изменениями процентной ставки; Временный – риск опережающего разрыва цен при срочных контрактах; Транзакционный – риск влияния крупных транзакций на параметры рынка (например, цену).

Внутренние и внешние риски в энергетических предприятий

Финансовый риск связан с нарушениями финансовых обязательств различными участниками энергетических рынков, в том числе потребителей услуг, а также с недостаточным опытом работы участников конкурентного рынка электроэнергии. В борьбе с данным видом рисков используют страхование, сделки должны быть сбалансированы в реальном времени, т.к. электроэнергия, в отличие от других энергоносителей, не может храниться на складе.

Регулировочный риск является результатом воздействий органов регулирования энергетики и может проявляться в различных аспектах: ценообразовании, экологическом и налоговом регулировании, стандартах надёжности

энергоснабжения, правилах работы на рынках. К таким рискам можно отнести риски тарифного регулирования; риски регулирования в области безопасности (стандарты, технические регламенты); риски экологического регулирования (плата за выбросы вредных веществ в атмосферу, ограничения выработки электроэнергии на гидроэлектростанциях); специфические налоговые риски (водный налог для ГЭС); риски антимонопольного регулирования и т.д.

Социальные риски возможны в силу того, что электроэнергетика является жизнеобеспечивающей сферой экономики. Ответственность за данную группу рисков ложится, главным образом, на государство, которое посредством введения программы социальной поддержки сможет минимизировать эту группу рисков. Топливные риски: изменение цен на топливо, отсутствие возможности его покупки в необходимых количествах в нужное время, неопределенность с созданием рынка газа и необходимого резерва генерирующих мощностей для рынка электроэнергии.

Стратегический риск связан с разработкой и воплощением бизнес решений и зависит от того, как управленческий аппарат анализирует внешние факторы, оказывающие влияние на стратегическое развитие бизнеса.

Риски тарифного регулирования являются наиболее серьезными, т.к. тарифное регулирование определяет доходную базу бизнеса, в связи с тем, что доля экспорта электроэнергии невелика. При формировании тарифов следует учитывать интересы промышленности, энергокомпаний и социально уязвимых слоев населения.

Если делить внутренние риски по отношению к проблемам устойчивого обеспечения, то они делятся на две группы нефинансовые и финансовые.

Нефинансовых рисков предприятий электроэнергетики включает риски производственного характера и технические [2].

Производственный риск определяется степенью развитости и совершенства производственных и иных хозяйственных отношений в деятельности предприятий электроэнергетики. Производственные риски предприятий обусловлены вероятностью несения ими потерь и связаны, главным образом, со следующими причинами: нестабильность энергопроизводства, добычи и поставок основных энергоресурсов.; повышение или снижение цен на различные энергоресурсы; увеличение реальных затрат предприятий электроэнергетики на выпуск единицы продукции; увеличение расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, электроэнергии, тепловой энергии, газа, нефтепродуктов и др.; уменьшение намеченных планами объёмов производства и реализации продукции предприятиями электроэнергетики; низкая дисциплина поставок различных видов энергии, физический и моральный износ оборудования предприятий электроэнергетики, рост фонда оплаты труда за счёт превышения запланированной численности работников предприятия, гипертрофированные изменения в системе налогообложения предприятий электроэнергетики.

Все перечисленные выше причины возникновения производствен-

ных рисковых ситуаций являются потенциально опасными, и их следует заблаговременно принимать в расчет, как при разработке стратегии развития, так и при реализации ежегодных планов производственной деятельности предприятий электроэнергетики.

Технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярная профилактика оборудования, обеспечение мер технологической безопасности его эксплуатации и др.), возможностью проведения ремонта оборудования предприятий электроэнергетики собственными силами [4].

К техническим рискам относятся вероятности несения потерь предприятиями электроэнергетики по следующим причинам:

– вследствие получения отрицательных результатов научно-исследовательских работ и опытно конструкторских разработок [4];

– в результате невозможности достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок;

– в результате низких технологических возможностей производства, что принципиально не позволяет освоить результаты инновационных разработок;

– вследствие возникновения побочных сопутствующих или отсроченных во времени проявления проблем при использовании новых технологий и продуктов;

– ввиду несвоевременного получения необходимого оборудования и иных технических средств, предназначенных для модернизации, переоснащения или дооснащения производства предприятий отрасли электроэнергетики;

– вследствие сбоев, поломки, затягивания ремонтных сроков основного технологического оборудования и т. д. [4]

Технологические риски, выражающиеся в случайных или преднамеренных сбоях в работе оборудования, обусловлены спецификой производства и передачи продукции [5]. Причинами его возникновения могут быть неверный выбор технологического оборудования, ошибки при проектировании, неграмотное управление техническим персоналом и др. Незначительные нарушения технологических процессов могут повлечь за собой аварии различной степени тяжести вплоть до человеческих жертв и экологических катастроф. Снизить влияние данного вида риска возможно с помощью осуществления мер безопасности использования технологического оборудования, своевременного ремонта неисправного оборудования и т.д.

Энергетическая отрасль является высокотехнологичной и требует высокой квалификации персонала. Для решения кадрового вопроса необходимо осуществить следующие меры: создать привлекательную корпоративную среду с возможностью реализации профессионального потенциала сотрудников; осуществлять адресные инвестиции в наиболее квалифицированных и перспективных менеджеров и специалистов для решения актуальных задач; разработать и внедрить корпоративные стандарты управления.

Риски незавершенности и нестабильности нормативно – правовой базы, регулирующей реформирование и функционирование электроэнергетики. Компании должны опираться в своей деятельности на четкие правила и положения, что является важным условием формирования доверия к рыночным структурам и уверенности среди участников рынка.

На предприятиях энергетической отрасли присутствует множество разнообразных рисков, требующих выявления, оценки и управления. Управление нефинансовыми рисками включает в себя сценарный анализ, принятие решений, управление проектами по оптимизации рисков и способствует поддержанию стратегии развития компании и реализации её социальной миссии: надежного и бесперебойного энергоснабжения добросовестных потребителей электроэнергии на основе баланса интересов различных заинтересованных сторон [4].

Список литературы

1. Колесников А.М., Кандубко А.П. Виды рисков современного российского предприятия // Актуальные проблемы экономики и управления Санкт-Петербург, 2014. С. 14-19.
2. Колесников А.М., Кандубко А.П. Современные методы анализа рисков на предприятиях // Актуальные проблемы экономики и управления Санкт-Петербург, 2014. С. 90-95.
3. Ламакин Г.Н. Основы менеджмента в электроэнергетике: учебное пособие. Ч.1. 1-е изд. Тверь: ТГТУ, 2006. 208 с.
4. Чаленко Н.Н. Основные риски энергетических комплексов anonce.psj.ru/saver_people/detail.php?ID=75582 (дата обращения 25.12.2015).
5. Хлынин Э.В., Титова Е.Ю. Распределение экономических рисков между участниками проектного финансирования на основе использования кластерного подхода / Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 1. Ч1. С. 132-140.

Баранов Александр Валерьевич, аспирант, suai-dep81@yandex.ru, Россия, Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

RISK AS OBJECT OF THE ASSESSMENT AND INSURANCE IN THE CONTROL SYSTEM OF THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE

A.V. Baranov

Risks in a control system of the modern industrial enterprise are various and connected with specifics of their activity. Optimization of the main indicators of an assessment of risk is directed on decrease in expenses and its minimization.

Keywords: power complex, insurance, risk, management.

Baranov Alexander Valeryevich, the graduate student, suai-dep81@yandex.ru, Russia, St. Petersburg, St. Petersburg State University of aerospace instrumentation

УДК 332.14

ВЫСТРАИВАНИЕ ПРОЦЕССА СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В РЕГИОНАХ

В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, Е.С. Щербакова, К.М. Щепакин

На примере Калужской области рассмотрены подходы к преодолению проблем при привлечении инвестиций и внедрении международных стандартов управления, обеспечивающих региональный экономический рост и влияющих на развитие национальной экономики в целом.

Ключевые слова: регионализация и глобализация, стандартизация и сертификация, кластеризация региона, инновационное развитие

В 2014 г. на Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в Давосе прозвучал подготовленный группой экспертов (А. Кудрин, О. Цывинский) обзор «Российские регионы: драйверы роста», в котором российские регионы рассматриваются как своеобразные несущие конструкции для привлечения инвестиций и экономического роста страны. Термины «драйвер», «драйвер роста» появились в лексиконе экономистов недавно. Представленные новые термины, уходя от своего первоначального значения, стали все больше употребляться в значении «нечто, обеспечивающее развитие, прорыв». Идеи, изложенные экспертами, были приняты и поддержаны руководителем российской делегации на форуме, а, следовательно, имеют практический интерес для структурной перестройки российской экономики. Заместитель председателя Правительства РФ А. Дворкович как руководитель представительства России сделал в своем выступлении акцент «на региональном развитии, приоритете развития российских регионов» [3, 6].

Инвесторам предлагается рассматривать при принятии решений не в целом страну, а ее конкретные регионы, так как некоторые регионы уже продвинулись по пути институциональных реформ дальше, чем Россия в целом. По сравнению с соседями в них сформированы привлекательный инвестиционный климат и современные рыночные институты. Властные структуры этих субъектов РФ выстраивают свою политику так, что она наиболее полно отражает и совмещает тенденции глобализации и регионализации национальной экономической системы. На их территориях ведутся широкое совместное сотрудничество, интеграция экономического развития, формируется инновационное содержание перспективных планов многосторонних диалоговых структур.

По мнению российских экспертов, основные точки роста уже находятся вне Москвы. С учетом стагнации развития и имеющегося дефицита федерального бюджета для центра наступает момент, когда необходимо поддержать лучшие региональные практики

и распространить их на территории страны. На ВЭФ были представлены данные Всемирного банка по шести регионам России, наиболее привлекательным для иностранных инвесторов (Ульяновская, Ростовская и Калужская области, республики Мордовия, Северная Осетия – Алания и Татарстан). Отмечены такие положительные стороны регионов, как устранение бюрократических барьеров, упрощенный доступ к финансированию, низкий уровень коррупционной составляющей, стремление к повышению количества и качества трудовых ресурсов. Власти указанных регионов выстраивают работу так, как желают инвесторы, налаживая контакты со всеми институтами развития. Для улучшения процедур разрабатываются и принимаются новые административные регламенты для всех сфер деятельности (выделение земельных участков, подключение к коммуникациям, оформление недвижимости и пр.), устанавливаются ограничения во времени по улаживанию административных вопросов, разрабатываются планы по внедрению в регионах международных стандартов управления [1, 2].

Следует отметить, что еще в российской Концепции национальной системы стандартизации, принятой в 1998 г. (далее – Концепция 1998 г.), была сформулирована необходимость внедрения функций стандартизации, применяемых в международной практике [4, 5].

Исследование мирового опыта проведения работ по стандартизации позволяет сделать ряд выводов, имеющих значение для верного выстраивания процесса стандартизации и сертификации в России.

Результатом анализа мировых практик является выявление следующих закономерностей:

- в международной практике работы по стандартизации проводятся без исключения во всех сферах;
- деятельность по приведению в соответствие национальных стандартов не допускает создания технических барьеров;
- формированию стандартов способствует развитая система общественных отношений, позволяющая реализовывать творческий потенциал человека и гражданского общества;
- при определении приоритетов в стандартизации используется метод респондентского опроса широкого круга предпринимателей, потребителей товаров, ученых-исследователей, специалистов по стандартизации, представителей властных структур;
- определяющими положениями при выработке стандартов являются социально-экономическая среда и преобладающий жизненный уклад;
- апробация разработанных стандартов проводится на малых величинах с внесением необходимых корректив;
- ответственность за разработку и реализацию стандартов возлагается на конкретные структуры.

Правительством РФ одобрена новая Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года. Стандартизация признана одним из ключевых факторов, влияющих на модернизацию, технологическое и социально-экономическое развитие России, а также на повышение обороноспособности государства. В соответствии с Концепцией 2012 г. национальная система стандартизации должна учитывать и реализовывать лучшую международную практику управления качеством. В документе подчеркивается, что на современном этапе наблюдается объективный процесс общественного осознания роли высокого качества во всех областях человеческой деятельности, в том числе качества предоставляемых услуг [4, 5].

Разработка общероссийских классификаторов обеспечивается скоординированной деятельностью федеральных органов исполнительной власти, а экспертиза проектов общероссийских классификаторов и вносимых в них изменений осуществляется ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ» и техническим комитетом по общероссийским классификаторам.

В настоящее время продолжается процесс стандартизации систем качества услуг. Одним из первых в этом направлении был разработан ГОСТ Р 50691-94 «Модель обеспечения качества услуг», созданный на основе стандартов ИСО 9000. Разрабатывается информационная система для работы с экспертами в области стандартизации и сертификации, идет работа над информационной системой поддержки экспертов в области стандартизации. На территории всех субъектов Федерации в крупных промышленных городах созданы центры стандартизации, метрологии и сертификации.

Показателен пример развития Калужской области, отмеченной на ВЭФ Всемирным банком.

В регионе активно развиваются автомобильный, туристический, фармацевтический, транспортный и другие кластеры. Прирост промышленного производства Калужской области составил 7,5% к уровню 2012 г., объем отгруженной продукции промышленного производства – 470 млрд руб. Около 60% из этого объема составляет продукция предприятий так называемой новой экономики, при этом прирост иностранных инвестиций на треть превышает показатель 2012 г.

И все это на фоне продолжающейся стагнации в промышленности, спада объема привлечения инвестиций в основной капитал, отсутствия финансирования крупнейших проектов с участием государства в целом по России. В тоже время, на развитие Калужского фармацевтического кластера в 2014 году выделено 93,3 млн. рублей из федерального бюджета. Средства направляются на проведение работы по подготовке и переподготовке специалистов малых и средних компаний-участников кластера по вопросам внедрения в практику стандартов

GMP, применения новейших аналитических методик контроля качества производства лекарственных средств, разработки методов исследования и профилактики осложнений фармакотерапии [7].

Но, в настоящее время продолжает существовать проблема отсутствия нормативно-правовой базы, в том числе закона, регламентирующего деятельность технопарков, так и системы в финансировании и руководстве процессом создания технопарков, которую способны поддерживать только грамотные специалисты, обладающие инновационным мышлением. Не до конца сформирована и система независимого экспертного контроля со стороны профессиональных участников рынка (производителей и потребителей), способная обеспечить полную прозрачность процесса. И это в то время, как уже отмечалось в исследовании, когда в мире накоплен значительный опыт в данной области и имеются разработанные стандартизированные решения.

Сегодня на территории Калужской области существует целый ряд серьезных проблем, требующих принятия концептуальных решений, как на федеральном, так и региональном уровне, хотя регион продолжает демонстрировать способность к деятельности прорывного характера, формирующей территорию стабильности, процветания и благополучия. Область может выступать в качестве лидера, охватывая и вовлекая другие субъекты РФ с разным уровнем и потребностями, спецификой экономического развития, а также социальными проблемами в процесс инновационного, перспективного развития.

Список литературы

1. Александрин Ю.Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1.

2. Кайль Я.Я. Актуализация проблемы стандартизации государственно-муниципальных услуг в целях устойчивого развития территории // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 20.

3. Лютова М., Лысова Т. В Давосе обсудили рекомендации для российских регионов.URL [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/21716511/moskva-otstaet-ot-regionov.

4. «О Концепции национальной системы стандартизации и Программе мер по ее реализации». Выписка из протокола заседания Коллегии Госстандарта РФ от 24.06.1998. № 14.

5. Об одобрении Концепции развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 24.09.2012 № 1762-р.

6. Панов В. Первый после кризиса: Давос-2014. URL. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.km.ru/economics/2014/01/23/tsentro-bank-rf/730559-pervyi-posle-krizisa-davos-2014.

7. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.admoblkaluga.ru/main (дата обращения 22.01.2015).

Крутиков Валерий Константинович, д-р экон. наук, проф., академик МАН ВШ, Россия, Калуга, Институт управления, бизнеса и технологий,

Дорожкина Татьяна Викторовна, доцент, Россия, Калуга, Институт управления, бизнеса и технологий,

Щербакова Елена Сергеевна, ст. преподаватель, (84872)26-98-18, YS.Shcherbakova@gmail.com, Россия, Тула, Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д.Демидова,

Щепакин Константин Михайлович, д-р техн. наук, профессор, Россия, Тула, Тульский институт экономики и информатики

THE BUILDING PROCESS OF STANDARDIZATION AND CERTIFICATION IN THE REGIONS

V.K. Krutikov, T.V. Dorozhkina, Y.S. Shcherbakova, K.M. Shchepakin

On the example of Kaluga region discusses approaches to overcoming the problems in attracting investment and implementation of international standards of governance that promotes regional economic growth and affecting the development of the national economy as a whole.

Keywords: regionalization and globalization, standardization and certification, clustering, region, innovative development

Krutikov Valery Konstantinovich, Doctor of Economics, Professor, Academician IAS HS, Russia, Kaluga Institute of Management, Business and Technology,

Dorozhkina Tatiana Viktorovna, Associate Professor, Russia, Kaluga Institute of Management, Business and Technology,

Shcherbakova Elena Sergeevna, Senior Lecturer, YS.Shcherbakova@gmail.com, (84872) 26-98-18, Russia, Tula, Tula Institute of Management and Business. N.D.Demidova,

Shchepakin Konstantin Mikhailovich, doktorr technical sciences, professor, Russia, Tula, Tula Institute of Economics and Informatics

УДК 334.724

ПОЛИТИКА КЛАСТЕРИЗАЦИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ

В.К. Крутиков, О.И. Костина, Т.В. Крутикова, К.М. Щепакин

Калужская область путем реализации кластерной политики, стремится перейти на новый качественный уровень при организации лекарственного обеспечения населения. Программа развития кластера вошла в число пилотных национальных инновационных проектов.

Ключевые слова: кластерная политика; импортозамещение; фармацевтика; биомедицина; биотехнологии; современные лекарственные препараты.

В настоящее время доля российских лекарств на отечественном рынке составляет, около 30%, остальное — импорт [2].

Принятая в 2013 году Стратегия развития лекарственного обеспечения населения Российской Федерации до 2025 года, нацелена на совершенствование лекарственного обеспечения страны качественными, эффективными и безопасными лекарственными средствами. Скоординированная деятельность федеральных и региональных органов власти направлена на реализацию политики импортозамещения в этой сфере. К 2018 году планируется достигнуть 90% локализации производства списка жизненно необходимых и важнейших лекарств (ЖВЛНП) [7].

Модель ускоренного получения положительного результата строится на основе кластеризации экономики, позволяющей сформировать комплексную государственную политику регионального развития. Кластер выступает в роли несущей конструкции, интегрирующей субъекты экономической деятельности и оптимизирующей взаимоотношения власти, бизнеса и общества. При поддержке государства создается среда для инновационного развития, расширяющая возможности взаимодействия научно-образовательного и бизнес сообществ, повышающая производительность, эффективность и конкурентоспособность отрасли, а также, в конечном итоге, качество жизни населения.

С учетом, что акценты структурной перестройки экономики России сегодня перенесены непосредственно в субъекты федерации, целесообразно рассматривать складывающуюся ситуацию на примере конкретных регионов, в которых органы федеральной власти поддерживают лучшие проекты развития кластеров, стимулируют учреждения образования и научные центры.

Калужская область одной из первых в России приступила к формированию кластера современной инновационной фармацевтики, биомедицины и биотехнологий на базе первого российского города науки – Обнинска. В свое время, статус наукограда обеспечил отличный от других

регионов и городов страны порядок финансирования и создания условий для роста уровня жизни. С годами интеллектуальный потенциал, заложенный еще «отцом» Обнинска, выдающимся ученым, И.В. Курчатовым, значительно преумножился. В результате, кроме специализации на ядерных и радиационных технологиях, благодаря креативности научно-производственного персонала, сделан мощный прорыв в медицине, биологии, фармацевтике и других сферах.

Исследовательская направленность и стремление доводить научную работу до логического завершения – или, как сегодня принято говорить, осуществлять коммерциализацию знаний, сделала представителей научного города еще и родоначальниками создания индустриальных парков, мест, привлекательных для размещения и инвестирования производств региона, страны, мира.

В настоящее время в Обнинске работают 8 крупнейших кампаний мирового уровня, сферой интересов которых выступает реализация результатов исследований, объединенных понятием науки о жизни (lifescience). Исключительной особенностью кластера выступает высокая инновационная активность. Не случайно доля инновационных компаний среди резидентов составляет более 70% [1].

Важнейшим направлением деятельности кластера является разработка и внедрение фармацевтических субстанций, а также проведение доклинических и клинических исследований. Кроме того, исследователи занимаются разработкой, синтезом и внедрением в производство инновационных фармацевтических субстанций, производством пилотных партий новых формуляций, разрабатывают аналитические методы контроля качества и идентичности, а также формируют досье на лекарственные средства.

Региональные органы власти, верно, оценили историко-экономические особенности, научный потенциал Обнинска и выстроили систему стимулирования привлечения иностранных инвесторов, включающую законодательное определение широкого спектра финансовых, налоговых и иных преференций. Кроме того, отработаны механизмы предоставления индустриальных парков с подготовленной за счет средств бюджета инфраструктурой, а, также, обеспечения полной административной поддержки.

Организационно-экономическая модель взаимодействия участников кластера включает в себя следующие структуры: Координационный совет при Губернаторе Калужской области по развитию фармацевтического кластера; Некоммерческое партнерство «Калужский фармацевтический кластер».

Начало формирования кластера относится к концу 90-х годов, и «стержнем» инновационных разработок и подходов выступил «Медицинский радиологический научный центр» (МРНЦ) Академии медицинских

наук. Вокруг него объединились фармацевтические предприятия «Мир-Фарм», «Обнинская химико-фармацевтическая компания», «Бион», «Медбиофарм» и другие, которые сегодня вышли на международный уровень и в сумме выпускают продукции на 2 млрд. рублей в год [3].

В интеграционный процесс влились Физико-энергетический институт и филиал НИФХИ им. Карпова, разрабатывающие методики лечения болезней с помощью ионизирующего излучения и радиофармацевтические препараты. Общий научно-исследовательский и образовательный потенциал наукограда насчитывает 760 профессоров, 187 докторов и 676 кандидатов наук. В городе работают, около 20 научно-исследовательских институтов и центров, связанных с разработкой и производством фармацевтической продукции.

Развитию кластера способствует приход крупных инвесторов, завода «Хемофарм» компании StadaCis, компаний «Ниармедик», «АстраЗенека», «Берлин-Хеми», «Ново-Нордиск», «Сфера-Фарм» и их кооперация с обнинскими новаторами. На территории парков возводятся пять заводов, и к 2020 году объем выпускаемой в кластере продукции увеличится в 30 раз, с 5 млрд рублей до 150 млрд рублей [5].

Можно утверждать, что в основу построения кластера фармацевтики региона положена «экономики знаний», объединяющая научно-образовательное и предпринимательское сообщества, когда интеграция научно-исследовательского потенциала и производственных мощностей, помноженная на инвестиции, локализует завершенный цикл, от научной идеи, клинических испытаний новых изделий - до массового выпуска инновационного препарата. Таким образом, решаются задачи построения полноценной инфраструктуры для обеспечения всех этапов инновационного процесса, от научной идеи до конечного продукта.

Важно, что построение такой инфраструктуры позволит ускорить процесс исследований и модернизации фармацевтической отрасли в целом, позволит наладить выпуск высокоэффективных оригинальных лекарственных препаратов, снизит зависимость страны от импортируемых средств, повысит лекарственную безопасность и доступность препаратов для населения.

Калужский фармацевтический кластер в настоящее время интегрирует существующие и создаваемые компетенции в области современной инновационной фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. Предприятия области выпускают более 50 наименований лекарственных средств, в стадии регистрации находятся более 10 наименований и в перспективном освоении — несколько десятков лекарственных препаратов. По оценкам экспертов, в стратегию создания кластера к настоящему времени заложено все необходимое для того, чтобы достичь 10-процентной доли фармацевтики в промышленном производстве региона, создать не менее 3 тысяч но-

вых рабочих мест и сформировать операционную сеть между иностранными и российскими производителями фармацевтических препаратов. [6].

Эффективную поддержку кластеру обеспечивает созданная в Калужской области система региональных институтов развития, включающая Агентство регионального развития, Корпорацию развития Калужской области, Агентство инновационного развития Калужской области (АИРКО) и другие структуры.

31 октября 2012 г. В ходе работы Международного форума «Открытые инновации» подготовлен меморандум о создании Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров России [4].

В качестве учредителей союза выступили Ассоциация инновационных регионов России, Калужский фармацевтический кластер, аналогичные кластеры Санкт-Петербурга и Московской области. К Союзу фармацевтических и биомедицинских кластеров присоединились кластеры Новосибирской, Томской, Ярославской, Свердловской областей, Татарстана и Биотехнологический кластер г. Пущино и другие.

С 1 марта 2013 года Калужский фармацевтический кластер стал полноправным членом Европейской платформы кластерного сотрудничества, которая занимается вопросами расширения взаимодействия между партнерами, активно внедряющими кластерную экономику в мире. Платформа объединяет более 1900 кластеров из 47 стран мира, не ограничиваясь только членами Европейского союза (ЕС). В кластерном сотрудничестве участвуют Австралия, Индия, Мадагаскар, Мексика, Новая Зеландия, Южная Корея и другие страны [4,6].

Международное кластерное сотрудничество расширяет горизонты в поиске партнеров и продвижении продукции предприятий на европейский и мировой рынок.

Представители бизнеса, инвестиционные институты, частные инвесторы, государство и ученые-исследователи осуществляют деятельность, ориентируясь на собственные интересы. Залогом успеха является создание системы, позволяющей преодолевать разногласия, возникающие в связи с субъективной оценкой участниками партнерства научных, технологических, экономических и иных результатов.

Ученые стремятся обеспечить себя средствами, чтобы в дальнейшем продолжать исследования, развивать бизнес, либо компенсировать вложенный интеллектуальный, трудовой потенциал.

Предпринимательское сообщество преследуют цель получить от внедрения инновационного процесса создание новой продукции или технологий, повышающих его конкурентоспособность и обеспечивающих завоевание лидирующих и доминирующих позиций на рынке.

Инвесторы, осуществляя активную финансовую поддержку, желают получить максимальную прибыль от вложений. Государственные структуры решают проблемы устойчивого, комплексного социально-

экономического развития территории. Население стран мира стремится улучшить состояние здоровья и продолжительность жизни.

Платформа кластерного сотрудничества создает оптимальные, неограниченные условия для эффективного международного взаимодействия между участниками и привлечения внимания новых потенциальных партнеров, интегрирует разносторонние интересы, а в конечном итоге, стимулирует изобретение технологий или усовершенствование технологического процесса, создание нового продукта, и широкую реализацию его на рынке.

В качестве примера можно привести учреждение центра «Парк активных молекул» на площадке Обнинского кластера. В состав центра вошли крупные компании мирового уровня, федеральные научно-исследовательские институты, ведущие образовательные национальные университеты, некоммерческие партнерства и другие структуры. Все они дополняют друг друга по научной, конструкторской, технологической, производственной и иным компетенциям, устраняя существующие противоречия в развитии современной биотехнологии и фармацевтики.

Результаты мониторинга, проведенного для определения потенциала «Парка активных молекул», демонстрируют наличие около 100 активных молекул, способных стать базой для разработки эксклюзивных лекарств. Оздоровительный эффект от подобных препаратов способствует возвращению памяти, лечению СПИДа, а также болезней сердца и сосудов, устранению хронических болей. По своим характеристикам новые лекарственные препараты отличаются мировой конкурентоспособностью. По трем молекулам компаниями, объединенными парком, уже получены соответствующие свидетельства.

Особенностью калужского подхода в развитии кластера выступает диверсификация, проявляющаяся в предоставлении преференций крупнейшим мировым игрокам фармацевтического рынка, и одновременной, поддержке малых предприятий, осуществляющих инновационный, зачастую рискованный, поиск. Для реализации подхода, уделяется должное внимание подготовке высококвалифицированных кадров с использованием возможностей высших и средне-специальных образовательных учреждений Калужской области и Москвы, кадровых систем крупных биофармацевтических компаний.

Стратегической целью развития Калужского фармацевтического кластера является вхождение в тройку лидеров по производству инновационных фармацевтических препаратов в России. Активная деятельность, несущая мощный синергетический заряд по формированию в регионах кластеров фармацевтики, биомедицины, биотехнологии, сегодня сталкивается с новыми вызовами.

Федеральными структурами эффективность деятельности губернаторов и их команд оценивается по качеству работы с инвесторами в регио-

нах. Органы власти на местах стали конкурировать между собой, за создание наиболее комфортных условий для инвесторов, в первую очередь, иностранных.

Но не следует забывать, что предоставление обширного ассортимента преференций, развитие за счет, или под гарантии, бюджета инфраструктуры технологических парков, в отрыве от общего развития территорий, резко сужают социально-экономические горизонты.

Требуется определить направления и критерии эффективного перехода от инерционного к инновационному пути развития, гармонично сочетая интересы власти, бизнеса, общества, неукоснительно выполняя принятые социальные обязательства и корректируя их в соответствии с возрастающими запросами.

Имеет место определенная разрозненность регионов, снижающая их конкурентные преимущества во внешней и внутренней окружающей среде. Целесообразно координировать реализацию потенциалов регионов, стимулируя кооперационные и интеграционные социально-экономические связи, усиливая конкурентные позиции путем формирования агломераций.

Продолжает существовать неадекватная, ставящимся амбициозным задачам, ситуация с поддержкой ученых. В развитых странах инвестиции в человека превышают производственные инвестиции.

Процессы создания и совершенствования новых поколений лекарственных препаратов, а также подготовки, приумножения научных кадров, работающих над решением этих проблем, обязаны нести перманентный характер и превосходить по уровню высокоразвитые страны. Опыт Калужской области, и других регионов России, свидетельствует о наличии высочайшего, до конца нереализованного, отечественного научного потенциала в этой сфере.

Потенциал порождает мощные силы притяжения для крупных иностранных инвесторов, которые заинтересованы в установлении многосторонних, долгосрочных, взаимовыгодных партнерских отношений с Россией, исключающих недоброжелательные, а тем более враждебные выпады, в адрес нашей научной, экономической и политической жизни.

Список литературы

1. Артамонов А.Д. Инновации в регион // Информационный вестник. Калуга. 2010. №4.

2. Балашов А.И. Инновационное развитие фармацевтической отрасли как инструмент обеспечения лекарственной безопасности страны// Национальные интересы: приоритеты и безопасность, №26, 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fin-izdat.ru.

3. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Инновационная активность региона и иностранный капитал. Калуга: ЗАО «Типография Флагман», 2012.

4. Национальный фармацевтический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://pharm-medexpert.ru/ (дата обращения 27.01.2015).

5. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.admoblkaluga.ru/main (дата обращения 22.01.2015).

6. Сайт Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.21mpp.ru/sojuz-klasterov/ (дата обращения 23.01.2015).

7. Сайт Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: http://http://www.pharma2020.ru/ (дата обращения 27.01.2015).

Крутиков Валерий Константинович, д-р экон. наук, проф., академик МАН ВШ, Россия, Калуга, Институт управления, бизнеса и технологий,

Костина Ольга Ивановна, канд. экон. наук, проф., Россия, Калуга, Финансовый университет при Правительстве РФ (Калужский филиал),

Крутикова Тамара Валерьевна, аспирант, Института управления, бизнеса и технологий, г. Калуга,

Щепакин Константин Михайлович, д-р техн. наук, профессор, Россия, Тула, Тульский институт экономики и информатики

EFFECTIVE DRUGS: CLUSTERING POLICY AND IMPORT SUBSTITUTION

V.K. Krutikov , O.I. Kostina , T.V. Krutikova , K.M. Shchepakin

Kaluga region, through the implementation of cluster policy, to seek to move to a new qualitative level in the organization of drug provision of the population. The program of development of the cluster was included in the national pilot innovative projects.

Keywords: cluster policy; import substitution; pharmaceuticals; Biomedicine; biotechnology; modern medicines.

Krutikov Valery Konstantinovich, Doctor of Economics, Professor, Academician IAS HS, Russia, Kaluga Institute of Management, Business and Technology,

Kostina Olga.Ivanovna, candidate of Economics, Professor, Russia, Kaluga Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga branch),

Krutikova Tamara Valerievna, postgraduate student, Institute of management, business and technologies, Kaluga,

Shchepakin Konstantin Mikhailovich, doktorr technical sciences, professor, Russia, Tula, Tula Institute of Economics and Informatics

УДК 339.138

БИЗНЕС-ШКОЛЫ И МАКТЕНИГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ НА ОСНОВЕ «ЗНАНИЕВЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ

Н.В. Пржедецкая

Рассматриваются вопросы маркетингового управления бизнес-образованием с позиции обучающегося и с позиции институтов, представляющих услуги образования. Определена роль программ MBA для различных потребителей услуг бизнес-образования. При этом выделена роль маркетинга как системы, создающей спрос на образовательные услуги с использованием «знаниевых» технологий.

Ключевые слова: институциональное проектирование, бизнес-образование, интеллектуальные услуги.

Для проектирования и формирования новой концепции развития системы бизнес-образования необходимы новые коммуникационно-организационные формы систем управления знаниями. На российском рынке образовательных услуг российские образовательные учреждения и школы бизнеса заинтересованы в создании эффективной системы бизнес-образования на основе адаптации и аккумулирования новых знаний.

Развивающиеся институты и организации системы бизнес-образования, ориентированные на лучшую зарубежную практику, а также учитывающие специфику российского рынка бизнес-образования, для конкурентного позиционирования должны работать на принципах институционального проектирования. Решение задач институционального проектировния предполагает формирование отлаженных организационных инструментов, целевой концентрации финансовых, организационных, информационных и интеллектуальных ресурсов.

Оценка потребительского спроса на новые услуги бизнес-образования проводится на основе маркетингового управления. Бизнес-школы направляют свой организационный капитал на развитие профессиональных компетенций преподавателей, внедряют инновационные инструменты в образовательный процесс, формируют гибкие образовательные программы, направленные на генерацию новых навыков и знаний слушателей.

Особенность маркетингового управления бизнес-образованием состоит в том, что сами образовательные услуги как таковые относятся и к научным, и к интеллектуальным услугам. Вместе с тем, существуют особенности, вытекающие из самой сущности образовательных услуг, а также исключительности потребляющих агентов сферы бизнес-образования – личности обучающегося, уже обладающего определенными знаниями и компетенциями. Потребителями услуг бизнес-образования выступают корпорации, фирмы, предприятия, которые играют определяющую роль в рыночном выборе услуг, технологий, форм и условий их оказания.

После кризиса привлекательность программ MBA вследствие высокой цены обучения стала снижаться, поэтому, например, в Гарвардской школе бизнеса (Harvard Business School) стали разрабатывать новые подходы к развитию программ бизнес-образования. Установка на формирование глобального мышления является ключевой компетенцией выпускников программ MBA. Новый формат обучения построен на программах глобального погружения, в которых слушатели работают в командах над проектами для многонациональных компаний и бизнес-стартапов.

На программах MBA отмечен рост специалистов научных и инженерных специальностей, вместе с тем, онлайн-курсы, которые в последнее время пользуются все большей популярностью, оказывают влияние на сркращение число участников стандартных программ обучения. Рост числа слушателей на посткризисном рынке образовательных услуг отмечается на программах онлайн-образования и дистанционного обучения, а падение спроса на программы послевузовского образования связано с ограниченным платежеспособным спросом, а также возможностью выпускников найти престижную и высокооплачиваемую работу.

Модель маркетингового управления развитием системы бизнес-образования основана на интеграции широкого арсенала методов современной науки и позволяет реализовать одно из главных преимуществ образования как сферы применения маркетинга – возможность продуцировать расширяющийся спрос на услуги бизнес-образования.

Базовый принцип маркетинга, определяющий в качестве основы институционального механизма бизнес-образования интересы конечного потребителя как продуцента системы структурно-функционального управления развитием человеческого капитала, способствует формированию новой модели маркетингового управления развитием бизнес-образования. Принцип маркетинга, который в центре внимания ставит потребителя, рассматривается как ориентация оказываемых услуг на формирование человеческого капитала и конкретизируется другими положениями, раскрывающими отношение к потребителям услуг как к активным участникам процесса бизнес-образования.

Вместе с тем, на рынке бизнес-образования возникают ограничения, заключающиеся в недостаточной мотивации экономических агентов, и данные ограничения не учитываются в современном институциональном механизме развития.

Проводимая структуризация рынка бизнес-образования определяет необходимость формирования нового подхода к этому направлению образовательной деятельности в условиях развития экономики знаний, что предполагает проведение оценки спроса и предложения на образовательные услуги и социальную ответственность сферы бизнес-образования

Маркетинговое управление развитием бизнес-образования позволяет ответить на вопрос о том, в какой степени цены на продукты (услуги) биз-

нес-образования определяются рыночным соотношением спроса и предложения, а, в какой, – регулируются агентами рынка. Для ответа на этот вопрос необходимо выявить модели институционального механизма развития бизнес-образования в развитых странах условиях экономики знаний.

Ведущие страны мира достигли успехов в области научно-технического прогресса за счет интенсивного развития систем бизнес-образования, науки и техники. Успехи наукоемкого производства, научно-технический и социальный прогресс во все большей степени детерминируются качественными характеристиками системы образования, адекватностью подготовки ученых и специалистов высокой квалификации, требованиям формирующейся экономики знаний.

В контексте глобальной конкуренции на рынке образования, очевидно, что только страны, располагающие высокоэффективной, отвечающей современным требованиям системой бизнес-образования, могут обеспечить поступательное развитие. Практически во всех странах, демонстрирующих высокие темпы экономического роста, приоритетными сферами государственной поддержки являются образование и подготовка высокопрофессиональных специалистов, развитие наукоемких производств, основанных на высоких технологиях.

В высококонкурентной глобальной экономике система бизнес-образования, реализуя социально-экономические функции в становлении личности и развитии материального производства, представлена субъектами конкурентно-предпринимательских отношений, нацеленными на генерирование не только социального, но и экономического эффекта.

Устойчивое развитие и широкомасштабный и устойчивый экономический рост являются необходимыми условиями для обеспечения институционализации экономики знаний. Это связано с тем, что, во-первых, развитие является многоаспектным взаимосвязанным процессом, а, во-вторых, тем, в экономике знаний приоритетным ставится развитие человеческого и интеллектуального капиталов.

Для выявления специфики развития системы бизнес-образования важным представляется выяснение соотношения понятий развития и экономического роста. Как подчеркивает в своей работе П. Бергер, «следует согласиться с критиками капитализма, которые заявляют, что экономический рост или любой другой показатель хозяйственной деятельности... не следует отождествлять с развитием» [1, 149].

П. Бергер отмечает, что непременным условием развития является экономический рост, но экономический рост сам по себе еще не означает развития. Автор дает определение понятия развития как процесса постоянного экономического роста, с помощью которого значительные массы людей переходят от состояния бедности к более высокому уровню материальной жизни. Однако в этом определении ничего не говорится о главном субъекте развития, об институциональном механизме развития.

Выделим и другие взгляды ученых на содержание понятия развития. Как отмечает Р. Нуреев, с точки зрения концепции Г. Мюрдаля? развитие «понимается как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества» [2, 134], а в концепции Т. Шульца, развитие «рассматривается не просто как повышение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности» [2, 137].

Интересный подход к определению развития представлен в концепции Эрнандо де Сото, в которой дефиниция «развитие» связывается автором с созданием «институциональных условий (формальных и неформальных) для свободного предпринимательства.

Основными составляющими институционального механизма развития выступают интеллектуально-человеческие, научно-технологические, экономические, социальные, политические и экологические факторы в их единстве и взаимообусловленности. Можно отметить, что глубинной сущностью развития выступают трансформация индустриального общества в постиндустриальное и поступательный прогресс.

Трансформация индустриального общества в постиндустриальное переплетается с завершающим этапом очередного длительного (полувекового) экономического цикла (такие циклы анализировались Н. Кондратьевым, И. Шумпетером и др.). Обе эти трансформации имеют свои специфические особенности, принципиально отличающие их от воспроизводственных циклов и кризисов, которые исследовал в своих работах К. Маркс и другие экономисты.

Полувековые экономические циклы выступают формой преобразования производственной, энергетической, транспортно-коммуникационной, организационно-управленческой и других аспектов хозяйственной жизни. В ходе каждого цикла происходит взаимная увязка преобразований в единую модель развития. Каждый такой цикл имеет свои ведущие отрасли и модификации механизмов хозяйственного регулирования.

Переход от одного к другому длительному циклу − это многоплановый структурный процесс, в ходе которого происходят системные изменения производственно-технических и организационно-управленческих структур, меняется характер и функционирование хозяйственного механизма. В ходе системных институциональных изменений преобразуется не несколько ряд отраслей, а весь хозяйственный комплекс, производственная сфера, энергетическая, транспортная, коммуникационная инфраструктура, организационно-управленческие методы и структуры, механизмы хозяйственного регулирования.

В период институциональных преобразований переформатируются все прежние связки хозяйственных субъектов, многие устоявшиеся пропорции, нормы и стандарты, взаимосвязи и взаимозависимости, рассыпается большинство устоявшихся закономерностей. Прежние распредели-

тельные механизмы уступают место многочисленным новым каналам распределения ресурсов и богатств. Если оперировать понятиями нелинейного анализа, – наступает стадия бифуркации и последующей самоорганизации хозяйственной системы.

Характерной чертой современного состояния мировой хозяйственной системы является все более активное проявление целого ряда кардинальных взаимосвязанных и взаимообусловленных направлений ее изменения. Среди основных Ю.М. Осипов называет финансизацию, виртуализацию, глобализацию, информатизацию, технологизацию, денационализацию, новую супернациональную монополизацию [4]. Особое значение приобретает определение движущих сил развития экономики в новых условиях. Неуклонное стремление к достижению материальной выгоды, получению дохода, прибыли, увеличению капитала, стоимости, прогрессу выделяется учеными в качестве побудительных причин экономического развития.

Особенности способа хозяйствования влияют на характер движущих сил его развития. Представляют интерес взгляды на эту проблему В. Зомбарта, для которого стадия экономического развития является выражением определенной формы хозяйственной деятельности, или специфического стиля ведения хозяйства.

По мнению Б. Селигмена, хозяйственную деятельность следует рассматривать под углом зрения стимулов, наиболее характерных для данного общества. Так, например, развитие капитализма следует объяснять в плане тех скрытых устремлений, которые побудили буржуазию приступить к созданию нового мира. Этот дух, по-видимому, в равной мере включал неутомимость, безграничную предприимчивость, стремление к обогащению, конкуренцию и рациональность.

Экономический рост, обусловленный увеличением цен мирового рынка на экспортные товары, прежде всего, на нефть, не может быть устойчивым. Энергосырьевая направленность инвестиций приводит к деформации структуры национальной экономики, и при отсутствии эффективного механизма межотраслевого перелива капитала, способствует консервации технологической отсталости обрабатывающих отраслей.

Без развития человеческого капитала и инновационной направленности инвестиций нельзя обеспечить качественный экономический рост, поскольку его основной движущей силой выступает научно-технический прогресс, создаваемый результатами человеческого мышления на основе образования и науки.

При маркетинговом управлении развитием бизнес-образования ставка на развитие инноваций в системе трансляции знаний заслуживает одобрения, однако, проектирование инновационной модели образования предполагает связывание ее с динамикой экономики развития и проведением реформ.

К изучению маркетингового управления развитием бизнес-образования можно подойти с точки зрения концепция управления знани-

ями (knowledge management). Считается, что освоение этой технологии, независимо от отрасли и природы бизнеса, помогает предприятиям и фирмам проектировать и создавать конкурентные преимущества на основе «знаниевых» технологий.

С этой точки зрения, бизнес-школы и систему управления развитием бизнес-образования можно рассматривать в качестве основных институтов и организаций, осуществляющих управление знаниями. С точки зрения институциональной теории, только разделяемое знание может выступать на рынке образовательных услуг устойчивым конкурентным преимуществом, поэтому преодоление междисциплинарных барьеров – это одно из основных направлений развития бизнес-образования будущего.

Сервизация услуг бизнес-образования в условиях глобализации экономических отношений, применение информационно-сетевых технологий и дистанционных программ способствуют изменениям институциональной среды рынка образовательных услуг и формирует новую модель потребительского поведения, что определяет необходимость маркетингового управления развитием бизнес-образования.

Без преувеличения можно сказать, что глобальная конкуренция XXI века разворачивается на основе знаний. Экономический рост приобретает знаниеемкий характер, а движущей силой развития становится знаниепроизводящий специалист, обладающий профессиональными компетенциями. За такого работника идет острейшая конкуренция в глобальном масштабе. Следовательно, приоритетной задачей формирования экономики знаний является продуцирование саморазвития экономической системы. В этом механизме особая роль отводится маркетинговому управлению развитием образования.

Список литературы

1. Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе): пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс» – «Универс», 1994.

2. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики, 2000 г., № 6.

3. Осипов Ю.М. Неоэкономика (опыт философско-хозяйственного рассмотрения) // Философия хозяйства. 2001. №3.

4. E.Akopova, N.Przhedetskaya, Institutional designing of continuous education in Russia under the conditions of neo-economy and globalization. Regional and sectoral economic studies, vol. 15 (2), 2015, p 115-122

5. Пржедецкая Н.В. Принципы применения маркетингового комплекса при продвижении услуг образования в условиях меняющегося рынка. Гуманитарные и социально-экономические науки. 2015. № 2. С. 148-154.

Пржедецкая Наталия Витовна, д-р экон. наук, проф., nvpr@bk.ru, Россия, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

BUSINESS - SCHOOLS AND MARKETING MANAGEMENT OF EDUCATION BASED ON "KNOWLEDGE" TECHNOLOGIES

N.V. Przhedetskaya

The paper examines the issues of marketing management of business education both from a perspective of a learner and from a perspective of institutions providing educational services. The role of MBA programs for various consumers of business education services is defined. In addition, the role of marketing as a system that creates a market for educational services based on "knowledge" technologies.

Keywords: institutional designing, business education, intellectual services

Przhedetskaya Natalia Vitovna, doctor of economic science, professor, Department of Economic Theory, nvpr@bk.ru, Rostov government economical university

УДК 658.14.012

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Н.В. Пржедецкая

Рассматриваются основные направления инновационной политики по обеспечению динамичного развития национальной инновационной системы России и повышению конкурентоспособности национальной экономики. Проводится анализ способствующих и препятствующих развитию факторов, а также предлагаются возможные пути преодоления существующих противоречий в данной области. Более глубокому изучению способствует обращение к зарубежному опыту формирования национальных инновационных систем и инновационной деятельности в целом.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный комплекс, национальная инновационная система, инновационная политика, новые технологии, инновационные процессы, экономика.

Важнейшей проблемой современной экономической науки являются вопросы формирования и функционирования новой экономики, институциональной основой которой является национальная инновационная система (НИС). Состояние инновационного комплекса России и актуальные тенденции развития национальной экономики свидетельствуют о том, что конкурентоспособность страны находится в прямой зависимости от научной обоснованности стратегических и тактических решений [11, с. 44].

В концепции социально-экономического развития России на период до 2020 г. формирование основ НИС рассматривается как одна из ключе-

вых задач стратегии развития страны [5, с. 110]. В этой связи вопросы состояния научно-технической сферы и формирования инновационной политики стали объектом самого пристального внимания, назрела необходимость в пересмотре существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности в России, адаптации известных, а при необходимости и разработке новых принципов и механизмов инновационного развития экономики, исходя из существующих условий.

Прежде всего следует обратиться к истории вопроса. Ведущая роль в разработке концепции национальных инновационных систем принадлежит К. Фримену, Б.-А. Лундваллу и Р. Нельсону, которые, проанализировав идеи своих предшественников – И. Шумпетера и Н.Д. Кондратьева, и изучив опыт инновационной деятельности в различных странах в 60-80-е гг. XX в., сфокусировали свое внимание на объяснении взаимосвязи технологического и социально-экономического развития, включая национальные особенности истории и культуры страны [11, с. 45].

Ими были сформулированы с положения, представляющие собой совокупность трёх методологических принципов, не утративших своей актуальности и по сей день: главными факторами экономического развития, формирующими конкуренцию, являются инновации и научные исследования в интересах бизнеса; институционализация инновационной деятельности прямо влияет на ее структуру и содержание; в свою очередь, научное знание играет важную роль в развитии экономики [10, с. 5].

По мнению Нельсона, НИС – это «система национальных институтов, взаимодействие которых определяет эффективность инновационной деятельности национальных фирм». В то же время, стремясь дать наиболее полное определение, Меткалф предлагает рассматривать НИС как совокупность различных институтов, которые по отдельности и во взаимодействии вносят вклад в развитие и передачу технологий и обеспечивают рамки для формирования государственной политики, оказывающей влияние на инновационные процессы. Иными словами, это система различающихся взаимосвязанных институтов, производящих, хранящих и передающих знания, мастерство и созданные человеком продукты, используемые при разработке новых технологий [1, с. 39].

Общим для основоположников концепции стало понимание НИС как процесса и результата интеграции разнородных по целям и задачам структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, научные институты), обеспечиваемых комплексом институтов правового, финансового и социального взаимодействия, имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [10, с.6].

Таким образом, концепция НИС охватывает все основные составляющие инновационного процесса, включая организационные, социаль-

ные, политические и экономические факторы. Данную концепцию широко применяют исследователи и лица, принимающие решения на региональном, национальном и международном уровнях [1, с. 35].

Национальная инновационная система возникает при условии объединения усилий государства, представителей предпринимательской, научной и творческой среды. Именно НИС формирует такую систему взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, когда инновации служат основой развития экономики и общества, а потребности инновационного развития во многом определяют и стимулируют развитие научной деятельности [10, с. 3].

На развитие инновационной сферы не влияют форма правления, государственного устройства или политический режим. Так, инновационная деятельность успешно развивается и в федеративных государствах (США, Германия) и в унитарных (Франция), в условиях конституционной монархии (Великобритания, Нидерланды, Испания), а также при коммунистическом режиме Китая. Поэтому можно предположить, что решающим фактором является стабильная экономическая и политическая ситуация в стране.

При этом государство не только создает рамочные условия работы национальной инновационной системы, но и во многом формирует мотивационную основу деятельности элементов системы, многие ресурсы и институты НИС, предоставляет доступ к ним, выступает катализатором процессов в НИС как партнер, снижающий инновационные риски [1, с. 41].

Национальные инновационные системы стран преследуют различные цели и существенно отличаются друг от друга. В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется проводимой государственной макроэкономической политикой, нормативным правовым обеспечением, формами прямого и косвенного государственного регулирования, состоянием научно-технологического и промышленного потенциала, внутренних товарных рынков, рынков труда, а также историческими и культурными традициями и особенностями.

Так, в целях поддержки и стимулирования инновационной деятельности государство использует следующие основные инструменты: формирует и совершенствует нормативную базу, касающуюся инновационной деятельности; осуществляет финансирование инновационных проектов и программ; создает объекты инновационной инфраструктуры; проводит закупки для государственных нужд наукоемкой инновационной продукции и передовой техники; обеспечивает в установленном государственным законодательством порядке льготные условия осуществления инновационной деятельности и стимулирование отечественных и зарубежных инвесторов, вкладывающих средства в реализацию инновационных программ и проектов [10, с. 4].

Основная цель национальных инновационных систем может заключаться в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении

качества жизни (создание дополнительных рабочих мест в сфере науки и производства); увеличении поступлений в бюджеты разных уровней посредством увеличения объёмов производства наукоёмкой продукции; повышении образовательного уровня населения; решении собственных экологических и социальных проблем за счёт использования новейших технологий. Например, Франция видит основную задачу НИС в создании дополнительных рабочих мест, а Германия – в развитии прогрессивных технологий. При этом по оценкам экспертов, общая эффективность обеих НИС примерно одинакова [6, с. 29].

Практически все НИС имеют на государственном уровне хорошо отлаженные правовые и экономические механизмы взаимоотношений больших, средних, малых фирм и инвесторов, реализуемые через акции этих фирм, страхование технологических рисков и т.д.

Основными элементами подсистемы инновационной инфраструктуры являются бизнес-инновационные, телекоммуникационные и торговые сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, консалтинговые фирмы, финансовые структуры и др.

В развитых странах вопросы проведения широкого спектра исследований и создания новых технологий находятся в сфере интересов, как государства, так и частного сектора экономики.

Опыт формирования и развития НИС в зарубежных странах может быть использован при условии его адаптации для развития инновационной деятельности в России. Национальная инновационная система изучена в работах ряда отечественных исследователей, таких как: Голиченко О.Г., Ивановой Н.Н., Белокрыловой О.С., Глазьева С.Ю., Яковца Ю.В., Бойко И., Гохберга Л., Кудрова В. и др. [5, с. 110].

Однако, несмотря на обилие научных разработок в этой в области и наличие в современной экономической теории целого ряда определений НИС, предложенных зарубежными и отечественными учеными, отсутствует единое общепринятое определение. Наиболее последовательным представляется современное понимание национальной инновационной системы как совокупности национальных государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [10, с. 3].

Очевидно, что будучи доминирующей, наиболее распространённой и развитой, концепция НИС всё же на данный момент пока не является устоявшейся системой научных взглядов, а представляет собой скорее ряд концепций, в которых происходит постоянное развитие и углубление существующих идей и моделей, направлений исследований. [11, с. 44].

И несмотря на предпринимаемые в экономической науке усилия по развитию теоретической базы анализа НИС, сквозная идея такого анализа пока не реализована. Это обстоятельство не позволяет определить доста-

точно полную совокупность факторов, оказывающих отрицательное воздействие на развитие процессов в НИС, и разработать меры государственной политики, направленные на устранение этих факторов или нивелирование их действия [1, с. 45].

На пути изучения инновационной деятельности в России серьёзной проблемой является нынешнее достаточно сложное состояние российского инновационного комплекса, что предполагает потребность в своевременном определении барьеров, с которыми придётся столкнуться на пути его реструктуризации и трансформации в современную национальную инновационную систему.

Прежде всего это инновационное сопротивление широкого круга субъектов, занимающих лидирующее положение в традиционных индустриальных секторах экономики, включая доминирующий сегодня в России сырьевой сектор. Для членов данной группы появление радикальных инноваций в ряде случаев может привести к падению доходов и даже спровоцировать существенные потрясения в той или иной области.

Национальная инновационная система должна служить для перехода экономики от сырьевой модели развития к инновационной, где главным элементом является знание, а продуктом – новая технология [2, с. 24].

Важной проблемой финансирования инновационной деятельности, предсказанной еще Шумпетером, остается высокая разница между ожидаемой прибылью от инноваций и стоимостью заемного капитала для их финансирования. Это означает, что значительную часть исследований нельзя провести из-за отсутствия у исследователя собственных средств и высокой стоимости внешнего финансирования [12, с. 128].

В свою очередь это связано с определёнными издержками в сложный политический и экономический период. Тем более что в радикальной реструктуризации российского инновационного комплекса (РИК) не слишком заинтересован ряд держателей важных активов. Речь идёт и о части директората оборонных предприятий, и о лицах, занимающих влиятельные позиции в системе образования и руководстве РАН.

Одним из важнейших институциональных барьеров, стоящих на пути развития инновационной деятельности, является традиционная дисциплинарная форма организации научных исследований и разработок, методология построения научного знания в целом.

Очевидно, что институциональные изменения далеко не всегда соответствуют поставленным реформаторами целям. Выяснилось, что институциональные новации по многим причинам могут вызвать сопротивление, стремление защитить статус-кво или альтернативные программы изменения, включающие соперничающие требования [4, с. 112].

Для понимания содержания институциональных инструментов политики, направленных на усиление эффективности компонентов НИС и повышение ее абсорбционных и инновационных возможностей, необходи-

мо сконструировать систему политических инструментов, направленных на ликвидацию или смягчение провалов НИС [1, с. 43].

Сам процесс разработки и осуществления государственной политики, а не столько ее содержание, может стать одним из основных препятствий инновационных подходов в ходе институциональных преобразований, когда традиционные иерархии вынуждены встраиваться в новые сетевые структуры и наоборот. Следствием этого являются три группы системных противоречий, разрешение которых зависит от существующего институционального потенциала. Во-первых, это противоречия между тенденцией к централизации политической власти и необходимостью обеспечить координацию и институциональную автономию. Во-вторых, это дисбаланс реформаторских усилий, направленных на одновременное достижение эффективности и подотчетности деятельности бюрократических организаций на основе совмещения рыночных и административных инструментов. В-третьих, конфликтное взаимодействие и напряжение между институциональным изменением и преемственностью [4, с. 115].

По мнению Г.Б. Клейнера, необходимо создание «национальных институтов и институциональных инструментов, адекватных потребностям инновационного прорыва» [3, с. 31]. Институциональные изменения требуют систематических усилий и затрат в течение определённого промежутка времени. При этом следует избегать попыток в точности воспроизвести зарубежные модели. Более полезной представляется селекция наиболее эффективных институциональных образцов и их применение с учётом отечественной специфики. Новые институты недостаточно насадить или внедрить, их нужно аккуратно прививать, выращивать.

Человеческий фактор также играет важную роль, особенно способность инноваторов и инвесторов к самоорганизации. На глобальном рынке ощущается проблема нехватки квалифицированных специалистов, интеллектуальных ресурсов. Кроме того, инновационная система России, по мнению ряда исследователей, не может быть эффективной без региональных инновационных систем (РИС) [5, с. 110].

Таким образом, основными препятствиями для поступательного развития НИС России являются следующие: недостаточный спрос на инновации в отраслях промышленности, аграрного сектора, в сфере обслуживания; медленное реформирование научной сферы в ориентации ее на разработку актуальных прикладных проблем, а также значительное сокращение государственного финансирования научного комплекса, наряду со слабостью контроля со стороны государства за использованием выделяемых ресурсов; низкая эффективность функционирования элементов инновационной инфраструктуры: реально работающих технопарков, сетей науки и технологий, инновационных кластеров в системе инновационного предпринимательства; необходимость совершенствования нормативной

базы в системе инновационной деятельности; отсутствие понимания на разных уровнях власти и управления того, что организация инновационной деятельности это непрерывный процесс адаптации к изменяющимся условиям, требующий своевременной адекватной реакции со стороны организационных структур [11, с. 46].

Безусловно, все указанные факторы влияют на становление и развитие национальной инновационной системы и превращение России в инновационную страну необходимо начать и методично реализовывать, заимствуя лучший мировой опыт [12, с. 137].

Отсюда следует, что для построения инновационной экономики необходимы не только вложения значительных денежных средств, но и серьезные институциональные изменения. Реализация политики выращивания институтов предполагает постепенное встраивание в существующую систему механизмов и институтов, стимулирующих инвестиции в инновации.

Главной задачей инновационной политики является создание системы, которая позволит сократить время и с высокой отдачей использовать в производстве научный, интеллектуальный и технический потенциал государства. Правильно организованная инновационная политика сама является эффективным инструментом, с которым государство сможет преодолеть спад в экономике и обеспечить ее реструктуризацию и насытить рынок различными конкурентоспособными товарами и услугами [2, с. 26]. В целях активизации процессов формирования национальной инновационной системы Российской Федерации необходимы мероприятия, направленные на совершенствование методологической базы в области разработок актуальных подходов к исследованию тенденций и моделей инновационного комплекса. При этом особое внимание следует обращать на содержание и качество социально-экономических и политико-правовых институтов [11, с. 47].

Список литературы

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования // Вопросы экономики. 2014. №7. С. 35-50. http://www.ebiblioteka.ru/browse/doc/41897073

2. Кирсанов М.Ю. Формирование национальной инновационной системы для развития экономики регионов // Дис. … канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2015.

3. Клейнер Г.Б. Инновационный прорыв // Российский экономический журнал. 2005. № 5.

4. Купряшин Г.Л. Государственное управление посредством институциональных изменений // ПОЛИС. Политические исследования. 2012. №6. С.112-125.

5. Лапаев С.П. Национальные и региональные инновационные системы: общие черты и особенности // Вестник ОГУ. 2013. № 8(157), С. 110-118.

6. Осипов Ю.М. Национальные инновационные системы: проблемы проектирования и развития // Философия хозяйства. 2003. № 6.

7. Пржедецкая Н.В. Проблемы инновационного развития и пути их преодоления // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2010. №6. С. 136–139, 368 с.

8. Прждедецкая Н.В., Панасенкова Т.В. Интегрированная концепция маркетингового управления рынком образования и траекторией его развития в условиях глобализирующейся экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2015. № 1 (49), С. 117-125.

9. Пржедецкая Н.В. Принципы применения маркетингового комплекса при продвижении услуг образования в условиях меняющегося рынка // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2015. № 2 (81). С. 148-154.

10. Рыхтик М.И. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития. Информационно-аналитические материалы. Нижний Новгород, 2011.

11. Софина Т.Н. Национальная инновационная система России: модели формирования и тенденции развития // Вестник Новгородского государственного университета. 2012. № 69. С. 44-47.

12. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 127-137.

Пржедецкая Наталия Витовна, д-р экон. наук, проф., nvpr@bk.ru, Россия, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

THE PECULIARITIES OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM FORMATION IN RUSSIA

N.V. Przhedetskaya

The article presents the fundamental objectives of innovation policy on providing the dynamic development of the Russian national innovation system and competitive recovery of the national economy. The analyses of the factors, that enable the development and inhibit it, is carried out. What is more, possible ways of overcoming the existing contradictions in that area are suggested. Applying to the foreign experience of the formation of the national innovation systems and innovation activities on the whole enables further elaboration.

Keywords: innovation activities, innovation complex, national innovation system, innovation policy, new technologies, innovation processes, economy.

Przhedetskaya Natalia Vitovna, doctor of economic science, professor, Department of Economic Theory, nvpr@bk.ru, Rostov government economical university

УДК 658.14.012

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Н.В. Пржедецкая

Рассматриваются имеющие место информационные и образовательные инновации, лежащие в основе развития современного общества, в котором значение информации, знаний и высококвалифицированных специалистов значительно возрастает с каждым днём. Отмечаются основные тенденции в системе образования и направления его дальнейшего инновационного развития, в частности, совершенствование дистанционных и сетевых форм обучения.

Ключевые понятия: инновации, информационное общество, экономика, информационная среда, информационные технологии, дистанционное обучение, сетевая форма обучения.

В настоящее время в условиях интенсивных процессов глобализации мировой экономики и перехода к постиндустриальному обществу резко возрастает роль информации и знаний как в производственной деятельности людей, так и в непроизводственной сфере [2, с. 3].

Построение инновационной экономики невозможно без прочного фундамента – инновационной инфраструктуры. Под таковой следует понимать не одни лишь материальные объекты в виде зданий бизнес-инкубаторов и технопарков, научного и технологического оборудования, но и наличие человеческих ресурсов, способных решать поставленные задачи [6, с. 20].

Во всех странах мира за последние два десятка лет сформулированы концепции и успешно реализуются стратегии формирования информационного общества с целью расширения использования человеческого потенциала для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния, стимулирования социального согласия, а также полной реализации этого потенциала в области укрепления демократии и глобального управления, как в региональном, так и в международном аспектах.

С появлением информационного общества как новой социальной общности кардинально изменяются сложившиеся традиционные границы жизненного мира. По мере общественного развития возрастает роль инновационного образования в процессах структурирования социального пространства [9, с. 214].

Очевидно, что информационное общество в России развивается медленнее, чем в других странах, о чём свидетельствует, в частности, динамика позиций России в ряде международных рейтингов, оценивающих распространение и проникновение информационных технологий. Именно поэтому для создания целостной и эффективной системы использования

информационных технологий была разработана государственная программа «Информационное общество (2011-2020)» [6, с. 19].

В связи с существенным повышением роли информатики в современной экономике ускоряется и рост информационной составляющей бизнеса [2, с. 3]. Иными словами, информация и информационные технологии в настоящий момент играют особую роль в инновационном развитии государства и его экономики.

Необходимо отметить, что в процессе развития теории информации предпринималось множество попыток её классифицировать. При этом критерии деления на виды зависели от целей проводимого исследования.

Так, Г.Г. Воробьёв [3.] выделяет документальную, вычислительную, экономическую, административную, техническую. В.Г. Афанасьев [1.] – экономическую, научно-техническую и политическую. По функциям управления информация подразделяется на экономическую, организационную, техническую и социальную.

Наиболее важная часть информации возникает в ходе разработки, создания и продвижения инновационных товаров, т.е. в инновационной деятельности. При этом качество полученной информации определяется не количеством используемых данных, а тем, как эти данные систематизированы и обобщены и насколько адекватно отражают внешнюю и внутреннюю среду промышленного предприятия. Вот почему надо говорить не о данных или информации, а о знаниях, которые дают возможность рационально организовать деятельность предприятия и решать возникающие в процессе этой деятельности проблемы [2, с. 3].

Первостепенное значение имеет создание информационной среды, под которой в соответствии с обобщающей концепцией (С.Г. Денчева) понимается совокупность информационных фондов, информационных технологий и интеракций между людьми и оборудованием, обеспечивающих социальную инфраструктуру для общественно-полезной реализации специфических информационных процессов в рамках определенной предметной области.

Поскольку информационная среда относится к числу основных факторов, определяющих качество и успех бизнеса, то её формированию следует уделить особое внимание и, в первую очередь, на стадии разработки и коммерциализации инновационных продуктов и технологий [2, с. 5-6].

Под единой информационной средой понимается система технических, информационных, программно-технологических и организационных средств, обеспечивающих [12]:

– безубыточное, однозначное представление информации об объектах предметной области, ориентированное на информационную поддержку процессов функционирования и развития компетентных организаций во всех сферах деятельности (управленческих решений, научно-исследовательских работ, международных контактов и т.п.);

– интеграцию в единой информационной модели различных видов информации: фактографической (традиционные базы данных в сфере управления), документальной (научно-техническая литература, учебно-методические материалы, пояснительные записки) и документной (входящие, исходящие и внутренние деловые документы), обеспечение возможности их совместного использования;

– комплексное, авторизованное использование информации единой информационной среды различными приложениями.

Переход на принципы использования единой информационной среды обусловлен необходимостью преодоления проблем, вызванных наиболее распространенным подходом к реализации корпоративных информационных систем, то есть подходом, ориентированным на создание и обработку баз данных, содержащих информацию, находящуюся в зоне ответственности определённого подразделения.

Внутри единого информационного пространства осуществляется решение следующих задач: сбор информации; хранение и обработка информации; предоставление информации пользователю для принятия управленческого решения; информационная среда позволяет решить задачу интеграции информационных потоков, характерных для основных видов деятельности компании.

Будучи важнейшей частью инфраструктуры современного промышленного предприятия, информационная среда базируется на получении и переработке как внешней информации (о событиях, происходящих во внешней среде) так и внутренней информации (о процессах, идущих внутри предприятия) и включает средства коммуникации и передачи информации [2, с. 3].

В то же время информационные технологии включают в себя методы преобразования информации по заданному свойству в заданном направлении, что реализуется соответствующими инструментальными средствами, включающими необходимые комплексы технического обеспечения и соответствующего программного обеспечения. Это позволяет без особых затруднений образовывать сложные программно-аппаратные компьютерные системы с разнообразными функциями и возможностями поддержки управленческой деятельности.

Сложность задач, стоящих сегодня перед российскими компаниями в условиях модернизации экономики, требует совершенствования информационных инструментов. Появляется необходимость технологий повышения качества принимаемых управленческих решений, и предоставления потребителям достоверной и актуальной информации.

В качестве базовых предпосылок информатизации компетентных компаний можно назвать:

– постоянное развитие информационных технологий и их внедрение в различные сферы деятельности;

– использование информационных технологий как инструмента руководства для эффективного управления;

– организация оперативного взаимодействия подразделений;

– усложнение и увеличение по количеству форм бухгалтерской, аналитической и статистической отчётностей;

– внедрение технологий электронного документооборота.

Всё вышесказанное приводит к мысли, что крайне важно создание эффективной информационной среды, главная проблема которой состоит в накоплении знания, являющегося гарантией жизнедеятельности организации. В целом роль знаний в развитии общества стремительно возрастает, опережая значимость средств производства и природных ресурсов. В настоящее время ценности создаются за счет повышения производительности труда и использования нововведений, то есть применения знаний на практике [9, с. 210]. В условиях неоэкономики именно образование становится самой главной производственной инфраструктурой и будет играть в ней ключевое место.

В современных условиях, когда от скорости освоения инноваций и быстроты адаптации к запросам и требованиям динамично меняющегося мира, зависит экономическое и социальное развитие общества, значительные изменения претерпевает российская система высшего образования [5, с. 345]. Образование решает одновременно культурные, общественные, экономические, гражданские и этические задачи. В нем заинтересовано общество в целом и его различные подсистемы [9, с. 210].

Традиционная система образования становится неспособной справиться с постоянно растущим объемом знаний, которые требуется усвоить современному специалисту. Кроме того, перед обществом возникает еще одна проблема – проблема глобализации, стирающая территориальные рамки и значительно расширяющая информационное поле. Ответом на все возрастающие запросы внешней среды и работодателей к системе подготовки профессиональных кадров является включение в государственные программы развития высшего профессионального образования новых технологий [5, с. 345].

В целом реформирование российской системы высшего образования определяется нахождением наиболее оптимального соответствия между старой отечественной высшей школой и новыми международными стандартами [4, с. 342].

Что касается экономического развития современного общества, то выделяют следующие основные экономические функции системы инновационного образования:

– формирование и совершенствование производительных сил общества, то есть системы субъективных (человек) и объективных (средства производства) факторов, необходимых для преобразования веществ природы в готовые продукты, удовлетворяющие человеческие потребности;

– обеспечение качества экономического роста, поскольку без развития системы образования нельзя обеспечить экономический прогресс;

– обеспечение непрерывности ускорения процесса экономического развития [9, с. 211].

В условиях глобальной конкуренции на рынке образовательных услуг положено начало формированию качественно новой образовательной структуры, при которой без укрупнения вузов и консолидации их усилий нельзя будет достичь принципиально лучшего уровня образования.

Образование развивает потенциал, который позволяет обществу двигаться вперед, прогрессировать, обновляться, меняться, в том числе и в области экономики. Экономическое, политическое и социальное развитие современного общества все больше зависит от способности добывать новые знания и применять их в жизни. Образование остается ведущим фактором социального прогресса, так как создает материально-техническую, нравственную и культурную основу общества, формирует интеллектуальную элиту страны и воспроизводит кадровый потенциал [9, с. 211].

Поиск путей повышения качества и эффективности подготовки современного специалиста в условиях информатизации образования и общества в целом осуществляется как в сфере изучения передового педагогического опыта, так и в сфере создания новых педагогических информационных технологий с опорой на интенсивные методики, направленные на оптимизацию учебного процесса [11, с. 23].

При этом во всех отечественных вузах образовательные программы должны быть увязаны как с фундаментальной наукой, так и с новой экономикой, а выпускники обязаны обладать одновременно классическими знаниями и современными практическими навыками. Иначе говоря, образование утрачивает свой прежний смысл и его новая роль неоднозначна: с одной стороны, оно становится средством достижения экономического успеха, с другой – инструментом доступа к новым жизненным реалиям. Только такой образовательный синтез сделает создаваемые и уже действующие вузы успешными.

Среди основных инновационных тенденций в университетском образовании можно указать:

– развитие многоуровневой системы образования, способствующей широкой академической мобильности и оптимизации темпов обучения;

– инновационное развитие в соответствии с последними технологическими и информационными новшествами;

– появление дистанционного и сетевого форм обучения посредством интеграции российских ведущих высших учебных заведений внутри страны друг с другом, с университетами во всем мире и прочими организациям;

– переход на самофинансирование отечественных вузов [4, с. 342].

Важно отметить, что финансирование и планирование образования имеют значительный элемент субъективизма в условиях, когда не утверждены

обоснованные экономические нормативы. Отсюда неравенство положения вузов в разных регионах, ввиду различий в уровнях их реальных расходов по оплате энергоресурсов и вследствие других региональных особенностей.

Вопросы финансирования касаются и дистанционного обучения, которое представлено сейчас практически в каждом учреждении высшего профессионального образования. Для его реализации разработано множество учебных программ, у него впечатляющие размеры и сложность инфраструктуры, а также масштабы инвестиций и денежного оборота [5, с. 345-346].

Особую роль дистанционному обучению придаёт и возможность решения ряда организационных вопросов:

– обеспечивается экономия транспортных и иных расходов, связанных с приглашением специалиста в тот или иной университет. Контакт преподавателя с аудиторией осуществляется в режиме онлайн и не возникает существенных затруднений при восприятии устных комментариев и пояснений, а также соответствующих заданий;

– осуществляется экономия времени с возможностью эффективного планирования;

– обучение предполагает работу преподавателей в один и тот же момент на несколько студенческих аудиторий, в том числе расположенных в разных странах [10, с. 20].

В отличие от дистанционного обучения, которое предусматривает взаимодействие студента с одной организацией, предоставляющей дистанционные технологии и контент, сетевая форма предполагает реализацию образовательной программы как в рамках одной организации, так и совместно с несколькими организациями.

Кроме того, помимо образовательных организаций, в сетевой форме могут принимать участие любые другие организации, обладающие ресурсами, необходимыми для осуществления обучения, проведения учебной и производственной практики и осуществления иных видов учебной деятельности, предусмотренных образовательной программой курса или отдельно взятого модуля.

Однако, на фоне значимых социальных эффектов от внедрения данных технологий, необходимо отметить ряд сложностей юридического и финансово-экономического сопровождения процессов их внедрения.

В ходе освоения и внедрения в сферу образования сетевых технологий, должны быть сформированы следующие экономические инновации в области образования:

- новые механизмы государственного финансирования;
- диверсификация источников финансирования образования;
- студенческое самофинансирование;
- новые механизмы финансирования предприятиями;
- налоговое стимулирование инвестиций в сфере образования;
- новые механизмы оплаты труда в сфере образования;

- механизмы экономии от масштабов образовательной деятельности.

Тем не менее, очевидно, что сетевая форма реализации образовательных программ открывает широкие возможности для интеграции науки, бизнеса и образования и интернационализации содержимого модулей. Как и в дистанционном обучении, студент может сконструировать свой индивидуальный путь обучения, исходя из поставленных перед ним задач, причем он может это сделать как вначале обучения, так и на всем его протяжении. Подобная гибкость позволяет поддерживать динамику современного общества и не отставать от постоянно меняющихся тенденций и запросов. Сетевые технологии могут сочетаться с дистанционными, используя все их плюсы и нивелируя все их минусы [5, с. 345-346].

Таким образом, роль информационных технологий и инновационного образования как фактора социальной мобильности и социальной дифференциации в развитии современного российского общества становится все более значимой. В постиндустриальном обществе получение и распространение информации становится характерной чертой такого общества, а бурное развитие глобальных информационных сетей кардинально меняет образ жизни многих людей [9, с. 213]. Безусловно, необходимо принятие целого комплекса решений, как на уровне социальной адаптации нововведений, так и в нормативно-правовом и финансово-экономическом аспекте [5, с. 347]. С тем, чтобы активно развивающаяся за счёт включения инновационных технологий система высшего профессионального образования способствовала дальнейшему совершенствованию и развитию всех сфер общества и государства.

Список литературы

1. Афанасьев В.Г. Социальная информация и управление обществом. М., 1975.

2. Веселовский М.Я., Секерин С.В. Информационная среда инновационной деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2013 Ноябрь – Декабрь. Вып. 6. С. 1-7.

3. Воробьёв Г.Г. Информационный анализ. М.: Наука, 1973.

4. Елина О.А., Гуцкалов К.С. Инновационные тенденции в российской системе образования //Инновации: перспективы, проблемы, достижения: материалы III международной научно-практической конференции. 14 мая 2015 г./под ред. проф. Ботова М.И. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. С. 340-344.

5. Елина О.А., Компанеец В.В. Сетевые и дистанционные формы обучения в системе высшего профессионального образования // Инновации: перспективы, проблемы, достижения: материалы III международной научно-практической конференции. 14 мая 2015 г./под ред. проф. Ботова М.И. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. С. 344-347.

6. Кирсанов М.Ю. Формирование национальной инновационной системы для развития экономики регионов //Дис. … канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2015.

7. Пржедецкая Н.В. Проблемы инновационного развития и пути их преодоления // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2010. №6. С. 136–139.

8. Пржедецкая Н.В. Принципы применения маркетингового комплекса при продвижении услуг образования в условиях меняющегося рынка // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2015. №2. С. 148-154.

9. Пушкарёв Ю.В. Инновационные изменения в современной системе образования: философский анализ //Философия образования. 2010. № 2. С. 210-215.

10. Рыжова Н.И. Актуальные направления развития системы профессиональной подготовки специалиста в условиях информатизации // Дистанционное обучение в высшем профессиональном образовании: опыт, проблемы и перспективы развития: VI Межвузовская научно-практическая конференция, 6 июня 2013 года. СПб.: СПб ГУП, 2013. С. 21-23.

11. Фейгин Г.Ф. Дистанционное обучение как форма проявления глобализации образования // Дистанционное обучение в высшем профессиональном образовании: опыт, проблемы и перспективы развития: VI Межвузовская научно-практическая конференция, 6 июня 2013 года. СПб.: СПб ГУП, 2013. С. 19-21.

12. Чудинов И.Л. Концепция единой информационной среды, опыт её реализации в ТПУ // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «IT-инновации в образовании». Петрозаводск, 2005. С. 232.

Пржедецкая Наталия Витовна, д-р экон. наук, проф., nvpr@bk.ru, Россия, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

INFORMATION AND EDUCATIONAL INNOVATIONS AS THE FACTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

N.V. Przhedetskaya

The article examines the existing information and educational innovations being the bases of the development of the contemporary society, wherein the value of information, knowledge and highly skilled specialists is increasing considerably from day to day. The main trends in the educational system and the lines of its further innovative development are noted. Particularly, the improvement of various distance and on-line study modes.

Keywords: innovations, information society, economy, IT environment, information technologies, distance learning, on-line study mode.

Przhedetskaya Natalia Vitovna, doctor of economic science, professor, Department of Economic Theory, nvpr@bk.ru, Rostov government economical university

УДК 331.101.6

СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Г.Р. Папян

Определены основные этапы осуществления организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда. Рассмотрено содержание каждого из пяти этапов методики, реализация которых позволяет установить возможный уровень роста производительности труда, величину необходимых финансовых средств и длительность формирования технических факторов роста производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, технические факторы, методика, группировка, эффективное управление, экономико-математическая модель, многокритериальная задача.

Организация эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии предусматривает необходимость представления основных теоретических положений, полученных в результате проведенных исследований влияния технических факторов на уровень и динамику производительности труда, в виде практических рекомендаций. Для этого следует разработать методику организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии.

Центральное место в последовательности основных элементов методики осуществления процесса организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии занимает реализация основных этапов управления и определение периодичности осуществления управления [1].

Основные этапы методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия представлены на схеме (рисунок).

Все этапы методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия обладают четкой последовательностью их реализации для достижения требуемых результатов.

Первый этап методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия предусматривает осуществление группировок технических факторов по различным критериям, к которым относятся: сила (степень) влияния технического фактора на рост производительности труда; цена формирования технического фактора роста производительности труда; длительность формирования технического фактора роста производитель-

ности труда. Для группировки технических факторов роста производительности труда используются статистические методы группировки массовой информации [2]. Распределение технических факторов по группам в зависимости от выбранного критерия осуществляется на основе установления соответствия между величиной рассматриваемой характеристики технического фактора и интервалом значений той или иной группы. Учитывая необходимость решения многокритериальной задачи организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда, должны быть сформированы группировки технических факторов по всем трем критериям.

Этап 1. Осуществление группировок технических факторов роста производительности труда по различным критериям

↓

Этап 2. Построение многокритериальной экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда

↓

Этап 3. Выбор одного из трех вариантов определения оптимального решения многокритериальной задачи организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда

↓

Этап 4. Построение экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда для выбранного варианта определения оптимального решения многокритериальной задачи

↓

Этап 5. Получение решения экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда для выбранного варианта определения оптимального решения многокритериальной задачи

Основные этапы методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда

На втором этапе методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия осуществляется построение многокритериальной экономико-математической модели, включающей три критерия, (n+m)-

ограничений-неравенств, характеризующих соотношение между величиной технического фактора и размером соответствующего резерва роста производительности труда и (n+m)-ограничений-неравенств, определяющих невозможность каждого технического фактора принимать отрицательное значение. Каждый из трех критериев соответствует стремлению промышленного предприятия в процессе осуществления эффективного управления обеспечить оптимум по одной из трех основных характеристик, соответствующих всем комплексным показателям, определяющим технические факторы роста производительности труда. В результате этого многокритериальная экономико-математическая модель эффективного управления техническими факторами роста производительности труда предусматривает достижение:

- максимума силы (степени) совокупного влияния технических факторов на рост производительности труда;
- минимума совокупной цены формирования технических факторов роста производительности труда;
- минимума совокупной длительности формирования технических факторов роста производительности труда.

Ограничения-неравенства, накладываемые на критерии экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда, характеризуют условие, при котором величина технического фактора не должна превышать размер соответствующего технического резерва роста производительности труда. Количество ограничений-неравенств определяется количеством технических факторов роста производительности труда, участвующих в рассмотрении. Их количество соответствует величине (n+m), представляющей суммарное число интенсивных и экстенсивных технических факторов роста производительности труда.

Для построения многокритериальной экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда используются сформированные значения частных и общих параметров, к которым относятся следующие: размер технических резервов; сила (степень) влияния технических факторов; цена формирования технических факторов роста производительности труда; длительность формирования технических факторов роста производительности труда; планируемый уровень роста производительности труда; финансовые возможности промышленного предприятия; установленный временной период увеличения производительности труда.

На третьем этапе методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия осуществляется выбор одного из трех вариантов определения оптимального решения многокритериальной задачи [3]. Необходимость выбора одного их трех вариантов определения оптимального решения многокритериальной задачи организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда связана с ис-

пользуемым способом решения многокритериальной задачи, при котором в качестве основного выбирается только один критерий, а остальные представляются в виде дополнительных ограничений-неравенств. Выбор одного их трех вариантов определения оптимального решения многокритериальной задачи осуществляется на основе его важности для организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии.

Например, если в качестве важного условия организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии выступает достижение наибольшего роста производительности труда, то выбирается первый вариант определения оптимального решения многокритериальной задачи, согласно которому максимизируется сила (степень) совокупного влияния технических факторов на рост производительности труда. В случае если в качестве важного условия организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии выступает достижение роста производительности труда при наименьших затратах финансовых ресурсов, то выбирается второй вариант определения оптимального решения многокритериальной задачи, согласно которому минимизируется совокупная цена формирования технических факторов роста производительности труда. Наконец, если в качестве важного условия организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии выступает наискорейшее достижение роста производительности труда, то выбирается третий вариант определения оптимального решения многокритериальной задачи, согласно которому минимизируется совокупная длительность формирования технических факторов роста производительности труда.

Следует указать на то, что при определенных условиях и исходных данных о параметрах многокритериальной экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда каждый из трех вариантов позволит получить одно и тоже оптимальное решение многокритериальной задачи [4].

На четвертом этапе методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда промышленного предприятия осуществляется построение экономико-математической модели для выбранного варианта определения оптимального решения многокритериальной задачи. Экономико-математическая модель эффективного управления техническими факторами роста производительности труда для выбранного варианта определения оптимального решения многокритериальной задачи включает один из выбранных критериев, (n+m)-ограничений-неравенств, характеризующих соотношение между величиной соответствующего технического фактора и размером резерва роста производительности труда, (n+m)-ограничений-неравенств, определяющих невозможность каждого технического фактора принимать отрицательное

значение, а также в зависимости от выбранного варианта два из следующих трех видов ограничений-неравенств:

- ограничение-неравенство, характеризующее соотношение между совокупными затратами финансовых средств для формирования технических факторов и финансовыми возможностями, которыми располагает промышленное предприятие;

- (n+m)-ограничений-неравенств, характеризующих соотношение между сроком формирования технического фактора и установленным временным периодом увеличения производительности труда;

- ограничение-неравенство, характеризующее соотношение между силой (степенью) совокупного влияния технических факторов и планируемым уровнем роста производительности труда.

В результате решения экономико-математической модели для выбранного варианта определения оптимального решения многокритериальной задачи обеспечивается достижение одного из следующих трех критериев:

- максимума силы (степени) совокупного влияния технических факторов на рост производительности труда;

- минимума совокупной цены формирования технических факторов роста производительности труда;

- минимума совокупной длительности формирования технических факторов роста производительности труда.

Решением для каждого варианта представления многокритериальной задачи организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии является установление количества единиц по каждому из рассматриваемых технических факторов, формирование которых обеспечивает достижение требуемого роста производительности труда. Оптимальное решение экономико-математической модели эффективного управления техническими факторами роста производительности труда для выбранного варианта многокритериальной задачи получается на пятом этапе реализации методики. Рассматривая содержание пятого этапа методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии, следует указать, что в результате его реализации осуществляется выбор технических факторов и определяется влияние каждого их них на увеличение производительности труда. Также устанавливается общая величина роста производительности труда и рассчитывается потенциал неиспользованных технических резервов роста производительности труда. Большое внимание на пятом этапе уделяется определению объема неиспользованных финансовых средств и временных ресурсов.

Следует констатировать, что полученные результаты управления техническими факторами роста производительности труда должны расцениваться как эффективные [5], потому что обеспечивают достижение наибольшего или требуемого роста производительности труда при

наименьших или удовлетворяющих промышленное предприятие затратах как финансовых, так и временных ресурсов.

Методика организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии реализуется не однократно, а периодически, так как необходимо постоянно осуществлять поиск технических резервов и формировать технические факторы роста производительности труда. Установление периодичности реализации методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда зависит от временного интервала, который охватывают результаты, полученные при предыдущем использовании методики. Разработанную методику организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда можно использовать с любой периодичностью. Например, моментом использования методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда может быть тот, когда появляется новая информация о технических резервах роста производительности труда, а также происходят существенные изменения во внутреннем состоянии промышленного предприятия или его внешнем окружении.

По нашему мнению, наиболее целесообразной периодичностью использования методики организации эффективного управления техническими факторами роста производительности труда на промышленном предприятии может являться год.

Список литературы

1. Струков А.Н. Производительная сила труда и производительность труда. Ставрополь: Юнитех, 2006. 58 с.

2. Васин Л.А., Хлынин Э.В. Понятие и особенности реализации инновационного воспроизводства основного капитала предприятия // Финансы и кредит. № 22. 2012. С. 20-29.

3. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода. Дис. … д-ра экон. наук: спец. 08.00.05. Орел, 2012. 451 с.

4. Рябцева И.Ф., Кузьбожев Э.Н. Производительность труда и техническая политика предприятия: монография. М.: ИНФРА-М, 2013. 198 с.

5. Хлынин Э.В. Определение основных потребностей и причин обновления основного капитала предприятия // Дайджест-Финансы. 2011. №11. С. 27-32.

Папян Гарник Рафикович, аспирант, pa-ga-ra@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

THE CONTENTS OF THE BASIC STAGES OF THE TECHNIQUE OF THE ORGANIZATION OF EFFICIENT CONTROL TECHNICAL FACTORS OF GROWTH OF LABOUR PRODUCTIVITY

G.R. Papjan

The basic stages of realization of the organization of efficient control are determined by technical factors of growth of labour productivity. The contents of each of five stages of a technique which realization allows to establish a possible level of growth of labour productivity, size of necessary financial assets and duration of formation of technical factors of growth of labour productivity is considered.

Key words: labour productivity, technical factors, technique, grouping, efficient control, economic-mathematical model, multicriterion a task.

Papjan Garnik Rafikovich, the post-graduate student, pa-ga-ra@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 336.02

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

А.А. Беличко

Рассматриваются проблемы государственного стимулирования инвестиций на региональном уровне посредством применения налогового механизма. Приводится авторская экономическая модель, иллюстрирующая эффективность применения отдельных стимулирующих мероприятий на региональном уровне в рамках налоговой политики РФ с целью увеличения инвестиционной активности.

Ключевые слова: налоговый механизм, стимулирование инвестиций, региональная налоговая политика

Стоит отметить, что в современных условиях интенсивный рост российской экономики возможен только на основе модернизации – кардинального качественного изменения экономической системы. В свою очередь, кардинальных качественных изменений можно достичь только с помощью развития инноваций, для финансирования которых необходимо стимулировать привлечение инвестиций.

В процессе привлечения инвестиций важнейшую роль играет государство. Участвовать в инвестиционном процессе государство может двумя основными способами:

1) посредством прямых инвестиций (само государство выступает в роли инвестора);

2) посредством стимулирования и привлечения инвестиций (в данном случае государство создаёт юридические и правовые предпосылки для привлечения потенциальных инвесторов в ключевые секторы экономики и в заинтересованные в инвестициях регионы; кроме того, государство может выступать гарантом финансовой безопасности инвесторов).

Стоит отметить, что меры, обеспечивыемые государством в целях стимулирования и привлечения инвестиций, в свою очередь могут быть направлены на различные группы инвесторов. В данном контексте целесообразно классифицировать инвесторов исходя из следующих критериев:

1) внутренние и внешние инвесторы (в зависимости от территориальной и/или гражданской принадлежности к Российской Федерации или наоборот, к зарубежным юрисдикциям).

В свете последних политико-экономических событий, когда привлекательность российской экономики для западных инвесторов упала, в связи с чем наблюдается увеличение оттока капитала из страны, необходимо прежде всего ориентироваться на внутренних инвесторов. Для этого есть несколько объективных причин. Во-первых, внутренних инвесторов намного проще информировать о происходящих в российском законодательстве изменениях, в связи с чем они сами являются более осведомлёнными о внутренней экономической ситуации и внутреннем инвестиционном климате страны. Во-вторых, государство имеет возможность непосредственного прямого контакта со своими внутренними инвесторами посредством ряда гражданских инициатив и организаций (например, таких, как Российский союз промышленников и предпринимателей). В-третьих, государство уже осуществляет определённые меры, направленные на возврат выведенного за пределы страны российского капитала. Так к подобным мерам можно отнести проект закона «О деофшоризации» (от 22.10.2014 г.) и сопутствующий ему проект закона «О налоговой амнистии» (от 30.10.2014 г.);

2) в зависимости от сроков инвестирования – инвесторы, обеспечивающие долгосрочные или краткосрочные инвестиции. Здесь стоит учесть, что инвесторы, обеспечивающие краткосрочные инвестиции, – это в большинстве своём биржевые спекулянты, приобретающие акции с целью их дальнейшей быстрой перепродажи. Ощутимой пользы для реального сектора экономики подобные спекуляции не несут, а капитал оборачивается исключительно на бирже. Таким образом, государству стоит направить стимулирующую политику на инвесторов, занимающихся долгосрочными инвестициями;

3) в зависимости от того, каким субъектом права является инвестор – юридические или физические лица. В наиболее развитых странах Европы и в США большую роль в области инвестирования играют частные капиталовладельцы-физические лица (более известные на Западе под особым термином «бизнес ангелы»). К сожалению, в России данная тенденция ещё слабо развита, поэтому целесообразно использовать инструменты по стимулированию инвестиций от организаций.

Итак, подводя промежуточные итоги, можно сделать вывод, на каких инвесторов следует прежде всего в условиях современных российских реалий нацелить меры по привлечению инвестиций: это российские (внутренние) организации (юридические лица), нацеленные на долгосрочные инвестиционные проекты.

Для выработки наиболее эффективной инвестиционной политики государству необходимо ориентироваться на особенности регионов. Здесь важную роль стоит уделить таким факторам, как:

- потребность конкретных регионов в инвестициях (в Российской Федерации существуют дотационные регионы, частично существующие за счет средств федерального бюджета, и регионы-доноры, способные не только самостоятельно себя обеспечивать, но и в обязательном порядке предоставляющие излишки средств в федеральный бюджет);
- потенциальные возможности экономического роста регионов;
- ключевые отрасли, требующие привлечения инвестиций на региональном уровне;
- объёмы потенциальных потерь федерального и региональных бюджетов в случае внедрения мер по привлечению инвестиций;
- объёмы потенциального роста доходов федерального и региональных бюджетов в случае роста экономики регионов после привлечения инвестиций;
- объёмы и сложность административной работы по модернизации инвестиционного потенциала регионов;

На основании вышеперечисленных факторов следует выделить наиболее эффективные инструменты государственного стимулирования инвестиций на региональном уровне. Одним из таких инструментов представляется система налогового стимулирования инвестиций. Для этого существует несколько аргументов.

Во-первых, на современном этапе развития экономической системы Российской Федерации в условиях рыночной экономики налоговая система является важнейшим фактором финансового и административного регулирования и контроля в отношении всех отраслей экономики.

Во-вторых, налоговая система обладает достаточной гибкостью. Это утверждение иллюстрируется наличием ряда различных налогов, сборов и специальных налоговых режимов, обладающих своими особенностями и характеристиками (такими, как, различные виды налоговых баз, различные виды налогоплательщиков, льготы по налогам и др.).

В-третьих, современная налоговая система Российской Федерации является трёхуровневой (подразумевается деление налогов на федеральные, региональные и местные) [2, с. 12]. При этом, Налоговый Кодекс Российской Федерации делегирует регионам ряд полномочий в области регулирования налоговой системы.

Рассмотрим существующие сейчас и вероятные в будущем варианты использования налоговой системы с точки зрения модернизации инно-

вационного и инвестиционного потенциала регионов.

На сегодняшний день в Российской Федерации из 14 существующих основных налогов (не считая 5 специальных налоговых режимов) на региональном уровне регулируются лишь 3:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог [2, с. 14].

При этом, несмотря на то, что федеральные налоги частично зачисляются в бюджеты субъектов Федерации (так, например, налог на прибыль в соответствии со ст. 284 НК РФ в случае применения налоговой ставки 20 %, зачисляется по ставке 18 % в региональный бюджет, и лишь в размере 2 % – в федеральный [2, с. 551]), их регулирование полностью осуществляется на федеральном уровне.

Государство, используя федеральные налоги, пытается регулировать инвестиционную и инновационную привлекательность регионов. Например, вводятся льготы для предприятий, занимающихся НИОКР. Регионам предоставляется возможность снижать ставки налога на прибыль в части налога, зачисляемого в региональные бюджеты [2, с. 551], и др.

Из всего вышеизложенного вытекает ряд проблем:

1) сами субъекты обладают достаточно малыми возможностями в области налогового регулирования, несмотря на то, что подобные вопросы целесообразно решать не на федеральном, а на региональном уровне с учетом особенностей каждого конкретного региона;

2) льготы по федеральным налогам вводятся на федеральном уровне, регионам предоставляется право на применение дополнительных льгот. Но при этом потери от применения подобных льгот ложатся на региональные бюджеты. Таким образом, регионы не получают ни экономического стимула, ни компенсации потерь от применения льгот, что делает такую систему неэффективной.

Для решения обозначенных проблем представляется целесообразным провести следующие изменения налоговой системы Российской Федерации:

1) полное или частичное делегирование регионам полномочий в области контроля и налогового регулирования в отношении налогов, зачисляемых непосредственно в региональные бюджеты;

2) введение компенсационных выплат из федерального бюджета в региональные в размерах сумм доходов региональных бюджетов, недополученных в случае внедрения стимулирующих инвестиции льгот по федеральным налогам. Данные выплаты можно осуществлять в рамках целевого финансирования регионов, производимого из федерального бюджета, однако размеры таких выплат будут зависеть напрямую от осуществления регионом деятельности по применению стимулирующих инвестиционную активность мер.

Здесь стоит обратить внимание на необходимость планирования недополученных региональными бюджетами доходов, чтобы:

- оценить предстоящие расходы федерального бюджета по данной статье;

- не допустить злоупотребления регионами возможностью получения компенсационных выплат из федерального бюджета;

- ускорить процесс возмещения недополученных региональными бюджетами доходов (в случае планирования такие потери можно будет частично финансировать заранее);

3) в связи с тем, что простой компенсации потерь региональных бюджетов может быть недостаточно для того, чтобы заинтересовать регионы в проведении такой политики, необходимо создать особые стимулирующие механизмы. С целью упрощения законотворчества и уменьшения административных издержек представляется возможным использовать для целей стимулирования регионов видоизменённый, но уже существующий в налоговой практике механизм пени (ст. 75 НК РФ [2, с. 90]). В сущности, предлагается ввести некую процентную ставку, на которую бы увеличивалась сумма компенсации потерь региональных бюджетов в случае, если между моментом возникновения таких потерь и моментом их компенсации походит определённый период. Так, например, процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации в соответствии со ст. 75 НК РФ. [2, с. 90] Данная ставка может варьироваться в зависимости от совокупного размера потерь региональных бюджетов по усмотрению федерального законодательства.

Рассмотрим целесообразность и эффективность внедрения предложенных мер на практике при помощи построения упрощённой экономико-математической модели на примере налога на прибыль.

По состоянию на 15.11.2014 поступление налога на прибыль в консолидированный бюджет РФ за январь-июль 2014 года составило 1446,9 млрд. руб. Из них 17 % (245,97 млрд руб) было зачислено в федеральный бюджет и 83 % (1200,93 млрд руб.) зачислено в бюджеты регионов. [3]

Стоит отметить, что налог на прибыль (доходы) организаций в соответствии со ст. 284 НК РФ исчисляется по ставкам 20 , 15 , 10 , 9 , 0 % (в отношении доходов по ценным бумагам, выпущенным российскими организациями, права на которые учитываются на счете депо иностранного номинального держателя, счете депо иностранного уполномоченного держателя и (или) счете депо депозитарных программ, выплачиваемых лицам, информация о которых не была предоставлена налоговому агенту в соответствии с требованиями ст. 310.1 НК РФ ставка может быть увеличена до 30 %). Однако лишь сумма налога на прибыль, исчисляемая по ставке 20 % (в размере 18 % от указанных 20 %), перечисляется в региональные бюджеты [2, с. 551].

Как было отмечено ранее, в соответствии со ст. 284 НК РФ регионы имеют право снизить ставку по налогу на прибыль с 18 до 13,5 %. [2, с. 551]

В рамках рассматриваемой иллюстративной модели предположим, что федеральный бюджет с 2015 года обеспечит компенсацию регионам

сумм недополученных налоговых доходов в случае повсеместного снижения регионами ставки по налогу на прибыль с 18 до 17 %. Стоит отметить, что прогнозируемый в 2015 году коэффициент инфляции по данным, опубликованным в Российской газете, составляет 6,3 %. [4]

Таком образом, с учётом инфляции при отсутствии иных факторов, влияющих на налоговую базу, прогнозируемый размер поступлений в бюджеты регионов по налогу на прибыль за период с января по июль 2015 года составит 1200,93 · 1,063 = 1276,59 млрд руб.

В случае повсеместного снижения регионами налоговой ставки по налогу на прибыль, зачисляемому в региональные бюджеты, с 18 % до 17 % в 1-ом полугодии 2015 года прогнозируемые потери региональных бюджетов составят 1276,59 · 0,01/0,18 = 70,92 млрд руб.

В соответствии с предлагаемой концепцией данные потери региональных бюджетов должны быть возмещены из федерального бюджета.

Предполагается, что высвободившиеся у налогоплательщиков в результате применения данной меры средства будут направлены на развитие производства, обновление фонда основных средств.

При рассмотрении данной модели целесообразно применить показатель фондоотдачи (в настоящее время в Российской Федерации размер коэффициента фондоотдачи равен 0,46 [1]). Стоит отметить, что показатель фондоотдачи определяется отношением выручки предприятия к стоимости основных средств. Таким образом, в случае увеличения фонда основных средств при неизменном показателе фондоотдачи произойдёт рост выручки, а значит и налогооблагаемой прибыли предприятия (являющейся объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций). Получим, что, если все высвободившиеся у налогоплательщиков в результате рассматриваемой стимулирующей налоговой меры денежные средства будут направлены на приобретение основных средств, то начиная со 2-го полугодия 2015 года налоговая база по налогу на прибыль увеличится на 70,92 · 0,46 = 32,62 млрд руб. На основании увеличения налоговой базы прирост поступлений в региональные бюджеты по налогу на прибыль за 2-е полугодие 2015 года составит 32,62 · 0,17 = 5,55 млрд руб., а прирост поступлений в федеральный бюджет по налогу на прибыль за тот же период составит 32,62 · 0,02 = 0,65 млрд руб. Итого прирост поступлений по налогу на прибыль в консолидированный бюджет РФ за 2-е полугодие 2015 года составит 5,55 + 0,65 = 6,2 млрд руб.

Таким образом, полная компенсация потерь консолидированного бюджета РФ от снижения налоговой ставки по налогу на прибыль в рамках полномочий регионов с 18 до 17 % за 1-е полугодие 2015 года произойдёт в течение 70,92/(6,2 · 2) = 5,7 лет. Указанный срок актуален для упрощённой модели в случае неизменности экономических условий, влияющих на размер налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Стоит отметить, что помимо увеличения размера налоговой базы по налогу на прибыль организаций применение рассматриваемой стимулиру-

ющей меры повлечёт за собой увеличение числа рабочих мест, что в перспективе вызовет рост поступлений по налогу на доходы физических лиц и обязательным страховым взносам во внебюджетные фонды. Создание новых рабочих мест является фактором снижения социальной напряжённости в стране (повлечёт за собой снижение уровня безработицы). Кроме того, увеличение прибыли организаций связано с ростом количества (и/или стоимостного выражения) операций по реализации товаров, работ и услуг, что в свою очередь повлечёт рост поступлений по НДС.

В связи со всем вышеизложенным целесообразно сделать следующие выводы:

- налоговые льготы – это эффективный механизм государственного регулирования экономики, который может и должен применяться в области модернизации инновационного и инвестиционного потенциала регионов;
- для наиболее эффективного практического применения такого механизма на региональном уровне следует выделить регионам больше полномочий в области контроля в отношении налогов и сборов и в отношении регионального налогового регулирования;
- следует использовать существующую на сегодняшний день возможность федерального уровня власти по налоговому регулированию и предоставлению налоговых льгот на уровне регионов с целью стимулирования инвестиций, но не ущемляя при этом интересы самих регионов;
- при разработке мер по изменению налогового механизма с целью модернизации инновационного и инвестиционного потенциала регионов следует учитывать особенности каждого конкретного региона.

Список литературы

1. Электронная энциклопедия Wikipedia [Электронный ресурс]. Режим доступа. newsruss.ru/doc/index.php/Фондоотдача_в_России (дата обращения: 01.02.2015)

2. Налоговый Кодекс РФ (части 1 и 2): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) и Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015). М.: Изд-во «Эксмо», 2015.

3. Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения: 15.11.2014)

4. Минфин поспорил с ЦБ о прогнозах по инфляции в 2015 году // Российская газета 2014. URL: http://www.rg.ru/2014/11/18/inflyacia-site-anons.html (дата обращения: 15.11.2014)

5. Матраева Л.В. Выявление приоритетных направлений в области стимулирования иностранных инвесторов в регионах РФ // Вопросы региональной экономики. Королёв: Изд-во Финансово-технологическая академия. 2013. Т.17. №4. С. 38-48.

Беличко Артем Александрович, аспирант, abelichko@rambler.ru, Россия, Москва, Государственный университет управления

TAX INCENTIVES OF INVESTMENTS: REGIONAL ASPECT

A.A. Belichko

Problems of the state stimulation of investments at the regional level by means of use of the tax mechanism are considered. The author's economic model, which illustrates efficiency of application of the separate stimulating actions at the regional level within a tax policy of the Russian Federation for the purpose of increase in investment activity is given.

Keywords: tax mechanism, stimulation of investments, regional tax policy

Belichko Artem Aleksandrovich, graduate student, abelichko@rambler.ru, Russia, Russia, Moscow, State University of Management

УДК 336

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

А.С. Несутулов

Речь идет о взаимосвязи государственных услуг и государственных финансов в условиях информатизации общества. В частности, выделяются, важные с точки зрения роли государственных услуг в финансовом регулировании особенности их содержания, раскрываются направления использования финансовых методов воздействия на социальные процессы, опосредованные через предоставление государственных услуг; приводятся примеры применения финансовых методов воздействия на социальные, экономические процессы на основе предоставления государственных услуг. Определяется роль государственных услуг в финансовом регулировании экономических и социальных процессов в современных условиях.

Ключевые слова: экономические и социальные процессы, государственные услуги, государственные финансы, финансирование, информационное общество, портал государственных услуг.

В современном быстроразвивающемся мировом информационном пространстве сфера предоставления государственных услуг становится все более значимой и перспективной для регулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами, поскольку государственные услуги, во многих случаях, являются тем звеном, которое увязывает используемые объемы государственных финансовых ресурсов с направлением, способом и силой воздействия на экономические и социальные процессы. Во многом это обусловлено функциональными особенностями государ-

ственных услуг, такими как их адресность, направленность, индивидуальность и особенность каждой из существующих, а также возникающих в процессе совершенствования государственной политики, услуг. Процессы предоставления государственных услуг и финансового регулирования тесно взаимосвязаны, поскольку с одной стороны государственные услуги являются одним из инструментов финансового регулирования, с другой стороны, само их предоставление невозможно без его осуществления.

Современные подходы по решению конкретных задач регулирования экономических и социальных процессов направлены на снижение временных, финансовых, трудовых и материальных затрат, а следовательно, нуждаются в эффективном механизме их использования и четком финансовом регулировании.

Кроме того, предоставление государственных услуг является неотъемлемой частью государственного сектора экономики, имеющего ключевое значение в регулировании экономического развития и социальных процессов в целом в Российской Федерации.

Для определения характера взаимосвязи государственных услуг с финансовым регулированием экономических и социальных процессов необходимо рассмотреть содержание понятия государственной услуги. Согласно Федеральному закону от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (210-ФЗ) государственная услуга, предоставляемая федеральным органом исполнительной власти, органом государственного внебюджетного фонда, исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органом местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, предоставляет собой *деятельность по реализации функций* соответственно федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления *при осуществлении отдельных государственных полномочий*, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, *которая осуществляется по запросам* заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги [1].

Приведенное правовое определение государственной услуги позволяет выделить следующие, важные с точки зрения роли в финансовом регулировании особенности ее содержания:

- это деятельность по реализации функций органов власти и местного самоуправления и других субъектов, обладающих определенными

финансовыми ресурсами и использующими их для выполнения закрепленных за ними функций;

- государственные услуги являются неотъемлемой составляющей частью государственных полномочий, в том числе связанных с финансовым регулированием;

- государственные услуги предоставляются по запросам заявителей и в их финансировании могут быть задействованы средства как самих заявителей, так и органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и внебюджетных фондов.

Каждая государственная услуга имеет свой порядок предоставления, закрепленный в административном регламенте, который включает в себя также стандарт ее предоставления.

Углубление тенденций государственного регулирования рыночной экономики в разных странах в последнее время характеризуется активным вмешательством государства в социально-экономические процессы через так называемые косвенные регуляторы, ключевым среди которых являются не административные методы, а финансовые и процедурные. Неотъемлемой частью тех и других являются государственные услуги. Поэтому основным субъектом финансового регулирования выступает государство. Государственные финансы отражают различные элементы механизма деятельности государства.

Финансовые отношения всегда опосредованы определенными правовыми актами, рекомендациями, стандартами, в той или иной степени регламентирующими их. Таким образом, государственные финансы представляют собой совокупность перераспределительных денежных отношений, регламентированных государством, связанных с формированием и использованием централизованных (общественных) денежных фондов (доходов), необходимых государству для выполнения своих функций [2].

Одним из главных, а зачастую – единственным источником финансирования механизма предоставления государственных услуг являются государственные финансы.

В свою очередь, статьей 7 Конституции Российской Федерации определено, что российское государство является социальным, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [3].

Социальная стабильность как условие экономического развития предполагает отсутствие резкого расслоения общества, поэтому государственное финансовое регулирование социальных процессов также направлено на нивелирование разницы в уровне доходов отдельных социальных групп. Именно своевременное, качественное и доступное обеспечение граждан правовой информацией через систему государственных услуг играет важную роль в достижении социальной стабильности, реализации со-

циальных гарантий. Основу такой информации составляют сведения о возможности использования ими преференций, или ограничений, возникающих в результате применения государством финансовых методов воздействия на социальные процессы, таких как:

- финансирование гарантированных государством прямых денежных выплат гражданам (пенсии, пособия, стипендии, компенсации, субсидии, денежная материальная помощь);
- финансирование льгот отдельным категориям граждан при оплате или получении товаров и услуг;
- государственная финансовая поддержка жизненно важных отраслей экономики, ориентированных на производство потребительских товаров и услуг первой необходимости;
- налоговое регулирование доходов граждан и юридических лиц (дифференциация налоговых ставок, налоговые льготы, в том числе направленные на стимулирование благотворительной деятельности);
- бюджетное финансирование учреждений социальной сферы (образование, здравоохранение, культура, социальное обслуживание), а также государственная поддержка других некоммерческих организаций, действующих на рынке подобных услуг для обеспечения их доступности населению и другие.

Практически каждый из перечисленных финансовых методов воздействия на социальные, экономические процессы невозможен без предоставления государственных услуг. Например, при определении размера пособия, или компенсации гражданин обращается в соответствующие государственные организации за соответствующей методической помощью, которая также является государственной услугой; при получении налоговых преференций, в виде налоговых вычетов гражданин предоставляет определенные документы, также получаемые через систему государственных услуг; при определении возможности получения государственной поддержки субъекты малого бизнеса используют соответствующие порталы местных органов или органов государственной власти и т.д.

Таким образом, государственная услуга является прямым или косвенным результатом функционирования государства, а также важнейшим инструментом финансового регулирования экономических и социальных процессов.

Сегодня активно используется гражданами Российской Федерации единый портал государственных и муниципальных услуг (функций), который представляет собой государственную информационную систему, обеспечивающую предоставление государственных и муниципальных услуг в электронной форме, а также доступ заявителей к сведениям о государственных и муниципальных услугах, предназначенных для распространения с использованием информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и размещенных в государственных и муниципальных инфор-

мационных системах, обеспечивающих ведение реестров государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) [4].

Согласно информации, размещенной на ЕПГУ, федеральные органы исполнительной власти, федеральные агентства и федеральные службы предоставляют более 653 государственных услуг (с учетом того, что по некоторым организациям информация о государственных услугах на ЕПГУ отсутствует) [5].

При этом можно сказать, что все услуги, занесенные в Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, в той или иной форме обеспечиваются государством.

На сегодняшний день найти хотя бы одну сферу, где государство не оказывало бы услуг, невозможно. Современный спектр государственных услуг многообразен. Существующие в Российской Федерации государственные услуги можно классифицировать по ряду признаков. Например, по критерию субъекта оказания, по сфере оказания, по источникам средств, за счет которых предоставляются государственные услуги по отношению к заявителю.

Тем самым можно сделать следующие выводы, определяющие роль государственных услуг в финансовом регулировании экономических и социальных процессов:

- существуют два вида субъектов, оказывающих государственные услуги, по отношению к деятельности которых государственная услуга является основной деятельностью, либо деятельностью, сочетаемой с другими функциями, что определяет различие в формировании их стоимости;

- широта сфер оказания государственных услуг определяет их колоссальную социально-экономическую значимость, а также множественность используемых для их обеспечения механизмов финансирования;

- источники средств, за счет которых представляются государственные услуги, бывают двух типов: средства государства или органов местного самоуправления, либо средства потребителя услуги.

Кроме этого, предоставление государственных услуг прямым образом определяет вектор реализации государственной политики в сфере развития информационного общества государства. Поскольку сам процесс информатизации активно развивается, то для формирования специальной финансовой базы ее реализации необходимы такие финансовые основы, которые учитывали бы специфику самого объекта политического воздействия, а именно процесса развития информационного общества.

Уже сегодня в государственном масштабе практически отсутствует сфера деятельности, составной частью которой не являлся бы блок информационных и телекоммуникационных технологий. Следует отметить, постоянное увеличение автоматизации производства. Особое внимание необходимо уделить тому, что информационное общество способствует изменению не только в мировоззрении людей. [6].

С 1 января 2009 г. в практику бюджетного планирования были введены государственные задания на оказание государственных услуг, способствующие увязке объемов и качества данных услуг с объемами бюджетных ассигнований на эти цели, а также переходу от финансирования деятельности бюджетных учреждений к финансированию оказываемых услуг. Поэтому, можно сделать вывод, что в современных условиях, государственные задания на оказание государственных услуг представляют собой особую форму увязки объема используемых финансовых ресурсов с содержанием, масштабами и качеством самих государственных услуг.

В регулировании экономических и социальных процессов в Российской Федерации существенную роль играют государственные услуги, представляющие собой деятельность по реализации функций органов власти и местного самоуправления, в том числе связанных с финансовым регулированием, предоставляемая по запросам заявителей, финансируемая за счет средств органов государственной власти (местного самоуправления) и/или средств самих заявителей. В современных условиях, процессы предоставления государственных услуг и финансового регулирования тесно взаимосвязаны, поскольку с одной стороны государственные услуги являются одним из инструментов финансового регулирования, с другой стороны, само их предоставление невозможно без его осуществления. Обеспечение граждан и субъектов бизнеса правовой информацией через систему государственных услуг играет важную роль в формировании благоприятных условиях для экономического развития и реализации социальных гарантий. Особую роль в этом процессе играют сервисные функции органов государственной (муниципальной) власти. При оказании государственных (муниципальных) услуг субсидии и бюджетные ассигнования определяют сумму и порядок расходования бюджетных средств на их оказание и являются специфическими формами государственного (муниципального) финансирования, а государственные задания представляют собой особую форму увязки объема используемых финансовых ресурсов с содержанием, масштабами и качеством самих государственных услуг. Активное развитие государственных услуг в современных условиях определяется: множественностью субъектов их предоставления, широтой сфер оказания государственных услуг, использованием государственных финансовых ресурсов и средств потребителей, а также их ключевой ролью в финансовом регулировании экономических и социальных процессов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // Российская газета. 2010. 30 июля // Собрание законодательства РФ. 2010 . 2 августа, ст. 4179.

2. Финансы и кредит под ред. М.В. Романовского, Ф59 Г.Н. Белоглазовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.:. Изд-во Юрайт, 2014. С. 50-51.

3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г., с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) / официальный текст Конституции РФ с внесенными поправками от 21.07.2014 г. опубликован на официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru, 01.08.2014 г., в Собрании законодательства РФ, 04.08.2014 г., № 31, ст. 4398.

4. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // Российская газета. 2010. 30 июля / Собрание законодательства РФ, 2010. 2 августа, ст. 4179;

5. Единый портал государственным и муниципальных услуг (функций) [Электронный ресурс]. Режим доступа. www.gosuslugi.ru/pgu/state Structure.html (дата обращения: 30.11.2015).

6. Планета информатики [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.inf1.info/informationsociety (дата обращения: 27.11.2015)

Несутулов Александр Сергеевич, аспирант, nesutulov@bk.ru, Россия, Москва, федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов»

THE ANALYSIS OF INTERRELATION OF THE STATE SERVICES AND PUBLIC FINANCES IN THE CONDITIONS OF INFORMATIZATION OF SOCIETY

A.S. Nesutulov

The article deals with the relationship of public services and public Finance in the conditions of Informatization of society. In particular, stand out, important from the point of view of the role of public services in financial regulation, peculiarities of their content, reveals the directions of use of financial methods of influence on social processes, mediated through the provision of public services; examples of application of the financial methods of influence on social, economic processes through the provision of public services. Defines the role of public services in the financial regulation of economic and social processes in modern conditions.

Key words: economic and social processes, state services, public finances, financing, informational society, portal of public services.

Nesutulov Aleksandr Sergeevich, graduate student, nesutulov@bk.ru, Russia, Moscow, federal public autonomous educational institution of the higher education «Russian university of friendship of the people»

УДК 338

ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

А.А. Жихарева

Рассмотрены проблемы импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики. Предложены основные направления, способы и пути импортозамещения в России. Рассмотрены меры Правительства РФ по решению данных проблем и возможные риски, связанные с внедрением импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, инновационное импортозамещение, риски импортозамещения, конкурентоспособность экономики.

Проблема импортозамещения в российской экономике весьма актуальна больше года. В начале 2014 года произошел кризис в международных отношениях, связанный с событиями на Украине. Ряд западных стран в отношении российской экономики ввели санкции и продолжают экономическую войну. Все это активизировало процесс импортозамещения, в том числе и на уровне государственной политики. Правительство разработало целевую программу импортозамещения. Участие предприятий в государственной программе импортозамещения заключается, прежде всего, в решение задачи повышения конкурентоспособности производимой продукции - снижении её себестоимости при повышении качества, поиск новых направлений и форм её реализации. Снижение зависимости от импортной продукции возможно за счет инноваций, а также стимулирования инвестиций в высокотехнологичные отрасли и создания новых производств. Предполагается, что к 2020 году Россия может рассчитывать на снижение зависимости от импорта по разным отраслям почти с 70-90 % до 50 %.

Невозможно только копировать необходимые производства, нужно развивать собственные технологии. В современных условиях научно-технический потенциал и умение его использовать стал одним из важнейших показателей уровня развития страны и ее места в мировой системе. Но развитие производства на высоком уровне невозможно без соответствующих кадров. Необходимо стремиться к тому, чтобы вырастить свои профессиональные кадры и возможно для этого нужно привлекать профессионалов из-за границы. Создание действительно конкурентоспособного продукта возможно только в случае ориентации предприятий сразу на внешний рынок, а не только на внутренний.

На причины возникновения кризиса влияют не только санкции, но и сырьевая направленность экономики России, трудности, обусловленные изменением курса рубля, выплатой внешних кредитов, ограниченная возможность получения кредитов за рубежом.

Кризис в России поражден не внешними факторами, а неэффективной экономической политикой. Модель экономики, где основным факто-

ром была цена на нефть, начала давать сбои. Развитие экономики стало замедляться задолго до падения цен на нефть, конфликта на Украине и западных санкций. Россия является крупнейшим экспортером нефти и газа, а на мировом уровне мы едва заметны. Россия импортирует полимеры, но при этом объем потребления в расчете на одного человека в три раза меньше, чем в странах Западной Европы и в США.

Для возобновления экономического роста необходимо решить ряд крупных и долгосрочных задач в российской экономике:

1. Модернизация;
2. Диверсификация;
3. Преодоление топливно-сырьевой зависимости;
4. Внедрение инновации.

Все эти задачи направлены на развитие отечественных товаров, которые могли бы быть конкурентоспособными с лучшими зарубежными товарами.

Для того чтобы начать уходить от сырьевой зависимости, необходима государственная поддержка импортозамещающих отраслей, таких как машиностроение, сельское хозяйство, инфраструктурное и жилищное строительство.

Продукция российского машиностроения, за некоторым исключением (в т. ч. военной техники), неконкурентоспособна на мировом рынке и ограниченно конкурентна – на внутреннем. Такая ситуация представляет серьёзные угрозы экономической для безопасности, среди которых:

– упадок отечественного производственного потенциала и разрушение целых отраслей и отдельных предприятий;

– снижение конкурентоспособности отечественной продукции и закрепление за Россией в мировой экономике роли поставщика сырья и потребителя готовых изделий;

– ослабление позиций страны в мировой торговле, потеря ряда важных рынков, особенно рынка машин и оборудования, военной техники;

– усиление финансовой и технологической зависимости от развитых стран и т. д.

Основными проблемами российского оборонно-промышленного комплекса (далее ОПК) в области импортозамещения являются почти полное отсутствие в стране элементной базы для производства электронных приборов, недостаток современных станков для производства техники и вооружений, вопросы ИТ-безопасности и нехватка редкоземельных металлов. В советское время была мощная станкостроительная промышленность, которая выпускала на собственной элементной базе высокоточные станки с числовым программным управлением. Сейчас отечественной элементной базы не существует, поэтому в рамках модернизации ОПК оборонные предприятия закупают современные станки за рубежом.

Для успешного решения проблем развития экспорта, устранения

импортозависимости и повышения конкурентоспособности конкретных отраслей отечественного машиностроения можно предложить следующие рекомендации по их государственной поддержке:

- разработка федеральной целевой программы развития экспорта, импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения с учётом скоординированных региональных программ формирования кластеров на базе свободных мощностей и высоких технологий предприятий;

- формирование централизованной государственной организации (агентства) по содействию продвижения экспортной продукции предприятий с широким спектром услуг (информационная поддержка, лицензирование экспорта, оформление разрешительных и таможенных документов, сертификация продукции по международным стандартам, маркетинговые услуги, поиск импортёров, связь с торгпредствами и т. д. вплоть до полного пакета профессиональных посреднических услуг (по принципу «единого окна»);

- введение тарифных и нетарифных ограничений для импорта машин и оборудования - аналогов производимого на отечественных предприятиях. Обязать подконтрольные государству предприятия покупать импортозамещающую продукцию отечественного производства;

- приведение российских технических стандартов в отношении экспортной и импортозамещающей продукции в соответствие с международными стандартами (ISO, API и др.), обеспечить их международное признание;

- повышение престижа работы научных, инженерных работников, рабочих специальностей; восстановление и развитие системы специализированной подготовки кадров (по заказам предприятий).

Развитие машиностроения затрагивает и проблему продовольственного импортозамещения, т.к. для увеличения производства сельхозпродуктов, нужны сельхозмашины.

При наличии у России мощного ресурса, способного существенно улучшить качество жизни всего населения, состояние отечественного продовольственного рынка остается неудовлетворительным. Наша страна располагает огромными площадями пахотных земель, половина из которых - черноземы. Проблема обеспечения продовольственными товарами по структуре и объему, доступности их по цене затрагивает интересы каждого человека, определяет уровень его жизни, социальную мотивацию трудовой деятельности, динамику развития рыночных отношений, и, в итоге, народнохозяйственный потенциал и социально-политическую обстановку в стране.

В России невысока урожайность сельскохозяйственных культур, так же оставляет желать лучшего продуктивность животноводства, особенно производство говядины, свинины, молока. Это одни из самых трудоемких и затратных видов производства в аграрной сфере. По уровню производительности труда в сельском хозяйстве наша страна отстает от экономически развитых стран мира. Заработная плата работников аграрной сферы крайне низкая. Воз-

растающие объемы переработки сельскохозяйственного сырья, повышение требований к качеству конечного продукта выдвигают в раздел первостепенных взаимоотношения между сельским хозяйством и отраслями, в которых осуществляется его промышленная переработка и сбыт. В нашей стране в прошлые годы были допущены значительные перекосы в структурной и инвестиционной политике, что привело к серьезным нарушениям пропорциональности и сбалансированности между сферами и отраслями агропромышленного комплекса. Недостаточное развитие перерабатывающих отраслей, производственной инфраструктуры комплекса и системы реализации приводят к огромным потерям продукции сельского хозяйства. Именно здесь следует искать немало нерешенных проблем и реальные резервы увеличения продовольственных ресурсов. Например, в настоящее время большое внимание уделяется импортозамещению фруктов и овощей. На первый взгляд это легкорешаемая задача. Построены парники и увеличены объемы производства. Но и здесь много подводных камней. Можно, например, довести сбор фруктов до объема, достаточного до следующего урожая. Но мощность холодильников для их хранения могут обеспечивать объем, достаточный только до середины зимы. А эти холодильники необходимо импортировать.

Наиболее важная и трудная задача в сельском хозяйстве – это значительное повышение доли животноводства и на этой основе решение проблемы импортозамещения по мясным и молочным продуктам, т.к. в нашей стране практически потеряно стадо. За последние 15 лет поголовье крупного рогатого скота снизилось в 3 раза и продолжает постоянно уменьшаться. Если в 1991 году поголовье составляло 57 млн голов, то в 2014 году – 19,5 млн голов [6].

Для того чтобы решать проблему с импортозамещением в сельском хозяйстве необходимо постепенно оснащать тракторами, комбайнами, расширять посевные площади.

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса и предпринимательства следует рассматривать как комплексную проблему, требующую решения целого ряда задач:

1) определение отраслевых и региональных приоритетов, соблюдение всех рекомендаций, изложенных в зональной системе ведения сельского хозяйства региона;

2) развитие предпринимательства в аграрной сфере на основе рынка сельскохозяйственных земель при условии их оптимального рыночного оборота и эффективного целевого использования;

3) учет высоких рисков предпринимательства в аграрной сфере и создание эффективного механизма управления этими рисками;

4) создание эффективной системы финансово-кредитного обслуживания и оптимального налогообложения предприятий агропромышленного комплекса;

5) формирование конкурентной среды и рыночной инфраструктуры (банки, товарные биржи, аукционы, ярмарки) на продовольственном рынке;

6) развитие производственно-инновационного предпринимательства;

7) решение проблемы ценовых диспропорций;

8) создание эффективной системы подготовки и переподготовки профессиональных управленческих и производственных кадров для аграрного производства;

9) устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения, формирование эффективного механизма трудовой мотивации.

Замена импортных продуктов отечественными открывает широкие перспективы перед российскими ИТ-компаниями. Российская ИТ-отрасль - одна из самых динамично растущих в экономике. Также можно отметить тот факт, что многие российские ИТ-продукты хорошо известны за рубежом.

Полностью заместить иностранные продукты на российском ИТ-рынке невозможно. Но существенно повысить долю российских решений и сервисов в этой сфере - вполне посильная задача.

За последние десятилетия в стране появилось немало российских ИТ-компаний, чья продукция уже не уступают ведущим мировым производителям. Но, к сожалению, полностью заменить все присутствующие на рынке импортные ИТ-решения они не смогут. Однако это не означает, что поддерживать российского производителя не нужно. При определенном внимании к нему доля отечественных решений на российском ИТ-рынке может очень существенно возрасти.

Порядка 80% всех продаж приходится на иностранные продукты. Между тем российскому софту вполне по силам занимать не нынешние 20%, а 80% рынка. Например, простейшие бытовые программы. На любом персональном компьютере стоит американская Windows от Microsoft, на планшетах - операционные системы (ОС) Android или Apple. Попытки разработать «русскую Windows» предпринимались еще задолго до возникновения самой возможности введения антироссийских санкций. Однако именно из-за невостребованности такого продукта все эти попытки не приводили к ощутимому результату. На сегодняшний день работа в этом направлении возобновилась с новой силой.

За последние месяцы по меньшей мере две крупные российские госструктуры декларировали начало соответствующих разработок. О начале создания своей ОС объявили «Росатом» и входящий в него Российский федеральный ядерный центр - Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики. Собственную ОС начинают создавать и в РЖД.

В области сложных информационных систем у российских ИТ-компаний тоже неплохой потенциал. Например, один из самых емких сегментов российского ИТ-рынка - системы автоматизации работы предприятия (ERP-системы). Здесь вполне естественным путем в условиях жесткой конкуренции с западными гигантами уже выросли и окрепли очень значимые российские производители - 1С, «Галактика», «Парус» и др. Если со-

всем недавно ERP-решения компании были преимущественно нацелены на небольшие и средние предприятия, то сейчас она довольно успешно осваивает сегмент крупных корпораций.

Сильны позиции российских разработчиков и в таком секторе ИТ-решений, как системы бизнес-аналитики (так называемые системы BI - Business Intelligence), позволяющие анализировать и прогнозировать ключевые бизнес-процессы.

Больших высот сумел достичь и ряд российских компаний, действующих в нишевых ИТ-сегментах. Например, «Лаборатория Касперского», которая на европейском рынке защиты устройств от интернет-угроз занимает второе место, а на рынках Северной и Южной Америки и стран Азии входит в тройку лидеров.

Импортозамещение в этих и других отраслях возможно только при наличии соответствующих свободных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, которые могут предложить качественную продукцию по рыночным ценам. В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости возможно за счет инноваций и стимулирования инвестиций в технические отрасли и создание новых производств [7].

Решая проблему импортозамещения, нельзя забывать и о возможных рисках:

1) снижение конкурентоспособности за счет устранения конкуренции с ведущими зарубежными поставщиками;

2) увеличение нагрузки на бюджет;

3) если решения национальных производителей уступают по качеству решениям зарубежных конкурентов, то снижается эффективность экономики страны в целом.

На сегодняшний день, Россия не занимает по своему социально-экономическому развитию достойное место, хотя обладает огромными сырьевыми ресурсами, большим человеческим потенциалом. Рассмотрев проблемы в российской экономике, можно выделить три базовые проблемы: несоответствие выбранной экономической модели возможностям России, неэффективное управление экономикой страны или и то и другое.

Главные недостатки существующей модели экономики диктуют необходимость ее изменения не по отдельным позициям (финансово-правовые инструменты), а по всей экономической модели.

В ближайшей перспективе развивающее импортозамещение может привести к следующим результатам:

1) укрепление экономической и военной безопасности страны;

2) увеличение спроса на товары внутреннего производства, расширение производственных мощностей;

3) рост занятости населения;

4) повышение уровня научно-технического прогресса.

5) сохранение валютной выручки внутри страны.

За последний год в России уже немало сделано для поддержки промышленности:

1) действуют механизмы государственно-частного партнерства;

2) созданы налоговые стимулы для открытия новых производств;

3) субсидируются процентные ставки по кредитам, полученным на цели технического перевооружения;

4) финансируются из средств федерального бюджета перспективные НИОКР и государственные капитальные вложения;

5) усовершенствована нормативная база.

Например, принят закон №488-ФЗ от 31 декабря 2014г. «О промышленной политике в Российской Федерации» и распоряжение №98-р от 27 января 2015г. «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015г.». Последний документ получил название «антикризисный план», т.к. он рассчитан только на 2015 г. В распоряжении №98-р есть раздел, в котором предусмотрены меры по государственным гарантиям кредита, субсидиям, так же содержатся ранее принятые решения о выделении бюджетных средств сельскому хозяйству, скидки на сельхозтехнику, о продлении программы утилизации машин и др [1,2].

Таким образом, основной характеристикой политики импортозамещения является индустриализация экономики при помощи ограничения и дискриминации импорта. Политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной промышленности. Другими словами, проведение политики импортозамещения предполагает создание искусственных стимулов (внешнеторговых, валютных, технических, административных и т.д.) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Рассмотрим динамику внешней торговли Тульской области, который представлен на рис.

Внешняя торговля Тульской области

Как мы видим из приведенных данных, с 2009 года по 2013 год внешняя торговля выросла на 169,8%. В 2014 году внешняя торговля идет на спад, что связано с внешнеэкономическими санкциями.

Для того чтобы оценить экономику Тульской области на сегодняшний день, рассмотрим отдельные показатели социально-экономического положения субъектов центрального федерального округа, граничившие с Тульской областью, в I полугодии 2015 года по данным федеральной службы государственной статистики (табл.1) [6].

Таблица 1

Показатели социально- экономического положения субъектов ЦФО

Показатель	Белгородская обл.	Воронежская обл.	Калужская обл.	Московская обл.	Рязанская обл.	Тульская обл.
Промышленность						
Индекс промышленного производства	92,3	109,1	93	101,7	99,6	93
Строительство						
Объем работ по виду деятельности «строительство»	97,2	87,8	82,5	102,1	74,2	109,7
Ввод общей площади жилых домов	104,3	107,8	136,5	113,2	84,8	114,5
Сельское хозяйство						
Производство продуктов животноводства в сельскох. организациях						
скот и птица на убой (в живом весе)	108,4	96,3	194,9	105,8	91,6	126,3
молоко	99,7	101,6	100,5	101,2	91,9	102,1
яйца	103,7	96,3	98,8	93,4	91,7	102,6
Посевные площади в хозяйствах всех категорий в % к 2014 г.						
зерновые и зернобобовые культуры (включая кукурузу)	106,8	109	101,3	104,9	112,8	102
картофель	100,8	98,9	101,1	99,5	98,2	99
овощи	101,1	97,9	101	102	103,3	101
Рынок товаров и услуг						
Оборот розничной торговли	93,6	86,2	84,2	93,9	96,2	90,8
Объем платных услуг населению	98,2	98,6	98,3	99,8	102,3	106,3

Рассмотрев все показатели социально-экономического положения, можем отметить, что в Тульской области хорошие показатели в строительной и в сельскохозяйственной сфере. Объем сельскохозяйственной продукции и продовольствия агропромышленного комплекса Тульской области стремится к удовлетворению потребности населения в полной мере.

Рассмотрим более подробно основные экономические и социальные показатели Тульской области за I полугодие 2015 год (табл.2).

Таблица 2

Показатели социально- экономического положения Тульской области

Показатель	2015г.		Июль 2015г. в % к		Январь-июль 2015г. в % к январю-июлю 2014г.	Справочно: январь-июль 2014г. в % к январю-июлю 2013г.
	июль	январь-июль	июлю 2014г.	июню 2015г.		
Индекс промышленного производства	х	х	87,4	107,1	118,5	100,3
Продукция сельского хозяйства, млн. рублей	2060,8	8905,8	107,3	159,2	103,0	95,6
Ввод в действие жилых домов за счет всех источников финансирования, тыс. $м^2$ общей площади	37,4	434,0	91,2	80,4	178,8	116,3
Грузооборот транспорта, млн. тонно-км	807,3	5313,1	95,2	91,3	97,6	105,4
Оборот розничной торговли, млн. рублей	21470,8	139633,0	93,7	102,0	92,4	104,8
Объем платных услуг населению, млн. рублей	5857,9	39587,2	101,6	97,6	99,9	102

Из таблицы видим, что все показатели имеют тенденцию к повышению. Индекс промышленного производства составил 118,5%. По этому показателю регион занимает первое место в ЦФО и третье - в России. Основными направлениями импортозамещения в Тульской области являются станкостроение и лёгкая промышленность.

В Тульской области для решения вопросов повышения конкурентоспособности и организации импортозамещения в промышленном секторе региона за последние годы реализуется комплекс мероприятий по техническому перевооружению и освоению новых технологий, на крупных предприятиях создаются новые производства и модернизируются существующие. В мае текущего года был утверждён план содействия импортозамещению на среднесрочную перспективу, который предусматривает реализацию 48 крупных инвестиционных проектов в различных отраслях. Подписан с ОА «Станкопром» соглашение о сотрудничестве по развитию станкостроительных производств, основной целью которого является

создание в Тульской области крупнейшего в РФ станкостроительного и инструментального производства. Поддерживается развитие сельскохозяйственного производства и реализации на территории Тульской области крупных агропроектов, а именно - предоставление налоговых льгот, субсидирование затрат на уплату процентов по кредитам для освоения конкурентоспособной продукции в рамках импортозамещения, строительство инфраструктуры для инвесторов за счёт бюджета области, компенсация затрат инвесторов на построенную подводящую инфраструктуру, микрозаймы по льготным ставкам от 8,25% до 14,5%, «налоговые каникулы» для отдельных категорий налогоплательщиков, другие меры поддержки.

Основные задачи и направления развития Тульской области на ближайшую перспективу: наращивание объёмов выпуска импортозамещаемой продукции, вовлечение большего количества участников в процесс, в том числе создание межрегиональных коопераций, увеличение спроса на товары внутреннего производства, и, как следствие, рост занятости населения, снижение безработицы и повышение уровня жизни.

Тульские предприятия обладают хорошими стартовыми возможностями для реализации таких проектов в традиционных для региона отраслях: химической, машиностроительной промышленности, металлургии и электроники. В дальнейшем эти компании смогут выйти на рынки других стран, организовать импорт своей продукции за рубеж.

Список литературы

1. О промышленной политике в Российской Федерации: федер. закон от 31 декабря 2014 № 488-ФЗ // ПБД «Консультант Плюс 3000» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «Консультант Плюс», НПО «ВМИ». Загл. с экрана.
2. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015г: распоряжение от 27 января 2015г №98-р // ПБД «Консультант Плюс 3000» [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО «Консультант Плюс», НПО «ВМИ». Загл. с экрана.
3. Запад встревожен: импортозамещение в России - это как «принудительная коллективизация и борьба с космополитизмом» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://nakanune.ru
4. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа. proatom.ru
5. Сенчагов В. Государственная структурная политика - основа импортозамещения // Проблемы теории и практики управления. 2015. №6. С.7-10.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.gks.ru
7. Перспективы внедрения модели импортозамещения в экономике России [Электронный ресурс]. Режим доступа. htpp://www.e-concept.ru

Жихарева Алёна Александровна, экономист Тульского филиала Финуниверситета, аспирант, (8472) 22-39-74, velesalena@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный педагогический институт им. Л.Н. Толстого

CHANGES IN THE SECTORAL STRUCTURE OF THE ECONOMY IN TERMS OF IMPORT

A. A. Zhikhareva

The problems of import substitution in the conditions of international sanctions against the Russian economy. The main directions, methods and ways of import substitution in Russia. Reviewed measures of the Russian Government to address these problems and possible risks associated with the implementation of import substitution.

Key term: import substitution, innovation substitution, risk of import substitution, the competitiveness of the economy.

Zhikhareva Alena Aleksandrovna, economist Tula branch of the financial University, post-graduate student, (8472) 22-39-74, velesalena@mail.ru, Russia, Tula, Tula state pedagogical Institute. L. N. Tolstoy

УДК 336.717

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Е.А. Федорова, М.А. Олейник

Определяется ключевая роль государства в развитии процесса кредитования коммерческими банками инновационных проектов, и рассматриваются существующие направления поддержки государством банковского сектора в области кредитования инноваций. В результате анализа существующих государственных программ поддержки банковского кредитования инновационных проектов предложены направления повышения роли государства в развитии данного процесса.

Ключевые слова: государство, инновационная деятельность, инновационный проект, банковская система, банк развития, коммерческие банки, налоговые льготы, субординированный кредит.

Ключевую роль в инновационном развитии экономики страны играет государство. Разрабатываемая и проводимая государством политика – это фундамент, определяющий нынешнее состояние и перспективы будущего каждой страны. В настоящее время выбранный правительством инновационный вектор (путь) развития экономики нашей страны связан с разработкой сильной инновационной политики, способной оказать финансовую поддержку и сформировать благоприятный инновационно-инвестиционный климат. Таким образом влияние государства на развитие данного процесса осуществляется путем прямого или косвенного участия.

Прямое участие в стимулировании инновационного развития выражается в объеме выделяемых бюджетных средствах на развитие науки посредством финансирования НИОКР и инновационных процессов, а также правового регулирования. Такая форма государственной поддержки в основном связана с реализацией высоко рисковых проектов социально-экономической значимости.

Косвенное участие государства в стимулировании инновационного развития заключается в создании благоприятных условий для развития инновационной деятельности посредством формирования эффективной инновационной инфраструктуры, представляющей собой совокупность субъектов инновационной деятельности (научно-исследовательские институты, инновационно-технологические центры, технологические парки и инкубаторы, особые экономические зоны, фонды развития, венчурные фонды и другие специализированные организации), ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности [1]. Можно сказать, что во многом эффективность инновационной инфраструктуры зависит от успешности разрабатываемых и проводимых государственных программ развития и поддержки субъектов инновационной деятельности.

В России финансирование инновационной деятельности в большей степени осуществляется за счет средств государства, и его доля в общем объеме вложенных средств составляет порядка 60 %. В развитых странах, таких как, Германия, Япония, США ситуация совершенно противоположная. Там 70 % от общего объема финансирования инновационной деятельности составляют частные инвестиции, а 30 % – бюджетные средства.

В этой связи деятельность государства в области обеспечения инновационной деятельности финансовыми ресурсами должна сфокусироваться на создании привлекательных условий для инвесторов и коммерческих банков.

Поскольку частью финансовой системы страны является банковская, то одним из составляющих элементов инновационной инфраструктуры можно считать банковскую систему, аккумулирующую и перераспределяющую денежные ресурсы. Достигнутые результаты инновационной деятельности развитых стран подтверждают эффективность связи инновационной политики с банковской системой путем вовлечения в этот процесс коммерческих банков и создания банков развития. Тем самым обосновывается ключевая роль государства в развитии процесса кредитования коммерческими банками инновационных проектов путем формирования государственных программ поддержки коммерческих банков, направленных на развитие банковского кредитования инновационной деятельности.

Банковская система России только начинает формировать механизм кредитования инновационной деятельности. В России Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»

(Внешэкономбанк) была создана еще в 2007 году, и ее миссия заключается в содействии реализации государственной социально-экономической политики, повышении конкурентоспособности национальной экономики и ее модернизации на инновационной основе [2].

Сегодня Группа Внешэкономбанка представляет собой совокупность дочерних обществ (агентов), деятельность которых направлена на обеспечение повышения конкурентоспособности экономики России, ее диверсификации и стимулированию инновационной деятельности. Внешэкономбанк принимает участие в финансировании более 150 проектов, из которых 66 – инновационные, реализуемых в оборонно-промышленном комплексе, авиастроении, медицине и фармацевтике, ракетно-космическом комплексе, электронной промышленности и двигателестроении. Доля инновационных проектов в общем кредитном портфеле Внешэкономбанка составляет 34,5 %. По данным на сентябрь 2015 года коллегиальными органами Внешэкономбанка было принято решение о финансировании 47 инновационных проектов в размере порядка 605,2 млрд. руб., общая стоимость которых составляет 1,3 трлн. руб. [3].

Особого внимания заслуживает деятельность одного из агентов Группы Внешэкономбанка – АО «МСП Банк», учрежденного в 1999 году, и являющегося дочерним банком Внешэкономбанка, реализующим ряд целевых программ поддержки и развития инновационной деятельности в стране. Основной задачей МСП Банка является реализация Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляемой двумя способами: через банки – партнеры (134 банка) и через организации инфраструктуры (138 организаций), включающие лизинговые, факторинговые, микрофинансовые организации и пр.

В августе 2012 года МСП Банком была запущена программа «Финансирование инноваций и модернизации», позволяющая направить банковские ресурсы на финансирование инновационных проектов. Данная Программа предусматривает участие МСП Банка в создании «инновационного лифта» для малых и средних предприятий, в целях предоставления предпринимателям доступа к финансированию инновационных проектов на разных этапах его жизненного цикла.

Доля выданных кредитов (кредитных линий), предоставленных инновационным малым и средним предприятиям в общем объеме выданных кредитов за 2013 года составляет 58,5 % (57,6 млрд. руб.), за 2014 год – 62 % (62,6 млрд. руб.) [4]. Данные показатели подтверждают активную позицию банка в финансировании инновационных, модернизационных и энергоэффективных проектов и определяют приоритеты его кредитной политики.

Несмотря на то, что создано и функционирует достаточное количество элементов инновационной инфраструктуры для инновационного развития страны недостаточно эффектных инструментов инновационной политики направленных на привлечение коммерческих банков в этот процесс. Только

стимулирующая налоговая политика и разработка дополнительных программ финансовой поддержки участия коммерческих банков, обеспечивающих банки долгосрочными ресурсами и льготами позволят создать эффективный механизм кредитования (кредитного обеспечения) инновационных проектов.

Таким образом, посредством участия государства необходимо решить несколько ключевых задач. Во-первых, обеспечить банковский сектор долгосрочными ресурсами в условиях нестабильности как банковской системы, характеризующейся регулярным отзывом лицензий и недоверием населения к коммерческим банкам, так и нестабильностью экономической ситуации в целом в стране. Во-вторых, предоставить налоговые льготы коммерческим банкам, освободив от уплаты налога на прибыль полученные ими процентные доходы по кредитам, выданным на цели реализации инновационных проектов.

Решение первой задачи видится в развитии механизма предоставления субординированных кредитов Банка России и Внешэкономбанка коммерческим банкам на цели кредитования инновационных проектов реального сектора экономики, и так же в разработке специальной программы поддержки коммерческих банков путем вовлечения в этот процесс Агентства по страхованию вкладов расширяя задачи его деятельности.

Согласно Положения ЦБ РФ от 10.02.2013 № 215-П «Положение о методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» под субординированным кредитом понимается привлеченный кредитной организацией кредит (заем), отвечающий следующим условиям:

1. Срок предоставления кредита – не менее 5 лет;
2. Невозможность досрочного расторжения договора;
3. Условия предоставления кредита существенно не отличаются от рыночных условий предоставления аналогичных кредитов.

Субординированные кредиты, предоставленные на вышеуказанных условиях, включаются в расчет дополнительного капитала банка, что влечет за собой увеличение собственных средств (капитала) банка. В условиях проблем с ликвидностью и достаточностью капитала, закрытием международного рынка капитала развитие отечественного рынка субординированного кредитования является актуальным.

Схематически механизм аккумулирования и перераспределения денежных ресурсов Центральным банком РФ на цели предоставления субординированных кредитов представлен на рис.

Сущность данного механизма заключается в том, что средства Пенсионного фонда, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния размещаются на счетах Банка России. В свою очередь выдача субординированных кредитов Банком России осуществляется двумя способами. Первый способ – напрямую коммерческим банкам на конкурсной основе. Второй способ – через Внешэкономбанк, путем размещения на депозитных счетах средств. В этом случае Внешэкономбанк на конкурсной основе предоставляет субординированные кредиты коммерческим банкам на раз-

витие реального сектора экономики. Таким образом кредитная организация получив субординированный кредит предоставляет хозяйствующему субъекту целевой кредит на развитие и модернизацию производства.

Механизм предоставления субординированных кредитов Банком России

По данной схеме в период с 2008 – 2009 годы в рамках поддержки финансовой системы Внешэкономбанк предоставил субординированные кредиты семнадцати банкам, из которых четырем – дважды [5]. Кредиты предоставлялись по двум схемам: «один к одному» и «три к одному». Сущность первой схемы заключалась в том, что на один рубль средств, предоставленных банку акционерами или третьими лицами, Внешэкономбанк предоставлял также один рубль. Процентная ставка была установлена в размере 8 % годовых, срок кредитования – 10 лет. Сущность второй схемы заключалась в том, что на один рубль средств, предоставленных банку акционерами или третьими лицами, Внешэкономбанк предоставлял три рубля. Получение средств по второй схеме было возможно только для банков, получивших субординированный кредит по первой схеме. Условия кредитования оставались прежними, за исключением процентной ставки – 9,5 % годовых.

Однако, получить субординированный кредит могли не все банки в силу определенных условий кредитования, в том числе к размеру капитала и целевому использованию средств – кредитованию реального сектора экономики.

Таким образом, банками, получившими субординированные кредиты, оказались Сбербанк России (500 млрд руб.), Банк ВТБ (200 млрд руб.), Россельхозбанк (25 млрд руб.), Газпромбанк (89 млрд руб.), Альфа-банк (39 млрд руб.) и прочие.

Проблема заключается в том, что в очередной раз государственную поддержку получили самые крупные российские банки и банки с государственным участием в капитале. По существу, реальная поддержка была необходима средним и мелким региональным банкам. Только анализ предыдущего опыта и учет допущенных ошибок позволит сформировать эффективную программу поддержки банковской системы и реального сектора экономики направленную на развитие инновационной деятельности [6, 7].

Обоснование выше изложенного позволяет рассмотреть возможность разработки программы поддержки и стимулирования коммерческих банках на принципах предоставления субординированного кредитования дополнительно с привлечением средств Агентства по страхованию вкладов, созданием курирующих служб за расходованием средств и специальной формы отчетности для коммерческих банков в целях соблюдения контроля за целевым использованием средств.

Благодаря введению дополнительной формы отчетности для банков получивших субординированный кредит на кредитование реального сектора экономики на реализацию инновационных проектов Банк России сможет определить какую долю банковских активов составляют кредиты, выданные на реализацию инновационных проектов. Так же на основании этой формы отчетности может быть реализован механизм освобождения от налогообложения прибыли банка полученной от кредитования инновационных проектов. Таким образом может быть решена вторая задача – предоставление налоговых льгот путем освобождения от налога на прибыль процентных доходов по кредитам, выданным на цели реализации инновационных проектов.

Под термином «роль» зачастую понимается набор функций для выполнения определенного круга задач. Анализ текущего уровня государственной поддержки в области финансирования инновационной деятельности и проблем банковской системы позволяет определить функции государства в развитии процесса кредитования коммерческими банками инновационных проектов:

- организационная, выражающаяся в создании банковской инновационной инфраструктуры и благоприятных условий, способствующих развитию данного процесса;
- стимулирующая, выражающаяся в разработке программ поддержки и предоставлении льгот коммерческим банкам, занимающимся кредитованием инновационных проектов;
- перераспределительная, заключающаяся в аккумулировании денежных ресурсов (капитала) и эффективном его распределении в банковской системе;
- правообеспечивающая, реализуемая путем формирования законодательной базы, регулирующей инновационную деятельность и взаимоотношения между ее субъектами и банковской системой в лице коммерче-

ских банков, таким образом выражающаяся в защите прав всех сторон инновационного процесса;

- контрольная, выражающаяся в проверке целевого использования предоставленных денежных ресурсов коммерческим банкам, наблюдении за процессом реализации разработанных программ поддержки банковского сектора и выявлении слабых мест в целях доработки и совершенствования, анализе полученных результатов.

Учитывая все вышеизложенное, разработка мер государственной поддержки развития процесса кредитования коммерческими банками инновационных проектов и постоянная доработка и совершенствование с учетом анализа полученных результатов – это одна из задач государства, обуславливающая его ключевую роль в развитии данного процесса.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.consultant.ru/
2. Федеральный закон от 04.06.2007 г. №82-ФЗ «О банке развития» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.consultant.ru/
3. ГК «Внешэкономбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.veb.ru/strategy /innovation/
4. ОА «МСП Банк» [Электронный ресурс]. Режим доступа. mspbank.ru
5. Словарь банковских терминов [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.banki.ru /wikibank/subordinirovannyiy_zaem/
6. Федорова Е.А. Финансовая устойчивость кредитных организаций в современных условиях // Известия Тульского государственного университета. Сер. «Экономические и юридические науки». Тула: ТулГУ. 2010. Вып. 1. Ч. I. С. 111-116.
7. Федорова Е.А., Белоцерковский В.И. Риск-менеджмент в процессе корпоративного управления деятельностью коммерческого банка // Известия Тульского государственного университета. Сер. «Экономические и юридические науки». Тула: ТулГУ. 2010. Вып. 1. Ч. II. С. 115-124.

Федорова Елена Александровна, д-р экон. наук, проф., fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Олейник Марина Анатольевна, гл. экономист отдела сопровождения кредитных операций АО АКБ «НОВИКОМБАНК», fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула

THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT PROCESS OF COMMERCIAL BANK LENDING OF INNOVATIVE PROJECTS

E.A. Fedorova, M.A. Oleynik

The article considers defines the key role of the state in the development process of commercial Bank lending innovative projects, and examines existing direction of government support of the banking sector in lending to innovation. After analysis of existing state programs to support Bank lending to innovative projects proposed ways of increasing the role of the state in the development of this process.

Keywords: government, innovative activity, innovative project, banking system, development Bank, commercial banks, tax incentives, subordinated debt.

Fedorova Elena Aleksandrovna, Dr. Econ. Sciences, Professor, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, Tula State University,

Oleynik Marina Anatolyevna, chief economist of Department of support of credit operations of JSC JSCB "NOVIKOMBANK", fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula

УДК 338.45

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И ФОРМИРОВАНИЮ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННО АКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ

Т.А. Федорова

Сравнительный подход к оценке рыночной стоимости инновационного предприятия, несмотря на определенные ограничения применения непосредственно к оценке стоимости предприятия, может эффективно использоваться с целью управления стоимостью предприятия на основе относительных мультипликаторов.

Ключевые слова: оценка рыночной стоимости предприятия, относительный мультипликатор, формирование стоимости предприятия.

Стоимость предприятия все больше и больше становится тем целевым показателем, на который ориентируются российские предприятия при выработке стратегий своего развития. Особенно это касается инновационно активных предприятий, имеющих по сравнению с традиционными предприятиями более высокий потенциал роста стоимости вследствие ожидаемого создания и освоения новых технологий и продуктов, формирующих новые рынки, разработки стратегий развития, ориентированных на рост рыночной стоимости предприятия опираются на существующие подходы к оценке стоимости предприятия (бизнеса). Так, в фундаментальной работе по оценке стоимости бизнеса под руководством М.А. Эскиндарова и М.А. Федотовой рассматриваются преимущества и недостатки использования доходного, затратного и сравнительного подходов к оценке бизнеса в стратегическом управлении предприятием [1].

Достоинство доходного подхода к оценке стоимости бизнеса состоит в оценке действующего предприятия, приносящего доход. Однако точность такой оценки снижается, вследствие прогнозного характера используемых величин денежных потоков, генерируемых предприятием. В свою очередь, затратный подход опирается на достоверную информацию о предприятии, отраженную в его финансовой отчетности, но не учитывает возможные конъюнктурные изменения и риски на рынке выпускаемого предприятием продукта. Преимущество сравнительного подхода заключается в использовании непосредственно информации фондового рынка, где происходит организованная торговля и оценка акций предприятий. Однако в российской практике большинство сделок осуществляется вне организованного рынка, что затрудняет использование сравнительного подхода на практике [1, с. 179].

Несмотря на ограничения применительно к оценке стоимости предприятия, сравнительный подход имеет потенциал эффективного использования применительно к разработке стратегии формирования и роста рыночной стоимости предприятия. Так, в сравнительном подходе к оценке стоимости предприятия наряду с традиционными ценовыми мультипликаторами, такими как «стоимость/прибыль», «стоимость/выручка от реализации» и другие используются и относительные мультипликаторы, представляющими собой отношение мультипликатора предприятия к одноименному мультипликатору отраслевого рынка. Таким образом, менеджмент предприятия, разрабатывая стратегию его развития, может ориентироваться на показатели, достигнутые другими предприятиями отрасли.

Например, относительный мультипликатор «стоимость/выручка от реализации» $P / S_{отн}$ определяется следующим образом:

$$P / S_{отн} = \frac{P / S_{пр}}{P / S_{р}}, . \qquad (1)$$

где $P/S_{пр}$ – мультипликатор предприятия «стоимость/выручка от реализации»; $P / S_{пр} = \frac{V}{S}$ – значение стоимости предприятия, стандартизованное относительно выручки от реализации; V – стоимость предприятия; S – выручка от реализации; $P/S_{р}$ –мультипликатор отраслевого рынка «стоимость/выручка от реализации»; $P / S_{р} = \frac{\sum V}{\sum S}$; $\sum V$ – суммарная стоимость предприятий, действующих на рынке; $\sum S$ – суммарная выручка от реализации предприятий отрасли.

Мультипликатор отраслевого рынка фактически является средним значением мультипликаторов «стоимость/выручка от реализации» среди функционирующих на нем предприятий и отражает сложившуюся конъюнктуру рынка.

Для целей управления стоимостью предприятия значение рыночной информации трудно переоценить. Разрабатываемая стратегия развития инновационно активного предприятия должна основываться на достигнутой предприятием на рынке «стоимостной» позиции и соответствовать тенденциям развития отрасли. Обеспечению менеджмента такой информацией и способствует использование относительного мультипликатора (1). Значения относительных мультипликаторов для конкретных предприятий будут колебаться относительно среднего значения, равного единице. Например, если значение относительного мультипликатора выручки $P/S_{отн}$ равно *1,2*, то есть мультипликатор выручки предприятия в 1,2 раза выше среднерыночного, следовательно, стандартизованная по выручке стоимость предприятия в 1,2 раза выше среднего значения на рынке.

Существует точка зрения, что выбор сопоставимых предприятий для оценки на основе сравнительного подхода следует осуществлять не по отраслевому принципу, а на основе схожести таких фундаментальных переменных, как доходность капитала, рост и риск [2]. Поэтому менеджмент предприятия может расширить информацию для принятия решений относительно управления стоимостью до общерыночной.

Для достижения необходимого уровня интегрального показателя – относительного мультипликатора выручки – следует определить и целевые значения показателей фундаментальных переменных, оказывающих непосредственное влияние на мультипликатор выручки. В [3] показано, что для установления зависимости мультипликатора выручки от фундаментальных переменных следует использовать модель дисконтированного денежного потока, при этом для инновационно активного предприятия следует использовать двухфазную модель оценки стоимости, которая отражает два принципиально отличающихся периода развития предприятия: периода быстрого роста развивающегося предприятия, как правило, ограниченного, и периода стабильного роста, неограниченного во времени. В результате мультипликаторы для предприятия и отраслевого рынка могут быть представлены через фундаментальные переменные в виде:

$$P/S_{\text{пр}} = \frac{M_0(1-\text{К}_{\text{р}})(1+g)n}{(1+WACC)^n} + \frac{M_0(1-K_{\text{р st}})(1+g)^n(1+g_{st})}{(WACC_{st}-g_{st})(1+WACC)^n}, \qquad (2)$$

$$P/S_{\text{р}} = \frac{M_{0m}(1-\text{К}_{\text{рm}})(1+g_m)n}{(1+WACC_m)^n} + \frac{M_{0m}(1-K_{\text{рm st}})(1+g_m)^n(1+g_{mst})}{(WACC_{mst}-g_{mst})(1+WACC_m)^n}, \qquad (3)$$

где n – период роста предприятия высокими темпами; $n+1$ – порядковый номер года, начиная с которого предприятие растет стабильными темпами; $WACC$, $WACC_{st}$ – средневзвешенная стоимость капитала в период быстрого роста и в период стабильного роста соответственно; g, g_{st} – темпы роста операционной прибыли в периоде быстрого роста стабильного роста соот-

ветственно; M_0 – значение коммерческой маржи в момент оценки; $M = EBIT\,(1 - T) / S$; $EBIT$ – операционная прибыль до выплаты процентов и уплаты налогов; T – налоговая ставка; S – объем выручки от реализации; ; K_p, $K_{p\,st}$ – коэффициент реинвестиций в периоде быстрого роста стабильного роста соответственно. Индекс m в выражении (3) подчеркивает, что все характеристики определены для рынка в целом.

Таким образом, относительный мультипликатор выручки (1) представлен через фундаментальные переменные посредством выражения (2) для мультипликатора выручки предприятия и выражения (3) рыночного мультипликатора выручки.

Зависимость мультипликатора выручки от фундаментальных переменных позволяет установить, вследствие влияния каких факторов предприятие имеет то или иное значение мультипликатора. Стоимость предприятия в первую очередь зависит от коммерческой маржи, т.е. от операционной прибыли на рубль выручки. При одинаковом уровне объема продаж значение мультипликатора выручки, а следовательно, и стоимость выше у того предприятия, у которого выше уровень коммерческой маржи. Стремление увеличить свою долю рынка обусловливается соответствующим стремлением увеличить прибыль. Кроме того, сравнение расчетного значения мультипликатора выручки с его фактическим рыночным значением, получаемым на данных рынка о рыночной стоимости предприятия и фактически полученного предприятием объема выручки, позволяет сделать вывод об эффективности оценки рынком данного предприятия. Если расчетное значение составляет *2,0*, а фактическое – *1,7*, то на рынке стоимость предприятия не дооценивается. Сближению рыночной и внутренней оценки будет способствовать предоставление рынку большей информации о перспективах развития предприятия.

Аналогичные зависимости можно получить для мультипликаторов «стоимость/прибыль» и «стоимость/балансовая стоимость».

Относительный мультипликатор «стоимость/прибыль» $P/E_{отн}$:

$$P/E_{отн} = \frac{P/E_{пр}}{P/E_{р}}, \qquad (4)$$

где $P/E_{пр}$ – мультипликатор «стоимость/прибыль» предприятия; $P/E_{пр} = \frac{V}{EBIT}$ – значение стоимости предприятия, стандартизированное относительно уровня прибыли; $P/E_{р}$ – мультипликатор «стоимость / прибыль» отраслевого рынка.

Мультипликатор «стоимость/прибыль» следует использовать для тех инновационно активных предприятий, которые имеют устойчивое финансовое положение. Более высокое значение мультипликатора «стоимость/прибыль» отражает более высокий уровень стоимости предприятия.

Зависимость мультипликатора «стоимость/прибыль» от фундаментальных переменных может быть представлена в виде:

$$P/E_{\text{пр}} = \frac{(1-T)(1-\text{К}_{\text{р}})(1+g)n}{(1+WACC)^n} + \frac{(1-T)(1-K_{\text{р st}})(1+g)^n(1+g_{st})}{(WACC_{st}-g_{st})(1+WACC)^n} \quad (5)$$

и аналогично для мультипликатора «стоимость/прибыль» для отраслевого рынка в целом:

$$P/E_{\text{р}} = \frac{(1-T_m)(1-\text{К}_{\text{рm}})(1+g_m)n}{(1+WACC_m)^n} + \frac{(1-T_m)(1-K_{\text{рm st}})(1+g_m)^n(1+g_{mst})}{(WACC_{mst}-g_{mst})(1+WACC_m)^n}. \quad (6)$$

На основании зависимости (5) можно сделать выводы, что стоимость предприятия зависит от темпов роста, которые в свою очередь определяются уровнем реинвестиций, периода быстрого роста, стоимости капитала, а также уровнем налогообложения. Зависимости мультипликатора прибыли через фундаментальные переменные для предприятия (5) и для отраслевого рынка (6) определяют относительный мультипликатор прибыли (4).

Относительный мультипликатор «стоимость/балансовая стоимость» $P/BV_{отн}$:

$$P/BV_{отн} = \frac{P/BV_{пр}}{P/BV_p}, \quad (7)$$

где $P/BV_{пр}$ – мультипликатор «стоимость/балансовая стоимость» предприятия; $P/BV_{пр} = \frac{V}{IC}$ стандартизированное относительно балансовой стоимости значение стоимости предприятия; IC – балансовая стоимость капитала, инвестированного в предприятие; P/BV_p – мультипликатор «стоимость / балансовая прибыль» отраслевого рынка.

Мультипликатор «стоимость/балансовая стоимость» можно рекомендовать использовать для тех инновационно активных предприятий, которые имеют достаточную балансовую стоимость активов. Однако инновационно активные предприятия по тем или иным причинам не всегда учитывают все свои нематериальные активы и отражают их стоимость в балансе предприятия. Это создает дополнительные трудности при сопоставлении предприятий с помощью мультипликатора «стоимость/балансовая стоимость». В то же время и для данного мультипликатора сохраняется правило, утверждающее, что более высокое значение мультипликатора «стоимость/балансовая стоимость» отражает более высокий уровень стоимости предприятия при том же уровне стоимости инвестированного в предприятие капитала. Зависимости мультипликаторов «стоимость/прибыль» от фундаментальных переменных для предприятия и отраслевого рынка могут быть представлены в виде:

$$P/BV_{\text{пр}} = \frac{ROC(1-\text{К}_{\text{р}})(1+g)n}{(1+WACC)^n} + \frac{ROC_{st}(1-K_{\text{р st}})(1+g)^n(1+g_{st})}{(WACC_{st}-g_{st})(1+WACC)^n}, \quad (8)$$

$$P/BV_{\text{р}} = \frac{ROC_m(1-\text{К}_{\text{рm}})(1+g_m)n}{(1+WACC_m)^n} + \frac{ROC_{mst}(1-K_{\text{рm st}})(1+g_m)^n(1+g_{mst})}{(WACC_{mst}-g_{mst})(1+WACC_m)^n}, \quad (9)$$

где ROC – доходность инвестированного капитала в период быстрого роста; ROC_{st} – доходность инвестированного капитала в период стабильного роста; $ROC = \frac{EBIT(1-T)}{IC}$.

Зависимость мультипликатора «стоимость/балансовая стоимость» от фундаментальных переменных (8) дает более глубокую информацию о механизме формирования стоимости, чем приобретающая широкое распространение более простая модель экономической добавленной стоимости, которая отражает утверждение, что стоимость создается, если доходность инвестированного капитала ROC превышает его стоимость $WACC$.

На основе зависимости (8) можно сделать выводы, что стоимость будет выше у того предприятия, которое имеет более высокую доходность инвестированного капитала, которое развивается более высокими темпами и удерживает быстрый темп за счет наращивания конкурентного преимущества более длительное время по сравнению с другими предприятиями.

Зависимости мультипликатора прибыли через фундаментальные переменные (8) для предприятия и (9) для отраслевого рынка определяют относительный мультипликатор балансовой стоимости (7).

Относительный мультипликатор балансовой стоимости (7), являясь более сложным по сравнению с моделью экономической добавленной стоимости, в большей степени соответствует сложности процесса формирования рыночной стоимости, поскольку отражает зависимость рыночной стоимости от состояния рынка, развития всех предприятий отрасли. Модель экономической добавленной стоимости, не использующая рыночную информацию, по сути, отражает формирование инвестиционной стоимости, которая, как показывает практика, редко совпадает с рыночной стоимостью предприятия.

Относительные мультипликаторы позволяют оценить влияние факторов на изменение рыночной стоимости. Например, на рис.1 отражено влияние на уровень относительного мультипликатора выручки темпов быстрого роста предприятия в зависимости от того, насколько они ниже (график 1) или выше (график 2) средних отраслевых темпов быстрого роста при прочих равных условиях. Из рисунка видно, что при не достижении предприятием темпов быстрого роста, присущих рынку, предприятие теряет стоимость и тем больше, чем выше темпы быстрого роста рынка.

Рис.1. Влияние на величину относительного мультипликатора выручки темпов быстрого роста: график 1 – g/g_m = 0,9; график 2 – g/g_m = 1,1

На рис.2 отражена зависимость относительного мультипликатора выручки от стоимости капитала, используемого предприятием в периоде быстрого роста, в зависимости от того, насколько она отличается от средней стоимости капитала на рынке. Из рис.2 следует, что при прочих равных условиях предприятие, стоимость капитала которого ниже (график 1), имеет более высокую стоимость по сравнению со среднеотраслевыми значениями. И, наоборот, если стоимость используемого капитала выше среднерыночной, то оно теряет стоимость при чем тем больше, чем выше стоимость капитала, присущая данному рынку в период роста (рынок более рискованный).

Рис.2. Влияние на величину относительного мультипликатора выручки стоимости капитала: график 1 – $WACC/WACC_m$ = 0,9; график 2 – $WACC/WACC_m$ = 1,1

В свою очередь, на рис.3 и 4 представлены ситуации возможные в периоде стабильного роста. В общем, для темпов роста и стоимости капитала они аналогичны периоду быстрого роста. Как и ранее, предприятие, в

отношение которого предполагаются более высокие темпы стабильного роста, будет иметь более высокую стоимость (рис.3). Однако если прогнозируются относительно невысокие стабильные темпы роста рынка, то отличие от среднеотраслевого уровня стоимости будет не столь значительным. Таким образом, на растущем рынке более высокой стоимостью обладают предприятия, которые демонстрируют более высокие темпы роста в период быстрого роста.

Предприятие, для которого прогнозируется более низкая стоимость используемого капитала по сравнению со среднерыночной в периоде стабильного роста, также будет иметь более высокую стоимость (рис.4). Однако отличие от среднерыночного значения будет существеннее при более низких значениях стоимости капитала по данным рынка в целом. Таким образом, к моменту достижения стабильных темпов роста рынка предприятие должно зарекомендовать себя на рынке как надежный стабильный партнер, что позволит ему снизить стоимость используемого капитала.

Рис.3. Влияние на величину относительного мультипликатора выручки темпов стабильного роста: график 1 – $g_{st}/_{gstm}$ = 0,9; график 2 – $g_{st}/_{gstm}$ = 1,1

В целом можно говорить о преобладающем влиянии на стоимость предприятия той стратегии, которую оно выбирает в период быстрого роста. На рис.5 показана структура и величина мультипликатора выручки для трех вариантов стратегии в периоде быстрого роста. Уровень коммерческой маржи для всех вариантов составляет 0,15, период быстрого роста – 10 лет, доходность инвестированного капитала – *ROC* = 0,2, стоимость капитала – *WACC* = 0,12. Для периода стабильного роста доходность инвестированного капитала составляет ROC_{st} = 0,16, коэффициент реинвестиций – $К_{pst}$ = 0,2, стоимость капитала – $WACC_{st}$ = 0,1. Варианты отличаются уровнем реинвестиций в период быстрого роста и соответственно темпами

роста, определяемыми как $g = K_p \times ROC$: 1) $K_p = 0{,}4$, $g = 0{,}8$; 2) $K_p = 0{,}3$, $g = 0{,}6$; 3) $K_p = 0{,}2$, $g = 0{,}4$.

Рис.4. Влияние на величину относительного мультипликатора выручки стоимости капитала: график 1 – $WACC_{st}/WACC_{stm}$ = 0,9; график 2 – $WACC_{st}/WACC_{stm}$ = 1,1

Рис.5. Величина и структура мультипликатора выручки

Как видно, наибольший уровень мультипликатора выручки достигается при реализации первого варианта стратегии, для которого характерен больший объем реинвестиций, обеспечивающий более высокие темпы быстрого роста (рис.5). При этом стоимость, создаваемая в период быстрого роста, ниже по сравнению с другими вариантами стратегии вследствие большего оттока денежных средств на реинвестиции. Однако именно такая стратегия создает больший потенциал роста стоимости в периоде стабильного роста рынка.

Кроме того, очевидно, что большее значение относительного мультипликатора выручки при прочих равных условиях имеет предприятие с более высоким значением коммерческой маржи. Исходя из методики построения относительного мультипликатора выручки его величина прямо

пропорциональна величине, отражающей, во сколько раз уровень коммерческой маржи, достигнутый данным предприятием, выше среднерыночного уровня.

Таким образом, полученные зависимости относительных мультипликаторов, используемых в оценке стоимости предприятия, от фундаментальных переменных позволяют устанавливать целевые показатели по отдельным направлениям деятельности предприятия при разработке стратегии его развития.

Список литературы

1. Оценка стоимости бизнеса: учебник / коллектив авторов ; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 320 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов // Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
3. Федорова Т.А. Система рыночных и внутренних индикаторов стратегии формирования стоимости предприятия /Т.А. Федорова // Финансы и кредит. М.:, Издательский дом «Финансы и кредит». 2009. №18 (354). С. 16–25.
4. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.consultant.ru/
5. Федеральный закон от 04.06.2007 г. №82-ФЗ «О банке развития» [Электронный ресурс]. Режим доступа. http://www.consultant.ru/

Федорова Татьяна Александровна, д-р экон. наук, проф., fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

A COMPARATIVE APPROACH TO THE EVALUATION AND FORMATION OF THE MARKET VALUE OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE BASED ON THE RELATIVE MULTIPLIERS

T.A. Fedorova

A comparative approach to the market valuation of innovative enterprises, despite certain limitations apply directly to assessing the value of the enterprise, can be effectively used to control the value of the enterprise on the basis of the relative multipliers.

Keywords: market valuation of the enterprise, the relative multiplier, the formation of enterprise value.

Fedorova Tatiana Aleksandrovna, doctor of economy sciences, professor, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 339:341.018:327.8

ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ

А.А. Белькевич

Даны определения понятия «экономические санкции» с точки зрения законодательств разных стран, исследована мировая история применения санкций, приведена оценка их эффективности, а также выявлены причины неэффективности использования экономических санкций во внешней политике. Особое внимание уделено российскому опыту противодействия экономическим санкциям.

Ключевые слова: экономические санкции, внешняя политика, международная дипломатия, санкционный режим, неэффективность санкций.

В условиях роста неопределенности мировой экономики как системы и попыток экономического передела мира значительный интерес вызывают вопросы применения экономических санкций. Санкции представляются достаточно привлекательным инструментом внешней политики, так как, в отличие от войны, они призваны решать международные конфликты и разногласия с меньшими затратами и человеческими жертвами.

Понятие «санкции» появилось в международном праве в 1920 году вместе с провозглашением Устава Лиги Наций. По своей сути санкции являются формой выражения несогласия стороны, их применяющей, с направлением внутренней или внешней политики государства, против которой они направлены. Традиционно классификация данного инструмента международной дипломатии включает ограничение дипломатических контактов, культурного и научного взаимодействия, экономические санкции. Экономические санкции могут быть использованы в качестве «рычага» для достижения как политических, так и экономических целей.

В международной практике понятию «экономические санкции» соответствуют различные трактовки. В правовой практике ООН, в частности, в статье 41 Устава, используется следующее определение экономических санкций: «Меры, не связанные с использованием вооруженных сил», которые могут включать «полный или частичный перерыв экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио или других средств сообщения, а также разрыв дипломатических отношений» [1].

В российской правовой практике экономические санкции определяются в соответствии с Федеральным законом № 281-ФЗ как «специальные экономические меры», которые «применяются в случаях возникновения совокупности обстоятельств, требующих безотлагательной реакции на международно-противоправное деяние либо недружественное действие иностранного государства или его органов и должностных лиц, представ-

ляющие угрозу интересам и безопасности Российской Федерации и (или) нарушающие права и свободы ее граждан, а также в соответствии с резолюциями Совета Безопасности Организации Объединенных Наций» [2].

Законодательство США содержит целый ряд нормативно-правовых актов, регулирующих применение экономических санкций, однако ни в одном из них не содержится дефиниции данного понятия. Сложившееся доктринальное толкование данного понятия в США основано на трактовке экономических санкций как экономических мер принудительного характера, применяемых в отношении какой-либо страны в целях добиться изменения ее поведения.

Практика же введения экономических санкций используется с давних времен, в частности, древними греками. Например, в 433 году до нашей эры Афинский морской союз ввел санкции против города Мегара, когда древние Афины запретили купцам из этой области заходить в свои порты. Именно этим санкциям отводится важная роль в пагубной для Афин Пелопонесской войне.

В средних веках санкции носили не очень долгосрочный характер, так как интересы правителей постоянно менялись.

Впервые в новой истории к масштабным экономическим санкциям как средству политики прибегнул Наполеон, введя в 1806-1814 гг. году «континентальную блокаду» – тотальный запрет на торговлю с Англией. Это был комплекс мероприятий по блокированию торговли Великобритании, к которому Наполеону удалось привлечь государства континентальной Европы. Торговую блокаду Бонапарт применил в отношении единственного противника, до которого был физически не в состоянии достать. Англия, крупный монополист с экономикой, ориентированной исключительно на экспорт, страдала, и, по оценкам ряда историков, согласилась бы на мир на условиях Наполеона, если бы он не проиграл в русской компании.

В принципе в XIX веке самым распространенным видом экономических санкций была исключительно морская блокада. В период 1827-1914 гг. фактам блокады 21 раз подвергались Португалия, Турция, Нидерланды, Панама, Колумбия, Мексика, Аргентина и Сальвадор. Инициировали блокады выступали: 12 раз Великобритания, 11 раз Франция, Германия, Италия – по 3 раза, по 2 раза Австрия и Россия, а также Чили.

Вплоть до XX века это введение именно экономических санкций было явлением достаточно редким. Свои конфликты государства решали на поле брани. При этом считалось нормальным, что армии воюют, а купцы торгуют. В 1808 году, когда Россия вела войну с Турцией, в черноморские порты прибыл 391 турецкий торговый корабль [3].

После Первой мировой войны возникло всеобщее стремление ограничить вооруженные конфликты и заменить их непрямым воздействием. Помимо торговли, санкции теперь затрагивают транспортное сообщение, дипломатические отношения, визовый режим, замораживание финансовых

активов, гуманитарное, научное и спортивное сотрудничество, членство в международных организациях.

Опыт использования санкций в период между двумя мировыми войнами в целом можно признать неудачным:

1) отказ ряда западных стран отказались торговать с СССР за золото (за конфискацию большевиками иностранной собственности, сворачивание нэпа), сопровождался продолжением закупок зерна и леса и продажей промышленного оборудования, что наоборот способствовало становлению советской военной мощи;

2) введение санкций против Италии в 1935 году Лигой Наций (за агрессию против Эфиопии) не помешало Б. Муссолини временно оккупировать Эфиопию;

3) установление «морального эмбарго» на продажу Москве некоторых технологий президентом Ф. Рузвельтом в 1939 году (за нападение СССР на Финляндию) в целом не дало существенного эффекта;

4) введение запрета в отношении Японией на поставки нефтепродуктов в 1940 году США (за захват части Китая) хоть и стало экономически болезненно, но привело к фатальному атаке Перл-Харбора.

Вторая мировая война, естественно, привела к введению экономических санкций против Германии и Японии.

Эпоха международных санкций наступила после окончания Второй мировой войны. Международные санкции в отличие от других санкций не являются формой международной ответственности, они отличаются от других следующим:

- это всегда действия потерпевшего к правонарушителю, в то время как ответственность может выступать в форме самоограничений правонарушителя;
- целью является восстановление нарушенных прав и обеспечение осуществления ответственности;
- санкции не зависят от воли правонарушителя;
- санкции являются правом потерпевшего [3].

На международном уровне ответственность за введение санкций и контроль за их соблюдением были возложены на Совет Безопасности ООН (статья 41 Устава ООН). То есть санкции, в принципе, могут быть наложены как правительством или президентом одной страны, так и нескольких стран, но официальный международный статус им может приписать только Совет безопасности ООН. С 1945 по 1990 год они устанавливались лишь дважды – в отношении режимов расизма ЮАР и Южной Родезии. После окончания «холодной войны» экономическое давление продолжало оставаться важным внешнеполитическим инструментом. Из 14 случаев применения экономических санкций ООН 12 приходятся на период после 1990 года. Им подверглись: Ирак (с 1990), Югославия (1991-2001), Сомали (с 1992), Ливия (1992-2003), Либерия (с 1992), Ангола (1993-2002), Гаити

(1993-1994), Руанда (1994-2008), Сьерра-Леоне (с 1997), Афганистан (с 1999), Эритрея и Эфиопия (с 2000), ДР Конго (с 2003), Кот-д'Ивуар (с 2004), Судан (с 2004), Ливан (с 2005), Иран (с 2006), КНДР (с 2006) [4].

Решительно осуждая применение военной силы без решения Совбеза, Устав ООН не вводит ограничения на права отдельных государств вводить санкции друг против друга. Данная тенденция проявилась во внешней политике США, которые, оставшись после распада СССР единственной державой с глобальными амбициями и подкреплявшими их возможностями, использовали санкции в качестве одного из основных механизмов обеспечения своих интересов.

По оценкам ООН, в начале XXI века экономические санкции США и других стран «золотого миллиарда» действовали в отношении десятков стран мира, в которых проживает 52% населения планеты. [4] Наиболее затяжной считается экономическая война Вашингтона против Кубы и Северной Кореи.

Кроме санкций США, самый известный пример санкций на национальном уровне – нефтяное эмбарго, введенное 20 октября 1973 года арабскими странами-экспортерами нефти против Запада в попытке заставить его отказаться от поддержки Израиля. Оно, надо сказать, продлилось недолго, поскольку государства-экспортеры, в свою очередь, оказались без средств.

Споры же об эффективности введения экономических санкций ведутся еще со времен Первой мировой войны. Стоит отметить, что введение экономических санкций наиболее эффективно в случае их направленности против нейтральных или дружественных стран (50% успеха – при введении против дружественных стран, 33% – против нейтральных, 19% – против враждебных). При этом, как показывает опыт, еще ни разу не удалось с помощью санкций добиться прекращения военной агрессии со стороны враждебных стран.

Некоторые из санкций, безусловно, достигали своих целей: режим апартеида и коммунистическая система в СССР, все же, пали; в Иране на президентских выборах в июне 2013 года пришел к власти Х. Роухани, обещавший добиться снятия санкций; в Бирме началась либерализация; в Грузии в 2012 году пришли к власти более лояльные к Москве политики.

Примеров же неэффективности санкций в мировой истории гораздо больше.

Классическим таким примером является установление Лигой Наций эмбарго на торговлю с Италией в 1935 году. Инициатором санкций стала Великобритания по причине вторжения Италии в Эфиопию (бывшую Абиссинию). Но данный запрет не привел к желаемым результатам: Италия продолжала торговать со странами, не входившими в Лигу Наций (прежде всего, нацистской Германией).

Также неэффективными оказались санкции против Родезии в 1965-1966 годах. Это были первые санкции, вынесенные ООН. Тогда, в 1965 году ООН признала правительство Родезии нелегитимным и расистским режимом и предложила своим членам ввести экономические санкции, каса-

ющиеся поставок нефтепродуктов и оружия. В качестве ответа из Родезии были запрещены поставки шкур, мяса, асбеста, меди, табака, хрома, что явилось мощным ударом по экономикам стран-членов ООН. На тот момент вне действий ООН оказались Швейцария и ФРГ, так как они не входили в состав организации. Помимо всего этого, часть экспорта уходила в Японию, а нефть и нефтепродукты в Родезию поставлял Иран. После этого, в 1971 году даже США признали неэффективность этих санкций (лишь в 1979 году Родезия пала под гнетом гражданской войны) и возобновили поставки никеля из Родезии для своих компаний.

Среди стран, которые успешно противодействовали экономическим санкциям Запада в последние годы, можно назвать Ирак и Иран. Против первого санкции действовали фактически в 1990-2003 гг. (формально – до 2010 года), против второго – с 1979 года по настоящее время.

Санкции против Ирака стали первой попыткой достаточно широко задействовать ООН для давления после аннексии Ираком Кувейта. 6 августа 1990 года Совет Безопасности ООН принял Резолюцию 661, в которой разрешалось использование против Ирака принудительных мер без использования оружия. Действие санкций распространилось на финансовые потоки, а также товары и каналы экспорта нефти. Влияние экономических санкций на экономику Ирака – страны, зависящей от экспорта нефти, – было очень сильным. Начала наблюдаться девальвация динара в период с 1990 по 1995 года, по отношению к доллару США он упал в 20 раз. Однако с 1996 года, после введения программы «Нефть в обмен на продовольствие», инфляция постепенно стала снижаться, а проблема дефицита сошла на нет.

Постепенно, однако, руководители Ирака выстроили схемы, позволявшие торговать с внешним миром в обход санкций. Ирак заключил соглашения с соседними государствами – Иорданией, Египтом, Турцией, через которые шли поставки нефти из Ирака и импорт в Ирак широкого ассортимента товаров (от машин, оборудования и военной техники до продовольствия и медикаментов). Вашингтону все эти операции были известны, но давление США на соседние с Ираком страны эффекта не давало, что привело к решению о военном вторжении в Ирак.

Иран, находится под санкциями США и их союзников уже 35 лет. Данные санкции против этого государства нельзя полностью считать санкциями ООН. Лишь в начале 2010 года США удалось подключить к санкциям против Ирана ЕС, но Иран за несколько лет ушел с европейских рынков на рынки Китая, Индии, Турции и России.

Негативные явления в экономике Ирана особенно заметны в области добычи нефти из-за запретов на поставки оборудования для данной отрасли. Однако и это не стало решающим фактором «капитуляции» быстро адаптировавшегося Ирана, что для США было крайне неприятным сюрпризом. Иран, по сути, превратился в учебное пособие, показывающее другим странам, как можно обходить санкции Запада. Именно это стало

главной причиной того, что в 2013 году по инициативе американской стороны начались переговоры с Ираном по его ядерной программе. Но даже после начала этих переговоров, блокада с Ирана полностью снята не была, смягчения были символическими.

Куба живет под санкциями с 1960 г., под которые попала из-за экспроприации повстанцами под руководством Фиделя Кастро собственности американских граждан и компаний на острове. В 1962 г. санкции были ужесточены до уровня эмбарго и с тех пор продолжают действовать почти без послаблений. По данным властей Кубы, прямой ущерб от эмбарго за более чем полувека составил около 1 триллиона долларов [5]. Примечательно то, что своей главной цели – смены режима на Кубе – США опять же так и не добились.

Что касается Японии, то санкции против нее также имели неоднозначные последствия. «Ресурсы недр мы решили заменить ресурсами интеллектуальными. В каком-то смысле шок явился даже благом, стимулируя быстрые перемены в промышленности», – писал Наохиро Амая заместитель министра внешней торговли и индустрии Японии [3].

Еще один пример мобилизующего эффекта экономических санкций – СССР. После прихода к власти большевиков страны Антанты организовали морскую и торговую блокаду России, в ответ на которую в декабре 1925 года был выдвинут лозунг индустриализации. Доля импорта в удовлетворении внутренних потребностей СССР как по средствам производства, так и по потребительским товарам, упала до уровня около 2% [5].

Проанализировав опыт применения санкций на односторонней и многосторонней основе, можно утверждать, что потери несут как государства, которые подвергаются подобной мере внешнеполитического воздействия, так и страны, являющиеся их инициаторами (табл.). Так, ущерб стране, против которой использовался данный инструмент, может быть оценен через потери в ее ВВП. При этом в случае коллективных действий стран-инициаторов эти потери были существенно выше, чем при одностороннем их применении.

Исследования, проведенные экспертами Института международной экономики Петерсона, позволили определить основные причины неэффективности использования экономических санкций во внешней политике:

- неадекватность поставленной задаче, когда меры недостаточно жесткие, или отсутствие достаточной поддержки у других стран-участниц;
- внутренняя консолидация населения государства;
- поддержка странами-союзниками государства, против которого санкции инициированы;
- возможность ослабления внешнеполитических связей с другими странами и нанесение ущерба национальным экономическим интересам.

Эволюция подхода Совета Безопасности ООН к использованию экономических санкций идет по пути перехода от всеобщих санкций к целенаправленным. В этих условиях многосторонность – уже не всегда обя-

зательное условие успеха. Подобная эволюция отражает осознание того, что санкции, одобренные Советом Безопасности ООН, всегда имели ограниченный успех в силу разности целей участников организации. На сегодняшний день, последний раз глобальные санкции применялись в отношении Ирака (до 2003 года).

Экономические санкции, введенные в политических целях (до 1990)[6]

Субъект и объект санкций	**Годы**	**Индекс успеха[1]**	**Ущерб объекту (в % ВВП)**	**Соотношение ВВП субъекта и объекта**	**Тип санкций[2]**	**Ущерб субъекту (индекс)[3]**
1	2	3	4	5	6	7
Великобритания пр. Германии	1914-18	12	7.1	1	X, M, F	4
Великобритания пр. России	1918-20	1	4.1	1	X, M, F	3
Лига Наций пр. Парагвая и Боливии	1932-35	6	3.0	224	X	2
Лига арабских стран пр. Израиля	1946-	4	4.1	2	X, M, F	4
Индия пр. Хайдарабада	1948	12	2.0	22	X,F	2
США, Велиобритания пр. Ирана	1951-53	12	14,5	235	X, M, F	1
США, Ю.Вьетнам пр. С. Вьетнама	1954-	1	3.1	358	X, M, F	2
США, Великобритания, Франция пр. Египта	1956	9	3.4	160	X, F	2
США пр. Лаоса	1956-62	9	4.2	4372	F	1
США пр. Кубы	1960-	1	4.4	173	X, M, F	3
ООН пр. Ю. Африки	1962-	6	2.8	130	X, F	3
США пр. Индонезии	1963-66	8	2.0	145	F	1
Великобритания и ООН пр. Родезии	1965-79	12	13.0	1388	X, M, F	3
Нигерия пр. Биафры	1967-70	12	15.2	3	X, M, F	3
Великобритания, США пр. Уганды	1972-79	12	2.6	860	X, M, F	2
США пр. Кампучии	1975-79	1	6.8	2523	X, M, F	1
КНР пр. Албании	1978-83	1	3.3	249	X, M, F	2

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6	7
КНР пр. Вьетнама	1978-88	3	3.5	41	F	1
США пр. Ирана	1979-81	12	3.8	28	X, M, F	3
США пр. Никарагуа	1981-90	8	3.2	1727	X, M, F	3
Нидерланды, США пр. Суринама	1982-88	9	7.8	2565	F	1
Южная Африка пр. Лесото	1982-86	16	5.1	103	X, M	2
США пр. Панамы	1987-90	4	6.0	854	M, F	3
США пр. Гаити	1987-90	6	2.9	2383	F	1
Япония, Германия, США пр. Бирмы	1988-	6	2.1	803	F	1
США, Великобритания пр. Сомали	1988-	4	2.0	1429	F	1
Индия пр. Непала	1989-90	9	4.6	94	X, M	1
США, ООН пр. Ирака	1990-2003	-	48.0	242	X, M, F	4

1 Индекс успеха определяется численным значением от 1 до 16, причем 16 является индексом максимальной эффективности в достижении субъектом поставленной политической цели. Система индексов разработана Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K.A. Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy. Washington, 1990

2 Типы санкций включают финансовые (F), блокирование экспорта из страны-объекта (X) и блокирование импорта в страну-объект (M)

3 Экономический ущерб субъекту санкций определяется индексом в диапазоне от 1 до 4. 1 означает общую прибыль субъекта, 2 – незначительный эффект на его экономику, 3 – умеренные экономические потери, 4 – серьезные потери

Целенаправленные экономические санкции могут применяться против отдельных лиц или преступных групп, компаний, а также для ограничения трансграничных потоков отдельных видов товаров с территорий, охваченных вооруженными конфликтами. Так, в декабре 2000 года Генеральной Ассамблеей была принята резолюция «Роль алмазов в разжигании конфликтов: разрыв связи между незаконной торговлей необработанными алмазами и вооруженными конфликтами как вклад в предотвращение и урегулирование конфликтов». Целью данной резолюции стало ограничение торговли незаконно добытыми алмазами, для предотвращения финансирования поставок вооружений и горючего повстанческими движениями в ряде государств Африки.

Целенаправленные санкции могут также действовать в отношении всех граждан и всех экономических субъектов другой страны, а могут быть секторальными. Как, например, антироссийские санкции 2014 года в отношении трех секторов – военно-промышленного, нефтедобывающего и банковского. В ряде случаев санкции могут быть представлены в виде адресных черных списков.

Если говорить о нашей стране, то Россией, пожалуй, накоплен наиболее богатый опыт противодействия санкциям. Кроме сегодняшних

санкций в связи с событиями на Украине, за последние полвека СССР и Россия официально подвергались им шесть раз:

1) поправка Джексона-Вэника 1976 года (за ограничение эмиграции);

2) бойкот Московской Олимпиады и ограничения на экспорт суперкомпьютеров (за вторжение в Афганистан в 1979 году);

3) ограничение воздушного сообщения и запрет на экспорт оборудования для нефтегазового комплекса (за уничтожение южнокорейского «Боинга» в 1983 году);

4) санкции США против 10 российских предприятий и научных институтов (за сотрудничество с Ираном в ядерной области в 1998 году);

5) санкции США против трех компаний и гражданина А. Сафонова (за военно-техническое сотрудничество с Сирией в 2006 году);

6) замораживание зарубежных активов и запрет на въезд в США и Евросоюз ряда чиновников (за «дело Магнитского» в 2010 году) [3].

Что касается нынешнего введения экономических санкций в результате «Крымского кризиса», то по мере развития конфликта в Украине формулировки оснований, которые разрабатывались и публиковались в связи с политикой России, каждый раз менялись. Изначально это было связано с «действиями, подрывающими территориальную целостность, суверенитет и независимость Украины или угрожающими им». Затем санкции были введены в результате действий России, которые в той или ной степени дестабилизируют положение в Украине. Так, можно проследить определенную эволюцию, связанную с эскалацией конфликта в Луганской и Донецкой областях, а именно – в сентябре 2015 года была опубликована более жесткая первоначальная формулировка введенных санкций, нежели в марте 2015 года.

Нескончаемый поток западных санкций, направленных против России, побудил страну к ответным действиям. 7 августа 2014 года Президент РФ В. Путин подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности России», который запрещает или ограничивает на один год поставку в Россию сельскохозяйственной продукции из стран, присоединившихся к санкциям против России, а именно – Европы, США, Канады, Австралии и Норвегии.

Участие России в практике применения экономических санкций установлено Федеральным законом от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах». С момента вступления данного закона в силу Россия принимала участие в реализации экономических санкций ООН, налагаемых на такие страны, как КНДР, Иран, Эритрея, Ливия.

Кроме того, Россия довольно активно прибегает к этому инструменту в отношении постсоветских стран. Официально Россия вводила санкции один раз: против Грузии после вооруженного конфликта в августе 2008 года, зато частенько вела «продовольственные войны».

Экономические санкции традиционно являются одним из ключевых инструментов внешнеэкономической политики и используются в основном

для оказания экономического давления на какую-либо страну с определенными, как правило, политическими целями. Несмотря на то, что в настоящее время политики многих стран поддерживают идею использования экономических санкций как внешнеполитического инструмента, так как санкции являются более гуманным способом проведения внешней политики, чем война, политика санкций в принципе достаточно уязвима с этической и гуманитарной точки зрения. Поэтому важность продуманного использования экономических санкций в мире существенно возрастает. «Санкции лучше, чем ничего: они более чувствительны, чем просто брань в адрес посла, и менее кровавы, чем ввод войск. Они могут приносить моральное удовлетворение. И иногда они даже работают» [3], – писал в 2006 году лондонский журнал Economist.

Список литературы

1. Устав организации объединенных наций. Глава VII. [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций [сайт]. URL: www.un.org/ru/ sections/un-charter/chapter-vii/index.html (дата обращения 08.02.2016).

2. «О специальных экономических мерах»: Федеральный закон РФ от 30 декабря 2006 г. №281-ФЗ: принят Государственной Думой 22 декабря 2006 года [Электронный ресурс] // Российская газета [интернет-портал]. URL: www.rg.ru/2007/01/10/specmeri-dok.html (дата обращения 05.02.2016).

3. Кречетников А. Насколько доходчив язык санкций? [Электронный ресурс] // Би-би-си, Москва: [сайт]. [29 апреля 2014]. URL: www.bbc.com/ russian/international/2014/04/140429_sanctions_history (дата обращения 08.02.2016).

4. Балуев Д. Эволюция экономических санкций как инструмента внешней политики от Второй мировой войны до санкций против России [Электронный ресурс] // Международные процессы. Том 12. Номер 3 (38). Июль-сентябрь. [сайт]. ГКДЖ http://www.intertrends.ru/thirtyeighth/ Baluev.pdf (дата обращения 07.02.2016)

5. Катасонов В. Экономические войны и экономические санкции (I), (II) [Электронный ресурс] // Фонд стратегической культуры: электронное издание. [04 февраля 2015]. URL: http://www.fondsk.ru/news/2015/01/19/ ekonomicheskie-vojny-i-ekonomicheskie -sankcii-i-31389.html (дата обращения 07.02.2016).

6. Davis L., Engerman, S. Sanctions: Neither War nor Peace // Journal of Economic Perspectives. Vol.17 No. 2, 2003 p.192.

Белькевич Анастасия Андреевна, канд. экон. наук, доц., aak111@mail.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

STUDY OF WORLD EXPERIENCE OF APPLYING ECONOMIC SANCTIONS IN FOREING POLICY

A.A. Belkevich

In article definitions of the concept «economic sanctions» from the point of view of legislations of the different countries are given, the world history of application of sanctions is investigated, the assessment of their efficiency is given, and also the reasons of an inefficiency of use of economic sanctions in foreign policy are revealed. The special attention is paid to the Russian experience of counteraction to economic sanctions.

Key words: economic sanctions, foreign policy, international diplomacy, regime of sanctions, inefficiency of sanctions.

Belkevich Anastasya Andreevna, candidate of economic sciences, docent, aak111@mail.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 65.0

МЕНЕДЖМЕНТ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

В.М. Тихобаев, Ю.В. Фадеева

Менеджмент пользуется преимущественно описательными, качественными методами принятия решений, апеллируя к личным качествам руководителя, в то время как уровень сложности современных бизнес-процессов требует оценки и согласования всего комплекса взаимодействий, что превышает возможности человека. Современные интегрированные системы управления обладают недостаточными адаптационными возможностями, предъявляя в то же время высокие требования к качеству используемой информации. Выход, по убеждению авторов, заключается в возврате к идеям экономической кибернетики. Предлагаются исходные принципы, позволяющие использовать методы технической кибернетики для решения экономических задач. Отмечается высокая эффективность предлагаемого метода, которая проверялась для микроуровня.

Ключевые слова: контроллинг, диспетчирование, интегрированные системы управления, матричная модель, экономическая кибернетика, ограниченная наблюдаемость, альтернативность ресурсов, уровни управления.

Менеджмент охватывает самые различные сферы управления организацией. Наиболее структурно сложившимся его разделом сегодня является контроллинг. Функции его обширны и включают контроль, анализ отчётности, определение направлений развития, поддержание финансовой устойчивости [1, с.203]. В то же время он, как и менеджмент в целом, предлагает преимущественно качественное описание возможных выходов из ситуации «узких мест», ориентируется на опыт и искусство руководителя. Следует признать, что малопродуктивен сам метод исследования: «В корпоративных системах крупного масштаба задача согласования процессов, протекающих в производственной и финансово-экономической сферах по уровню сложности существенно превышает возможности человека»[2]. Однако и современные интегрированные системы управления производством обладают рядом существенных недостатков. Они требуют высокой

точности исходных данных, длительной подготовки персонала, высокой технологической дисциплины. Их адаптационные возможности невелики, что особенно затрудняет решение оперативных задач. Несовершенство календарно-плановых нормативов, которые являются основой систем оперативного планирования, приводит, с одной стороны, к возникновению узких мест, с другой – к росту незавершённого производства, замедлению оборота капитала, снижению производительности труда. По имеющимся оценкам, производственные мощности и трудовой потенциал удаётся использовать не более, чем на 70% [3]. Поэтому очевидна существенная роль регулирования (диспетчирования) производства как заключительного этапа оперативного управления. Сегодня рекомендации по регулированию, как таковому, сводятся к использованию компенсаторов – резервов сроков и ресурсов, закладываемых в расчёты длительности циклов и опережений, досрочное выполнение работ. Методы расчёта компенсаций весьма приблизительны и определяются преимущественно опытным путём. Существует настоятельная необходимость в применении более адекватных количественных методов управления производственными процессами, которые менеджмент в силу своей специфики обеспечить не в состоянии. Немалые резервы управляемости заложены в более полном учёте межпродуктовых связей сложного производства с помощью матричной модели, где под отраслью понимается планово-учётная (номенклатурная) позиция, принятая на данном предприятии. Принцип управления по отклонению от траектории конечного выпуска, которая также может меняться, позволяет создать модели системной динамики, эффективно работающие при различных возмущающих факторах, как-то :

1. Неточное соблюдение плановых норм;
2. Перерывы в работе, брак;
3. Несовершенство календарно-плановых нормативов;
4. Погрешности текущего учёта конечного выпуска;
5. Погрешности, связанные с приближённым характером вычислений;
6. Изменение требуемой структуры конечного выпуска.

Резервы ресурсов, необходимых для регулирования, закладываются на этапе планирования. Модель системной динамики представляет собой неоднородное матричное разностное уравнение [4].

Объединение балансового подхода с кибернетическим принципом управления по отклонению регулируемой величины возвращает нас к хорошо забытым идеям экономической кибернетики, позволяет использовать методы теории автоматического управления для решения экономических задач. Понятие «теория управления» в применении к организационным системам перестаёт быть синонимом менеджмента и получает собственное содержание.

Имеется своя специфика в управлении объектами различной природы. В отличие от технических систем, где параметры уравнений динамики определяются естественными законами и известны достаточно точ-

но, в управлении производством величины, определяющие системную динамику, – ограниченно наблюдаемы. В полностью наблюдаемой системе достаточно планирования, в регулировании необходимости нет. Ограниченная наблюдаемость является объективным законом общественного производства. Пренебрежение им было методологическим просчётом советской экономической модели («план – закон, выполнение-долг, перевыполнение-честь»). Ограниченная наблюдаемость обуславливает неизбежные риски экономической деятельности и позволяет уточнить разницу между планированием и регулированием. Качество плана напрямую зависит от качества нормирования, точности соблюдения норм. При наличии регулирования такой жесткой связи нет. Качество регулирования определяется информационными погрешностями, которые могут меняться от нуля до практически достоверного максимума. Так как точные значения погрешностей ненаблюдаемы, то ограничены методы коррекции динамики, используемые при синтезе технических систем. Цель исследования системной динамики – установление предельной величины уровня наблюдаемости и принятие мер к снижению погрешностей.

Регулирование производства осуществляется на двух уровнях.

Модель системной динамики используется на верхнем, номенклатурном, уровне. Нижний, ассортиментный, уровень включает технологически однородную продукцию, то есть предусматривает достаточность перечня поставляемых ресурсов для любого ассортиментного набора. При постоянной смене ассортимента меняются детальные, а следовательно, и агрегированные нормы расхода относительно заложенных в план. Управление ассортиментом, его структурой в пределах централизованно выделенных ресурсов происходит локально. Принимается, что на нижнем уровне процессы полностью наблюдаемы, и для каждого цикла могут быть использованы известные модели планирования, в том числе - оптимального. На верхнем уровне регулируются пропорции, нарушенные отклонением агрегированных норм и другими перечисленными выше возмущениями. Практически неограниченные возможности по обработке больших объёмов информации позволяют использовать двухуровневую модель в интегрированных структурах.

Системная динамика позволяет снизить информационные риски, вызванные ограниченной наблюдаемостью процессов. Устранять периодически возникающие «узкие места» за счёт «широких» в условиях балансовых ограничений можно, используя принцип альтернативности ресурсов в структуре затрат. В некоторых случаях удаётся получать общее снижение потребных ресурсов, а также требуемую структуру экономического роста. И здесь мы переходим от оперативных к среднесрочным задачам менеджмента. Для отдельного предприятия как открытой системы возможности обеспечить стабильность конечного выпуска за счёт внутренних резервов сравнительно невелики и заключаются в чисто технологических мероприятиях: замене оборудования, повышении квалификации и производительности труда на ра-

бочем месте, совершенствовании учёта и т.д. Нисколько не умаляя важности этой работы, отметим, что подобные мероприятия моделируются изменениями в III-м квадранте матричного баланса и носят локальный характер. Новшество реализуется сплошь и рядом не там, где возникает узкое место. Широкий системный маневр ресурсами требует изменений в I-м квадранте баланса, в структуре внутреннего оборота. Слабая заполненность I-го квадранта, невозможность структурных сдвигов в его границах указывают на перспективность иного пути стабилизации конечного выпуска в условиях риска – альтернативы «собственное производство-внешние закупки». Они охватывают оба квадранта, позволяют по выбору производить или дополнительно закупать те или иные полуфабрикаты, выбирать поставщика. Сам по себе подобный приём – не новинка, однако «искусство менеджмента» не в состоянии учесть всё множество вариантов и их последствий.

Исследования на заведомо некачественной информации показали высокую эффективность предлагаемого метода. Он может использоваться как в реальном времени в помощь планово-диспетчерской службе, так и для моделирования вероятных ситуаций и принятия превентивных мер, обучения персонала и подготовки будущих специалистов.

Список литературы

1. Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: учебник. 2-е изд., М.: ИНФРА_М, 2010. 330с. (Высшее образование).
2. Масленников В.В. Бакалавриат по специальности «менеджмент» в контексте перехода к инновационной экономике. – Управленческие науки/ Научно-образовательный журнал. 2013. №1(6). С.41-43. Финуниверситет при Правительстве РФ
3. Туровец О.Г., Попов В.Н., Родионова В.Н. и др. Организация производства и управление предприятием: учебник / под ред. Туровца О.Г. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. 506 с. (Высшее образование).
4. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем. Тихобаев В.М., Абдикеев Н.М., Тихомиров Н.П. [и др.] М.:ИНФРА-М.2010, CD-R, 320 с. (Научная мысль).
5. Тихобаев В.М., Воскресенская Л.Н., Фадеева Ю.В. Сбалансированное развитие крупных производственных комплексов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки..Тула: Изд-во ТулГУ, 2014. Вып. Ч. С.44-51

Тихобаев Вадим Михайлович, д-р экон. наук, проф., matrix.balance@mail.ru, Россия, Тула, Институт законоведения и управления Всероссийской полицейской ассоциации,

Фадеева Юлия Вячеславовна, канд. экон. наук, fa_2004@mail.ru, Россия, Тула, Институт законоведения и управления Всероссийской полицейской ассоциации

Management uses mainly descriptive, qualitative methods of decision-making, appealing to personal qualities of the head while the level of complexity of modern business processes demands an assessment and coordination of all complex of interactions that exceeds possibilities of the person. The modern integrated control systems possess insufficient adaptation opportunities, making at the same time great demands of quality of the used information. The exit, on belief of authors, consists in return to ideas of economic cybernetics. The initial principles allowing to use methods of technical cybernetics for the solution of economic tasks are offered. High efficiency of the offered method which was checked for microlevel is noted.

Keywords: controlling, a dispetchirovaniye, the integrated control systems, matrix model, economic cybernetics, limited observability, alternativeness of resources, levels of management.

Tikhobaev Vadim Mikhailovich, doctor of economics, professor, matrix.balance@mail.ru, Russia, Tula, Institute of Jurisprudence and Management All-Police Association,

Fadeeva Yuliya Vyacheslavovna, candidate of economics, head of the department, fa_2004@mail.ru, Russia, Tula, Institute of Jurisprudence and Management All-Police Association.

УДК 339.97

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

И.Б. Илюхина, С.А. Ильминская

Нестабильность валютной системы способствует перераспределению кризисных явлений из одних национальных экономик в другие. В современных условиях финансово-экономической турбулентности тема трансформации мировой валютной системы становится особенно актуальной. Целью данной статьи является выделение основных проблем функционирования современной валютной системы и главных причин ее нестабильности на современном этапе развития.

В работе используется статистический метод анализа. Информационную базу составляют статистические и аналитические отчеты международных финансовых организаций.

Ключевые слова: валютная система, валютный рынок, резервные валюты.

Современная международная валютная система (Ямайская система) была создана в 1976 г. и действует по сей день. Основным принципом функционирования ямайской валютной системы был провозглашен переход на плавающие обменные курсы, а также декларировался многовалютный стандарт. При этом многие страны, объявившие о свободной конвертации национальных валют, на деле до сих пор осуществляют валютные интервенции с целью поддержания курса национальной валюты, то есть фактически осуществляют управляемое плавание. Одним из наиболее ярких примеров такого подхода к валютному регулированию являлась политика Банка России, осуществляемая вплоть до конца 2014 г.

Ямайская валютная система предполагала полицентричность. Основным средством международных расчетов в этой системе должны были стать наиболее твердые свободно конвертируемые валюты, и резервное платёжное средство МВФ - SDR. По действующим в МВФ правилам, доля каждой валюты в SDR определяется экономическим потенциалом страны и ролью на мировом рынке. Структура SDR обычно подлежит пересмотру каждые пять лет. Ретроспектива процесса формирования SDR отражена в табл.1. На сегодняшний день котировки SDR эквивалентны стоимости корзины четырех валют: японская йена, доллар США, фунт стерлингов и евро.

В ноябре 2015 г. Исполнительный совет Международного Валютного Фонда завершил периодический пятилетний пересмотр корзины валют, составляющих специальные права заимствования. Основное внимание в ходе пересмотра было сосредоточено на оценке роли китайской валюты в международных платежах и расчетах. Было признано, что юань удовлетворяет выработанным МВФ критериям для включения китайской валюты в корзину SDR. Совет постановил, что с 1 октября 2016 года юань будет включаться в корзину SDR в качестве пятой валюты.

Таблица 1

Вес валют в корзине СДР [5]

Период	Доллар США USD	Евро EUR	Английский фунт GBP	Японская Йена JPY
1999-2000	39%	32%	11%	18%
2001-2005	44%	31%	11%	14%
2006-2010	44%	34%	11%	11%
2011-2015	41,9%	37,4%	11,3%	9,4%

Введение новой корзины SDR с 1 октября 2016 года даст МВФ, его государствам-членам и другим пользователям SDR достаточный подготовительный период для адаптации к грядущим изменениям.

В настоящее время МВФ насчитывает 188 стран-членов. Каждая страна имеет квоту, выраженную в SDR. Квота определяет сумму подписки на капитал, возможности использования ресурсов фонда и сумму SDR, получаемых государством-членом при их очередном распределении. На рис.1 представлено распределение квот фонда среди ведущих стран.

Рис.1 Распределение квот МВФ на 01.01.2015 г. [5]

На сегодняшний день наибольшая доля в МВФ принадлежит США -17,08%. Это позволяет США при желании блокировать любое решение. По регламенту за принятие какого-либо решения в рамках МВФ должно быть подано не менее 85 % голосов, а для блокировки достаточно 15%. Соответственно, у США наибольший объем SDR - около 42,1 млрд. (примерно 65 млрд. долларов). Для сравнения, наименьшая квота у островного государства Тувалу - 1,8 млн. или около 2,78 млн. долларов. После США по размеру квот в фонде следуют Япония (6,13%), Германия (5,99%), Великобритания (4,95%), Франция (4,95%), Саудовская Аравия (3,22%), Китай (2,94%), Россия (2,4%). На долю ЕС приходится 30,3% квот. То есть США, Япония и Западная Европа в целом контролируют более 50% квот, и фактически определяют всю политику фонда. В 2010 г. Совет управляющих МВФ запланировал увеличение квот России, Бразилии, Индии и Китая. Большинство стран ратифицировали это решение Фонда. Однако на конец 2015 г. этот шаг так и не был сделан. Блокируют корректировку Соединенные Штаты Америки, поскольку опасаются, что в случае четырнадцатой корректировки квот блокирующий пакет также получат страны БРИКС. В настоящее время доля стран данной группы в капитале и голосах составляет неоправданно низкие 11,5%. При этом на пять государств, составляющих БРИКС, приходится около 31% мирового ВВП.

Доллар США по-прежнему сохраняет лидирующие позиции в современной валютной системе. Согласно данным Банка международных расчётов, данная валюта пользуется наибольшей популярностью при совершении операций по обмену валюты в международном масштабе. Анализ позиций доллара в мировых резервах (рис.2) позволяют сделать вывод, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе доминирование доллара в резервах стран сохранится.

Рис.2. Динамика доли доллара и евро в мировых валютных резервах в 2000-2014 гг. [5]

В 2014 г. наблюдалось укрепление американской валюты в качестве резервной. В конце 2014 г. она, согласно МВФ, увеличилась с 62,3 до 62,9%, самого высокого уровня с 2009 г. Доля евро, наоборот, сократилась с 22,6 до 22,2%, минимального значения за 13 лет. При этом следует понимать, что МВФ не может учесть в своих отчетах структуру резервов Китая из-за того, что страна не предоставляет информацию.

При этом укрепление позиций доллара многие специалисты считают временным, и прогнозируют движение мировых финансов в сторону валютного разнообразия в резервах. Свидетельством тому служит решение вопроса о включении МВФ китайской валюты в состав специальных прав заимствования (SDR). По оценкам аналитиков агентства Bloomberg, доля юаня в валютных резервах мировых регуляторов на конец 2015 г. составила 2,9%, а к 2025 г. вырастет до 10%.

Тем не менее, следует признать отсутствие в настоящий момент в мировой валютной системе полицентричности, которая декларировалась в ямайских соглашениях. Долларизация экономики — проблема, которая в любой стране способна осложнить проведение независимой денежно-кредитной и валютной политики, поскольку в структуре денежной массы появляется элемент, плохо поддающийся государственному контролю. Иностранные валюты начинают играть значительную роль в качестве инструмента сбережений, наблюдается отток национального капитала. Таким образом, чрезмерная зависимость национальной экономики от доллара угрожает экономической безопасности страны.

По мнению экономистов, главная сила доллара заключается в том, что все нефтяные контракты в мире заключаются исключительно в долларах. И основной способа ухода от долларизации мировой экономики —

перевод крупных сырьевых сделок на национальные валюты. Как известно, серьезные шаги в этом направлении уже предпринимаются в отношениях между РФ и Китаем, Китаем и Аргентиной.

Серьезнейшей проблемой мировой валютной системой следует признать практику валютных войн. Несмотря на то, что ведущие регуляторы высказываются о своей приверженности к рыночному формированию курсов валют, на деле многие из них манипулируют обменными курсами. Под «валютной войной» понимаются действия национальных правительств и центральных банков по осознанному занижению курса национальной валюты с целью защиты собственного рынка от импортных товаров и, в тоже время, создания условий для повышения экспорта товаров собственного производства.

Среди проблем современной мировой валютной системы следует отметить участившиеся валютные кризисы. Отмена валютных ограничений в рамках ямайской валютной системы способствовала росту международной мобильности капитала, которая и стала на определенном историческом этапе движущей силой валютных кризисов. На сегодняшний день природа валютных кризисов определяется следующим обстоятельствами:

- использованием валюты как самостоятельного актива для инвестирования;
- преобладанием роли финансового сектора в формировании доходов общества;
- широким распространением фиктивного финансового капитала;
- значительным масштабом и скоростью перетока капитала с одного валютного рынка на другой;
- усложнением финансовых продуктов;
- преобладанием спекулятивных мотивов поведения рыночных субъектов;
- ограниченностью государственного регулирования финансовых рынков в силу высокой степени интеграции различных стран в мировую экономику.

Валютный кризис представляет собой достаточно опасное явления для развития как национальной так и мировой экономики в целом, поскольку находится во взаимосвязи с кризисами ликвидности, банковскими, долговыми и другими видами финансовых кризисов. Участившиеся в современном мире валютные кризисы являются проявлением нестабильности существующей ныне мировой валютной системы, основы которой были заложены еще в середине прошлого века. Среди основных причин нестабильности мировой валютной системы на сегодняшний день мы можем выделить:

1. Гипертрофированное развитие валютно-финансового сектора.

Одна из глубинных проблем современной мировой экономики заключается в том, что валютно-финансовый сектор в современных условиях развивается по собственным законам, и во многом оторван от исходной материальной базы. Объяснение такой ситуации можно найти в том, что с развитием

средств коммуникации появляются все более широкие возможности для получения спекулятивного дохода, в том числе и на валютных рынках. По оценкам экспертов, ежедневный оборот мирового валютного рынка в десятки раз превышает объем мировой торговли товарами и услугами, в 8-10 раз превышает объем мирового ВВП. На основании исследований валютных рынков, проводимых Банком Международных расчетов каждые три года, можно констатировать, что темпы развития валютного рынка достаточно высоки. Оборот валютного рынка с 1992 по 2013 гг. увеличился в 6,5 раз (рис.3). БМР представляет отчеты раз в три года, информация за 2014-2015 гг. недоступна.

В торговле валютой участвуют все страны мира, однако объемы операций распределены весьма неравномерно. Растет концентрация объемов в небольшом числе финансовых центров. Ведущее место в торговле валютой в 2013 г. занимала Великобритания, далее следовали США, Сингапур, Япония. На пять стран лидеров приходится 75 % объема операций.

2 Искажение рынка деривативов.

Теоретически целью покупки деривативa является не получение самого товара, а страхование от ценовых или валютных рисков на случай непредсказуемого изменения цены. Однако на практике торговля деривативами сильно оторвалась от торговли реальными товарами и осуществляется ради получения спекулятивной прибыли от изменения цены базового товара. Например, ЦБ РФ выяснил, что в последние годы большая часть деривативов российским компаниями делалась не в целях хеджирования, а для снижения процентных расходов по кредитам либо получения дополнительных доходов спекулятивного характера на курсовой переоценке. Многие банки умудрялись продавать существенные объемы внебиржевых валютных деривативов своим клиентам, крупным корпорациям. Реализация рисков у многих привела не только к потерям, но и к появлению валютного долга перед контрагентами.

Рис.3. Среднедневной оборот мирового валютного рынка в 1992-2013 гг. [4]

Валютные операции, совершаемые с помощью производных финансовых инструментов достаточно разнообразны. Динамика развития инструментов валютного рынка представлена в табл.2.

Глобальный рынок валютных деривативов, стагнировавший в 2012–2013 гг., по итогам 2014 г. года прибавил 3,6%. В основном рост приходится на фондовые площадки России и Индии – они дали глобальному рынку валютных деривативов 76% прироста [6]. В России 2014 г. оказался для финансовых рынков достаточно сложным. Однако укрепилось понимание, что без рынка деривативов в периоды высокой волатильности национальной валюты не обойтись. Свидетельством тому является ситуация на валютном рынке в январе 2016 г. Банк России обратил внимание на значительное повышение в этот месяц активности операций во всех сегментах биржевого рынка деривативов на фоне всплеска волатильности на мировых товарных и фондовых рынках и внутреннем валютном рынке. Так, в сегменте валютных фьючерсов и опционов среднедневной объем торгов фьючерсом на курс доллара к рублю увеличился на 24% до 4,9 млрд долларов, а объем торгов фьючерсом на курс евро к рублю — на 7% до 123,4 млн евро [3].

Таблица 2

Динамика основных видов валютных операций [4]

	1992 г.		2013 г.	
	сумма, млрд. долл. США	%	сумма, млрд. долл. США	%
Всего, из них	820	100	5345	100
сделки спот	394	48	2046	38
сделки форвард аутрайт	58	7	680	13
Валютные свопы	324	40	2228	42
Опционы и прочее	44	5	391	7

В январе 2016 г. волатильность на мировом валютном рынке достигла максимума за последние четыре года, лишив инвесторов дешевого способа защититься от рисков на финансовых рынках. Общеизвестно, что от волатильности зависит стоимость валютных опционов и, следовательно, они будут терять привлекательность в качестве инструмента валютных спекуляций. С начала 2016 г. мировые рынки демонстрируют колебания выше среднего, что обусловлено опасениями относительно состояния эко-

номики в Китае и его последствий для мировой экономики. Опционы, дающие держателю право на покупку или продажу актива по заранее установленной цене, становятся невыгодны, поэтому многие отдают предпочтение форвардам.

3. Разрастание долгового кризиса.

Опасность разрастания долгового кризиса является существенной угрозой мировой валютно-финансовой системы. Особенно это связано с долговыми проблемами крупнейших экономик мира. В случае с Европейским валютным союзом разрастание долгового кризиса ставит под угрозу не только целостность этого крупнейшего интеграционного блока, но и дальнейшую роль европейской валюты как альтернативы доллару США. Суммарный госдолг стран «зоны евро» за последние пять лет вырос более чем на 8% и в 2014 г. составил 91,9% к ВВП, причем в 16 странах уровень госдолга превысил 60% ВВП. Прогноз совокупного долга государств еврозоны на 2016 г. составляет уже 92,7% ВВП [4].

Гипотетический долговой кризис в США может обвалить всю мировую экономику, поскольку долги этой страны номинированы в национальной валюте, имеется возможность погашения долга через расширение эмиссии доллара и его девальвацию. Сложись такая ситуация, экономики всех стран мира, большая часть валютных резервов которых представлена долларами, ждет серьезный удар. На конец января 2016 г. размер государственных заимствований США превысил отметку в 19 трлн. долл., что превышает ВВП страны. За последние семь лет государственный долг США увеличился почти вдвое. Однако, данная ситуация не представляет собой угрозы для мировой экономики пока кредиты погашаются и обязательства выполняются. На сегодняшний день казначейские облигации США являются наиболее стабильным и привлекательным видом инвестиций для участников мирового финансового рынка. Даже Россия вновь увеличивает вложения в госдолг США.

4. Нестабильность курсов ведущих мировых валют.

Наиболее популярным и не теряющим десятилетиями своего значения на валютном рынке является американский доллар. Если в 1998 г. удельный вес доллара в объеме торговли равнялся 86,8 %, то в 2013 г. - 87%. Несомненно, лидерство доллара обеспечивается не только экономическими, но и политическими, военными, культурными и другими факторами. Второе место уверенно занимает евро, за последние годы его удельный вес несколько снизился. В 2001 г. на евро приходилось 37,9 % оборота торговли, в 2013 г. - 33,4 %. Японская йена и английский фунт также уверенно занимают третье и четвертое места, их позиция меняется со временем весьма незначительно. Данные по валютам, являющимся лидерами мирового рынка, представлены в табл.3.

Таблица 3

Валюты – лидеры мирового валютного рынка [4]

Валюта	1998		2013	
	уд. вес, %	рейтинг	уд. вес, %	рейтинг
Доллар США (USD)	86,8	1	87,0	1
Евро (EUR)	…	2	33,4	2
Японская йена (JPY)	21,7	2	23,0	3
Фунт стерлингов Великобритании (GBP)	11,0	3	11,8	4
Австралийский доллар (AUD)	3,0	6	8,6	5
Швейцарский франк (CHF)	7,1	4	5,2	6
Канадский доллар (CAD)	3,5	5	4,6	7
Мексиканское песо (MXN)	0,5	9	2,5	8
Юань - ренминби (CNY)	…	30	2,2	9
Новозеландский доллар (NZD)	0,2	17	2,0	10
Шведская крона (SEK0	0,3	11	1,8	11
Российский рубль (RUB)	0,3	12	1,6	12
Другие валюты	63,7		16,3	
Итого	200		200	

Примечание: итог составляет 200%, поскольку в каждой сделке участвуют две валюты

Нестабильность курсов ключевых мировых валют является существенной и трудноразрешимой проблемой современной валютно-финансовой системы. На представленном ниже рис.4 проиллюстрирована динамика изменения индекса эффективного обменного курсов доллара США и евро в течение 10 лет.

Рис.4. Динамика изменения эффективных номинальных курсов доллара США и евро в 2005-2014 гг. [4]

Эффективный курс ведущих мировых валют демонстрирует весьма высокий уровень нестабильности, что мешает выполнять им функцию всеобщего эквивалента стоимости.

Относительно недавно экономисты прогнозировали уход «евро» с финансовой арены и то, что доллар займет место единой мировой валюты. Однако можно найти и свидетельства того, что американский доллар близок к рецессии. Например, непрекращающийся рост государственного долга США. Евро в свою очередь имеет неоднозначные перспективы по причине того, что экономические проблемы некоторых стран Еврозоны негативно воздействуют на общую экономическую ситуацию.

Кроме того вес азиатского региона на международной экономической арене продолжает расти. В МВФ уже признали значительную роль юаня в глобальной финансовой системе. Валюта КНР должна стать общепризнанной резервной валютой. Это приведет к пересмотру центральными банками многих стран, в том числе и Банком России, структуры золотовалютных резервов.

Регулярно за валютной структурой международных расчетов следит международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей (SWIFT). Ежегодно через SWIFT проходит 2,5 млрд. платежных поручений. Картина, представляемая SWIFT, достаточно репрезентативна.

Таблица 4

Доля основных валют в международных платежах и расчетах (% от общих стоимостных оборотов) [4]

Валюта/Страна	01.12.2012	01.12.2013	01.12.2014
Евро /ЕВС	33,48	33,21	28,3
Доллар /США	40,17	39,52	38,6
Фунт стерлингов /Великобритания	8,55	9,13	7,29
Иена /Япония	2,56	2,51	2,69
Доллар /Австралии	1,85	1,83	1,95
Франк /Швейцарии	1,83	1,45	1,42
Доллар /Канада	1,80	1,80	1,75
Юань /Китай	0,63	1,12	2,17

Как видно из табл.4, главенствующие позиции в международных платежах и расчетах продолжает занимать доллар США. Второе место в этом ряду за «евро» в течение всего времени существования данной валюты. Евро как коллективная валюта обслуживает торговые и финансовые отношения внутри валютного союза и в рамках всего Европейского союза. При этом если рассматривать отдельно платежные и расчетные операции в «евро», проводимые вне границ ЕС, то указанная в таблице доля будет значительно меньше.

Существенным моментом при анализе данных табл.4, является динамика доли юаня в международных платежах и расчетах. Если в конце 2012 г. она составляла только 0,63%, и китайская валюта занимала лишь 13 место в списке ведущих валют, то за 2013 г. доля юаня увеличилась почти в 2 раза и достигла значения 1,12% [1]. Согласно оценкам специалистов SWIFT, уже к началу 2015 г. китайская валюта обошла доллар Канады и доллар Австралии и оказаться на пятом месте, после иены Японии.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что в современной мировой экономике ни доллар США, и ни какая-либо другая национальная денежная единица не способны выполнять все функции мировой валюты. То, что нынешние страны-эмитенты мировых резервных валют и, в первую очередь США, активно препятствуют реформированию МВФ и всей валютной системы, лишь способствует разрастанию кризиса в этой сфере. По мнению многих финансистов давно назрела необходимость в переходе к новой форме мировой валютной системы. Однако, как свидетельствует история, такие перемены являлись результатом сложных и длительных переговоров.

Список литературы

1. Касатонов В. Наступление юаня: валютные свопы [Электронный ресурс]. URL: m.fondsk.ru/news/2014/09/24/ (дата обращения 15.02.2016).
2. Мировая экономическая статистика [Электронный ресурс]. URL: http://ru.tradingeconomics.com. (дата обращения 18.02.2016).
3. Состояние внутреннего финансового рынка в январе 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/cond_dfm/cdfm_1601.pdf. (дата обращения 22.02.2016).
4. Bank for International Settlements (BIS) [Электронный ресурс] URL: http://www.bis.org. (дата обращения 22.02.2016)
5. The International Monetary Fund (IMF) [Электронный ресурс] URL: http://www.imf.org. (дата обращения 22.02.2016)
6. The World Federation of Exchanges, WFE [Электронный ресурс]. URL: http://www.world-exchanges.org. (дата обращения 22.02.2016)

Илюхина Ирина Борисовна, канд. экон. наук, доц., irboil@mail.ru, Россия, Орел, Финансовый университет при Правительстве РФ (Орловский филиал),

Ильминская Светлана Александровна, канд. экон. наук, доц., ilminskaya_svetl@mail.ru, Россия, Орел, Финансовый университет при Правительстве РФ (Орловский филиал)

MAIN PROBLEMS OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT WORLD CURRENCY SYSTEM

I.B. Ilyukhina, S.A. Ilminskaya

Instability of a currency system promotes redistribution of the crisis phenomena from one national economies in others. In modern conditions of fi-nansovo-economic turbulence the subject of reforming of a world currency system becomes especially actual. The purpose of this article is allocation of the main problems of functioning of a modern currency system and main the reasons of its instability at the present stage of development.

In work the statistical method of the analysis is used. Information base is constituted by statistic and analytical reports of the international financial organizations.

Keywords: currency system, foreign exchange market, reserve currencies.

Iliykhina Irina Borisovna, candidate of economic sciences, docent, irboil@mail.ru, Russia, Orel, Financial University under the Government of the Russian Federation (Orel branch),

Ilminskaya Svetlana Aleksandrovna, candidate of economic sciences, docent ilminskaya_svetl@mail.ru, Russia, Orel, Financial University under the Government of the Russian Federation (Orel branch)

УДК: 339.72

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО ВЫВОЗА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Л.Г. Чувахина

Рассматривается проблема утечки капитала из России. Отток капитала сдерживает экономического развития страны, испытывающей нехватку инвестиционных ресурсов. Решение проблемы возвращения нелегально вывезенных денежных средств в Россию является одной из приоритетных задач для страны.

Ключевые слова: отток, утечка капитала, инвестиции, оффшорные юрисдикции, амнистия капитала

Проблема нелегального оттока капитала из России находится в фокусе внимания с начала 1990-х годов. Получение права осуществления внешнеэкономической деятельности без специальной регистрации (Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. №213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР») подтолкнуло российских предпринимателей к вывозу капитала за рубеж, часть из которого не обладала достаточной легитимностью. В качестве одного из основных инструментов нелегального вывоза капитала использовались внешнеторговые контракты. С их помощью предприниматели стремились создать зарубежную так называемую экспортно-импортную инфраструктуру для обеспечения своего доступа к мировым рынкам и кредитным ресурсам. Учитывая, что, согласно российскому законодательству подобные действия не противоречили Закону, бизнес «вынужден» был для создания за рубежом иностранных резервов вывозить капитал, используя нелегальные схемы.

Мотивы вывоза капитала в 1990-е гг. сводились к попыткам «защиты» от национальных рисков, стремлению предпринимателей вывести капитал из оборота контролируемых предприятий и «укрыть» его за рубежом, объясняя свои действия «критическим» состоянием экономики, неблагоприятными условиями для ведения бизнеса и инвестиционной деятельности, «незащищенностью» капиталов в условиях политической нестабильности, «бесперспективностью» внутреннего инвестирования из-за недостаточной рентабельности инвестиций внутри страны. Отсюда – «попытки» найти более прибыльное вложение капитала за рубежом с целью «защиты» имущества и получения доходов. Стремясь обезопасить свои денежные средства российские предприниматели не «хотели» учитывать тот факт, что в условиях экономической нестабильности вывод из страны активов дестабилизирует систему макроэкономического регулирования, ведет к реальному сокращению ресурсов для экономического роста, создавая условия для нарастания кризисных явлений в российской экономике. Вывезенные из страны и переведенные из собственности предприятий в личную собственность их владельцев или главных менеджеров денежные средства, использовались в большинстве своем для личного потребления и приобретения собственности за рубежом, или для вложения в капитал разных компаний путем приобретения их акций. Во многом подобным действиям сопутствовала процветавшая в стране криминальная коррупционная деятельность, стимулировавшая бесконтрольный вывоз капитала, процесс сокрытия доходов и отмывания денежных средств за границей. Лица, совершившие преступления, старались сохранить, обезличить и придать вид законного происхождения преступным доходам, а также по возможности исключить ситуации наложения ареста и конфискации в рамках уголовного преследования со стороны правоохранительных органов.

Во второй половине 1990-х годов отток капитала не был приостановлен. Напротив интерес к вывозу капитала возрос в условиях высоких налоговых ставок (в 1998 г. ставка НДС -20%, налога на прибыль -35%), неэффективности налогового законодательства, инфляции, переходящей подчас в гиперинфляцию, постоянного ожидания девальвации национальной валюты, жесткой кредитной политики, нарастания страховых рисков, во многом вызванных перманентной финансово-экономической и социально-политической нестабильностью. И что самое главное – отток капитала постепенно приобрел массовый характер. По мнению ряда российских экспертов, в 1990-е гг. ежегодный вывоз капитала достигал 20-30 млрд.долл. Вывоз капитала покрывался ввозом частного портфельного капитала и долговыми заимствованиями государства. Отток капиталов затягивал процесс перехода к финансовой стабилизации в стране, усиливая зависимость государства от иностранных займов и создавая угрозу критического нарастания внешнего долга.

Во многом бегство капитала было обусловлено навязанными МВФ мерами и рецептами по либерализации российской экономики при одновременном активном участии финансовых и, прежде всего, банковских

кругов Запада в налаживании каналов оттока российского капитала за рубеж. Речь может идти о передаче «опыта» представителям российского банковского бизнеса в реализации проектов в оффшорных юрисдикциях, в осуществлении фиктивных внешнеторговых контрактов.

Основные ресурсы для нелегального вывоза капитала были сосредоточены в экспортноориентированных отраслях и, в первую очередь, в топливно-энергетическом секторе экономики, с которым было связано свыше половины нелегального оттока капитала. Часть валютной выручки от экспорта энергоресурсов оседала за рубежом.

Заметную роль в процессе нелегального вывоза капитала играли уполномоченные банки, обладавшие генеральной лицензией на перевод денежных средств на счета банков за пределами территории России. При этом речь идет о выводе с помощью банков капиталов не только своих клиентов, но и о переводе своих собственных банковских активов в виде межбанковских кредитов бюджетных средств, депозитов физических лиц. Следует отметить, что для вывода капитала российскими бизнесменами за рубежом создавались банки-нерезиденты для установления корреспондентских отношений с уполномоченными банками. В качестве канала вывода средств из создаваемых на деньги российских предпринимателей банков использовались дилинговые операции на рынке иностранных валют. Другим каналом нелегального вывода капитала являются кредитные операции. Речь идет, во-первых, о невозврате нерезидентами полученных от российских банков кредитов и таким образом перевода денежных средств на счета резидента в банке за пределами России; во-вторых, о завышении процентов по кредиту и переводе денег на счета резидента в зарубежных банках.

Основная часть капитала уходила в страны с высоким уровнем развития с целью обеспечения сбережений, для покупки недвижимости и открытия счетов и депозитов в банках –нерезидентов. Наиболее интенсивно российский капитал вывозился в Великобританию, Испанию, Канаду, Нидерланды, США, Финляндию, Швейцарию, Чехию, Венгрию, а также в страны Балтии.

Вывоз капитала в оффшорные зоны, в первую очередь, на Кипр, осуществлялся для вывода прибыли из-под налогообложения. Наряду с возможностью минимизации налогов важным является принцип конфиденциальности, в частности, использование не реальных, а номинальных контрагентов, выпуск акций на предъявителя без указания номинальной стоимости, что привлекает капиталы, полученные незаконным путем.

«Бегущие» за рубеж денежные средства оседали на депозитных, трастовых, расчетных и иных счетах в банках-нерезидентах, владельцами которых нередко являлись граждане России. Значительная часть нелегально вывозимых средств шла на приобретение имущества. Тратя ежегодно порядка 5-6 млрд.долл., Россия заняла второе место в мире после Германии по сумме заграничных активов, вкладываемых в жилую недвижимость. Российские предприниматели осуществляли прямые и портфельные

инвестиции, вкладывая средства в зарубежные компании и скупая казначейские ценные бумаги. Нередко созданные за рубежом с российским участием предприятия использовались для участия в международном отмывании денег, получаемых от наркобизнеса и других сфер преступной деятельности по разным оценкам, в 90-гг. российские криминальные группировки «отмывали» ежегодно за границей около 3 млрд. долл.

Макроэкономические последствия вывода капитала из России проявились в сокращении объемов инвестиций в основные фонды, в росте внешней задолженности страны. В 1990-е гг. утечка капитала превосходила объем инвестиций в основной капитал в 2,5раза. За 1993 -2003гг. из страны было вывезено нелегальным путем капитала на сумму, превышающую 300 млрд. долл., а по оценкам западных экономистов на сумму порядка в 500 млрд. долл. США. [1] Называемая сумма сегодня кажется мизерной в сравнении с ежегодным нелегальным оттоком капитала из России в последние годы. Между тем, именно политика невмешательства в бесконтрольный нелегальный вывоз капитала проводимая в рассматриваемые годы создала условия и обозначила нелегальный отток капитала в качестве характерной тенденции развития современной финансовой системы России.

Таким образом, главными факторами, провоцировавшими бегство капитала из России, явились, во-первых, попытки извлечения более высокой прибыли при меньших рисках; во-вторых, желание скрыть реальные доходы от налогообложения, значительная часть которых создавалась путем криминальной и коррупционной деятельности; в-третьих, отсутствие доверия к национальной валюте; в-четвертых, стремление к созданию прочной финансовой базы для последующей эмиграции из России.

Чистый ввоз/ вывоз капитала из России в 2005 – 2013 гг., в млрд долларов США

	Частным сектором	Банками	Прочими секторами	В т.ч. ино-стр. активы	В т.ч. иностр. пассивы	«Чистые ошибки и пропуски» платежного баланса
2005	–0,3	5,9	–6,2	-56,4	55,2	-5,0
2006	43,7	27,5	16,1	-56,3	61,2	11,2
2007	87,8	45,8	42,0	-93,6	145,4	-9,7
2008	–133,6	–55,2	–78,3	-174,2	98,9	-3,1
2009	–57,5	–32,2	–25,3	-53,3	34,3	-6,4
2010	–30,8	15,9	–46,7	-62,9	25,4	-9,1
2011	–81,4	–23,9	–57,4	-107,7	58,9	-8,7
2012	-54,6	18,5	-73,1	-102,6	39,8	-10,3
2013	-62,7	-6	-56,7	-154,4	109,4	-11,7

Источник: Составлено на основе статистических данных годовых отчетов Банка России

Превалирование оттока капитала над его притоком означает реальное сокращение средств для роста экономики страны. Из-за бегства капитала происходит падение объема и темпов роста ВВП, резкое ухудшение показателей платежного баланса, снижение устойчивости всех сегментов денежного рынка, в частности, сокращается предложение валюты на внутреннем рынке, что не позволяет установить реальный обменный курс рубля. Становится проблематичным наращивание международных резервов страны. Утечка капитала приводит к дефициту ликвидности в банковской системе, сокращению размеров кредитования реального сектора экономики, к образованию дефицита бюджета, к проблемам в вопросах обслуживания государственного долга. В условиях отсутствия свободных денежных средств для покрытия внешнего долга страна вынуждена использовать международные резервы или внешние заимствования при одновременном сведении к предельному минимуму жизненно важных импортных закупок [2].

Чистый отток частного капитала из России в 2008 г. составил 133,6 млрд.долл. Основная часть капитала «уходила» через оффшорные зоны и создаваемые в них оффшорные коммерческие банки. Банковский сектор страны вывел за рубеж за год 55,2 млрд.долл. США. [3] Основная часть оттока капитала в 2008 г. произошла в четвертом квартале, как результат начавшегося мирового финансово-экономического кризиса и почти четырехкратного падения цен на сырую нефть, основного товара российского экспорта.

В следующем 2009 г. отток частного капитала сократился по сравнению с предыдущим годом более чем в 2раза, составив 57,5 млрд.долл. США [3]. Однако это не означало принципиального изменения состояния финансового рынка. Сокращение размеров вывоза капиталов в первой половине года было вызвано, в первую очередь, принятием в конце ноября 2008 г. решения о необходимости введения контроля за движением средств, выделяемых банкам государством для поддержания их деятельности во время кризиса. Согласно требованиям Банка России о хранении банковскими институтами определенной суммы в валюте на его счетах, российские банки столкнулись с ограничением возможности свободного перевода рублевых средств в зарубежные валютные активы. Отмена 1 июля 2009 г. ограничений по размеру зарубежных валютных активов привела уже в июле того же года к беспрецедентному по своим масштабам выводу 30 крупнейшими российскими банками в иностранные активы свыше 75% своих валютных средств с беспроцентных счетов Банка России [4].

Начиная с 2010 г. вывоз капитала начал опять расти. Чистый отток капитала из России в 2010 г. составил 30,3 млрд долл. Только в четвертом квартале «утекло» 22,7 млрд.долл. что подтверждает наличие неблагоприятных тенденций в развитии экономики. Отток капитала в размере 46,7 млрд.долл. был вызван финансовой деятельностью небанковского сектора, прежде всего, сворачиванием проектов иностранными инвесторами и сла-

бым спросом на внешние займы со стороны российских компаний. В то же время банки ввезли капитала больше, чем вывезли, обеспечив по итогам года ввоз капитала в страну в объеме 15,9 млрд долл. США [3]. Между тем нельзя не отметить, что уже в четвертом квартале 2010 г. позитивная тенденция ввоза капитала в страну банками была нарушена. За последний квартал 2010 г. частные компании вывезли из страны 16,5 млрд. долл., банки – 6 млрд долл. В 2011 г. тенденция нарастания вывода капитала сохранилась. Чистый отток капитала из России за 2011 г. составил 81,4 млрд.долл., что более чем в 2,5 раза превышает показатель предыдущего года. Основной вклад в формирование отрицательного сальдо ввоза – вывоза капитала в 2011 г. как и в 2010 г. внес небанковский сектор экономики путем покупки активов за рубежом, выплаты ранее реструктуризированных внешних долгов предприятий, путем размещения за границей накопленных средств, в том числе экспортной выручки. По итогам 2011 г. чистый вывоз капитала небанковским сектором составил 57,5 млрд долл. Только в четвертом квартале компании вывели из России 30,3 млрд долл. Банковский сектор вывел капитала в размере 23,9 млрд долл [3]. При этом банки нарастили иностранные активы более чем на 30 млрд долл., увеличив иностранные пассивы всего лишь на 7,6 млрд долл. Поскольку многие крупные российские компании зарегистрированы в оффшорных юрисдикциях, кредитование или покупка облигаций таких компаний банками отражалась на их балансах как кредит нерезидентам и регистрировалась в официальной статистике как отток капитала. Иными словами, банки выводили финансовые средства, кредитуя нерезидентов. Нередко банки кредитовали российские компании, зарегистрированные в оффшорных юрисдикциях. В 2011 г. ожидалось, что рост цен на нефть с 92,8 до 106,3 долл. за баррель с января по август 2011 г. и укрепление рубля будут способствовать привлечению в Россию новых инвестиций, однако на практике получилось иначе. Российские нефтяные компании еще активнее стали выводить значительную часть прибылей за рубеж. При этом вывод капитала заметно превысил возросшие вложения иностранных инвесторов в российские ценные бумаги. Таким образом, отрицательное сальдо движения капитала могло стать, с одной стороны, результатом того, что объем «спекулятивного» притока был настолько невелик, что не мог конкурировать с оттоком российского капитала; с другой – увеличение вывоза средств из России было настолько значительно, что, даже в условиях заметного роста привлекательности российского финансового рынка для иностранных инвесторов, привело к дефициту денежных ресурсов.

В 2012 г. чистый отток капитала из России составил 53,9 млрд долл. Основная часть капитала была вывезена в первом квартале 2012 г. в размере 33,3 млрд долл. В 2012 г. банковский сектор по итогам года зафиксировал чистый ввоз капитала в 18,5 млрд долл. США [3]. Банки активно занимали деньги за рубежом, что и обеспечило приток денежных средств в

Россию. Высокие показатели оттока капитала явились следствием сохранения тенденции увеличения потоков финансовых средств, направляемых за рубеж небанковскими институтами. В 2011-2012 гг. наступили сроки возврата ранее реструктуризированных внешних долгов предприятий. При этом отток капитала не носил характер «панического бегства», как это имело место в 2008 г. Деньги уходили из страны «медленно», но они уходили, а не реинвестировались. Причем происходило это на фоне высоких цен на нефть и хотя невысоких, но все же позитивных темпов роста российской экономики, что по сути означало снижение уровня доверия к российской финансовой системе.

В 2013 г. чистый отток капитала составил 59,7 млрд долл. США. При этом небанковские институты вывели за рубеж 52,1 млн долл., банки – 7,6 млрд долл. В 2014 г. из России было вывезено 153 млрд долл., из них в четвертом квартале – 72,9 млрд долл., что больше показателя за весь 2013 г. В течение первых трех кварталов отток капитала был направлен на погашение банками обязательств перед иностранными кредиторами в размере 16,1 млрд долл., в четвертом квартале – порядка 11,8 млрд долл. Таким образом, долговая нагрузка была снижена в размере 27,9 млрд. долл. В небанковском секторе объем продажи активов и выплаты долгов был еще более значителен и составил 34,8 млрд долл., что свидетельствует в большей степени о вынужденной выплате средств по долговым обязательствам, нежели исключительно о «бегстве» капитала [5]. Между тем число богатых россиян, инвестирующих в США, в 2014 г. выросло вдвое, в Великобританию – более чем в половину [6]. Отток капитала в четвертом квартале вырос на фоне падения курса рубля, а также существенного сокращения притока инвестиций в Россию. По мнению аналитиков, во многом масштабный отток капиталов из страны был вызван падением цен на нефть, а также введением Западом санкций в отношении России. Резкое снижение цен на нефть обрушило курс рубля, привело к росту спрэдов по кредитным дефолтным свопам на суверенные облигации, что ускорило процесс оттока капитала [7]. В определенной степени негативный тренд был вызван и ажиотажным спросом населения, скупавшего в огромных количествах доллары США и евро в целях конвертации сбережений в валюту, так называемое «бегство» от национальной валюты без пересечения границ государства [8]:

Бегство капитала из России в 2013-2015 гг. происходило на фоне все более отчетливо прослеживающейся сегодня прямой зависимости между сокращением прямых иностранных инвестиций и оттоком капитала. Иностранные инвесторы считают инвестиционные вложения в российские активы рискованными, опасаясь за их сохранность. Во многом это объясняется преимущественным вложением иностранных инвестиций в краткосрочные операции на фондовом рынке, являющиеся спекулятивными по своей природе. А, как известно, приток капитала на фондовый рынок ис-

пользуется для скорейшего «отмывания» ранее несанкционированно вывезенных из страны средств. В этой связи, очевидно, не стоит рассматривать иностранное инвестирование в качестве серьезного фактора стабилизации и тем более повышения эффективности и модернизации для экономики России. В нынешних нестабильных условиях развития мирового хозяйства, неспособности окончательного преодоления развитыми странами долгового кризиса при одновременном введении санкций в отношении России под «давлением» США вряд ли можно рассчитывать на какие-либо позитивные сдвиги в политике иностранных инвесторов. Инвестиции в Россию почти непрерывно снижаются с середины 2013 г. В 2015 г., согласно предварительным оценкам Минэкономразвития России, спад инвестиций составил 10%. Ожидается дальнейшее сокращение иностранного инвестирования как минимум до 2017 г.

Чистый отток капитала из России в 2015 г. составил, по данным Банка России, 56,9 млрд долл. США, что почти в 2,7 раза меньше, чем в 2014 г. В отличие от предыдущих лет главной составляющей в структуре чистого вывоза капитала стало погашение частного внешнего долга, которое осуществлялось как за счет продажи иностранных активов, так и за счет средств, аккумулируемых по операциям текущего счета. Предполагается, что в 2016 г. показатель оттока капитала не превысит 60 млрд.долл.США.

Сокращение оттока капитала вызвано не улучшением финансово-экономической ситуации в стране, а просто «отсутствием» свободных средств для вывода из страны в условиях резкого удешевления цен на нефть на мировом рынке и спада в экономике.

Сегодня серьезно стоит вопрос о возвращении средств, незаконно вывезенных из страны. 1 июля 2015 г. начал действовать Закон об амнистии нелегального имущества и капиталов. Согласно Закону, под амнистию попадают нарушения, совершенные до 1 января 2016 г. Речь идет о незаконном вывозе денежных средств за рубеж, уклонении от таможенных платежей, налогов или сборов, а также о создании так называемых фирм-однодневок. Возвращение денег или имущества в Россию не является обязательным условием амнистии. Необходимо лишь вывести средства из оффшоров, а также из стран, с которыми Россия не имеет соглашения об исключении двойного налогообложения. Между тем с момента объявления амнистия она не стала «привлекательной» для тысяч владельцев зарубежных счетов, акций и собственности. Амнистия капиталов оказалась почти не востребованной российским бизнесом. Декларировать имущество согласились лишь несколько сотен человек. В связи с этим Госдума РФ в декабре 2015 г. приняла законопроект о продлении амнистии капиталов до 30 июня 2016 г. Кроме того, Минфином России в феврале 2016 г. предложено внести поправки в действующий Закон, согласно которым следует «оградить» от репатриации ценные бумаги и имущество.

Амнистия должна стать обязательной только по отношению к денежным средствам. Однако вряд ли принятие поправок, предложенных финансовым ведомством, приведет к «активности» предпринимателей и увеличению числа желающих добровольно легализовать денежные средства, хотя в условиях нынешней геополитической обстановки возможность возвращения денег в Россию существует, учитывая повышение рисков сохранности частного капитала российского происхождения в иностранной юрисдикции. Пока же российские олигархи не спешат возвращать деньги в страну. По существующим оценкам, богатейшие люди России держат наличными и на депозитах примерно 1,2 трлн долл. США. Порядка 600 млрд долл. США вложены ими в акции предприятий, значительная часть которых зарегистрирована в оффшорах [9].

Список литературы

1. Pelto, E. Cyprus investment flows to central and Eastern Europe-Russia Direct and Indirect Investments via Cyprus to CEE/ E.Pelto, P.Vahtra, K.Liuhto//Electronic Publications of Pan-European Institute www.tukkk.fi/pei/-2003
2. Чувахина Л.Г. Масштабы утечки капитала из России / Академия бюджета и казначейства Минфина России // Финансовый журнал. 2010. №4. С.25 - 34.
3. Отток капитала и состояние инвестиционного климата России [Электронный ресурс] / Финансовая газета. Режим доступа: http://fingazeta.ru/financial_markets/ottok-kapitala-i-sostoyanie-investitsionogo-klimata-rossii-193935
4. Банки проявили иностранную активность // Коммерсантъ. №152(4207) от 20.08.2009
5. Дедолларизация углубляется: Россия скупает золото и продает облигации США [Электронный ресурс] / АгитПРО. Режим доступа: http://agitpro.su/dedollarizaciya-uglublyaetsya-rossiya-skupaet-zoloto-i-prodaet-obligacii-ssha/
6. Что будет с оттоком капитала из России в 2015 г. [Электронный ресурс] / Аргументы и факты AIF.RU. Режим доступа. http://www.aif.ru/dontknows/actual/1449325
7. Доклад об Экономике России, №33 от 01.04.2015 г. [Электронный ресурс] / World Bank. Режим доступа. www.worldbank.org/
8. Антюфеев Л. Отток капитала из России превысил исторический максимум [Электронный ресурс] / Блокнот. Режим доступа: bloknot.ru/e-konomika/ottok-kapitala-iz-rossii-v-minuvshem-godu-okazalsya-samy-m-masshtabny-m-za-v
9. Гладунов О. Капитальная утечка [Электронный ресурс] / Свободная Пресса. Режим доступа : http://svpressa.ru/economy/article/90593/

Чувахина Лариса Германовна, канд. экон. наук, доц., l-econom@mail.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве РФ

FACTORS AND CONDITIONS OF ILLEGAL EXPORT OF CAPITAL FROM RUSSIA

L.G. Chuvakhina

The article deals with the problem of capital flight from Russia. The outflow of capital hampers the economic development of the country which lacks a shortage of investment resources. The solution of the problem of returning illegally exported funds in Russia is one of the priorities for the country.

Keywords: outflow, capital flight, investments, offshore jurisdictions, capital amnesty

Chuvakhina Larisa Germanovna, PhD., Associate Professor, l-econom@mail.ru, Russia, Tula, Finance University under the Government of the Russian Federation

УДК 658.783

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ НА ОСНОВЕ АКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ УЛУЧШАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Л.А. Васин, С.В. Городничев

Предложен подход реализации портфеля заказов с минимальными затратами на основе активного внедрения улучшающих технологических инноваций.

Ключевые слова: улучшающие технологические инновации; производительность обработки; процесс формирования портфеля заказов; производственная система; технологический процесс; себестоимость обработки.

На величину прибыли от выполнения каждого заказа фактически оказывает существенное влияние этап их изготовления. Поэтому «в процессе формирования портфеля заказов необходимо превентивно анализировать возможность их изготовления с минимальными затратами на основе активного использования улучшающих технологических инноваций. В связи с этим реализацию портфеля заказов предлагается осуществлять в соответствии со структурной схемой функционирования производственной системы с заданной эффективностью» [4,3] (рис.1).

Организация процесса изготовления заказов начинается с «определения лимитированной себестоимости изготовления каждой детали (узла), входящей в заказ, исходя из ее цены по контракту. При этом технолог разрабатывает технологический процесс, который позволяет изготовить каж-

дую из деталей заказа с суммарными затратами, не превышающими их лимитированные себестоимости. Для обеспечения выполнения заказа в сроки, установленные контрактом, и с себестоимостью, не превышающей лимитированную, при разработке технологических процессов для каждой детали необходимо применять как улучшающие технологические инновации, так и оптимальные режимы резания, установленные с учетом линейной и нелинейной областей знаний. В результате можно воспользоваться комплексным подходом к установлению необходимой производительности и себестоимости обработки» [4,3]. Наряду с выше изложенным, «повышение производительности и снижение себестоимости изготовления заказов, содержащих детали, например типа тел вращения, можно обеспечить путем оптимизации общего количества проходов. При этом учитываются конкретные условия реализации операции, определяется глубина резания, оказывающая большее влияние на себестоимость обработки по сравнению с подачей. Вместе с тем, следует принимать во внимание то, что увеличение глубины резания с одной стороны приводит к увеличению съема металла в единицу времени, а с другой – к повышению себестоимости токарной обработки из-за роста скорости износа резца. Поэтому при удалении больших припусков (черновая операция) необходимо производить их рациональное разбиение. Существует ряд подходов к разбиению припуска при его съеме за несколько проходов. В этом случае учитываются не только ограничения, связанные с мощностью привода оборудования, но и обеспечением процесса стружкодробления при точении. Для этого можно использовать, например, диаграмму глубина резания – подача при помощи которой устанавливается совокупность величин глубины резания и подачи, соответствующих образованию дробленной, легко удаляемой стружки. Такие диаграммы обычно поставляются предприятиями – производителями режущего инструмента» [4,3]. В настоящее время «введена балльная оценка способности сменной многогранной пластины определенной геометрии обеспечивать стружкодробление при точении. По диаграмме определяется глубина резания, при которой обеспечивается стабильное стружкодробление.

В случае «съема больших припусков, превышающих глубину резания, оптимальную с точки зрения стружкодробления, необходимо производить его разбивку, используя один из следующих методов» [4].

При этом «общее количество проходов вычисляется из выражения:

$$n = \frac{z}{t_{опт}} = n_ц + n_д, \qquad (1)$$

где z – припуск на обработку; $t_{опт}$ – оптимальная глубина резания; $n_ц$ – целая часть числа проходов; $n_д$ – дробная часть.

Следовательно, последний проход имеет глубину резания, меньшую ее оптимальной величины, т.е. необходимо провести корректировку.

Согласно первому из методов корректировки исключается последний проход, а величина припуска, подлежащая удалению на этом проходе,

перераспределяется между остальными, предшествующими проходами. Тогда скорректированная глубина резания будет равна» [4,3]:

$$t'_n = t_{опт} + \frac{t_{ост}}{n_ц}, \qquad (2)$$

где $t_{ост}$ – остаток припуска, меньший оптимальной глубины резания.

Структурная схема функционирования производственной системы с заданной эффективностью

В соответствии с данными [1] этот метод не может использоваться, если «сумма максимально допустимых глубин резания первых (n - 1) проходов меньше полной глубины резания, подлежащей удалению на этой операции.

При втором методе разбиения припуска полученное дробное число проходов округляется в большую сторону до целого числа. В результате глубина резания для первых проходов уменьшается до минимальной величины при которой сохраняется стабильность процесса стружкодробления. Уменьшенное значение глубины резания для каждого из проходов находится по формуле» [4,3]:

$$t''_n = t_{опт} - \frac{n \cdot t_{опт} - z}{n}. \quad (3)$$

При третьем методе «глубина резания для последнего прохода принимается равной остаточной глубине резания, а припуски снимаемые на предшествующих проходах остаются оптимальными, при которых соблюдается стабильность процесса стружкодробления.

В соответствии с четвертым методом последний проход с глубиной резания, меньшей оптимальной, исключается, а припуск, соответствующий ему добавляется к предшествующему проходу. При этом скорректированная глубина резания на проходе, предшествующем последнему из них, равна» [4,3]:

$$t'_{n-1} = t_{опт} + t_{ост}. \quad (4)$$

Тогда число проходов уменьшается до величины $n_ц$.

Согласно [4,3] «данный метод не применяется, если глубина резания на проходе, предшествующем последнему из них, с учетом добавленного припуска, превышает максимально допустимую глубину резания, исходя из обеспечения стабильного стружкодробления или мощности станка. Однако существуют и другие подходы к рациональному распределению припуска между проходами. При чистовом и тонком точении глубина резания назначается в соответствии с рекомендациями, приведенными в справочной литературе» [4,3].

«В серийном и мелкосерийном производстве на одном и том же станке осуществляется, как правило, групповая обработка нескольких наименований деталей, а это приводит к частым переналадкам оборудования. При этом технологический процесс проектируется для комплексной детали или детали - представителя, выбираемой из группы деталей. Поэтому сравнение экономических показателей обработки на станках разных моделей может производиться по себестоимости изготовления комплексной детали или детали – представителя» [5]. Проведем анализ переменной части себестоимости изготовления детали, которая определяется из выражения:

$$C_{пер} = \frac{З_{предв.}}{N} + \frac{З_{п.з.}}{n_{парт.}} + З_{ст.}, \quad (5)$$

где $З_{предв}$ - затраты, связанные с проведением предварительных работ; $З_{пз}$ - затраты, вызванные выполнением повторяющихся заказов; N - объем выпуска деталей; $n_{парт}$ - размер партии запуска деталей; $З_{ст}$ - затраты на амортизацию и эксплуатацию станка» [5].

«Затраты на предварительные работы охватывают стоимость: разработки групповой технологии или технологии изготовления детали - представителя, программного продукта для станка с ЧПУ, отладки программы на станке, проектирования и изготовления специального режущего инструмента и оснастки. Затраты, вызванные выполнением повторяющих-

ся заказов, включают в себя стоимость переналадки станка, настройки инструмента и работ по их организации. Затраты на амортизацию и эксплуатацию станка (электроэнергия, заработная плата рабочего, режущий инструмент) определяются путем умножения нормы штучного времени на выполнение операции на стоимость станкочаса.

Кривые изменения переменной части стоимости имеют характер, соответствующий каждой из сравниваемых моделей станков. Для определения критического объема выпуска, при котором оба станка являются равноценными, приравняем соответствующие им переменные части себестоимости изготовления детали, и после проведения ряда преобразований, имеем» [5]:

$$N_{кр} = \frac{(З_{предв.1} - З_{предв.2})}{\frac{(З_{п.з.1} - З_{п.з.2})}{n_{парт}} + (З_{ст.1} - З_{ст.2})}. \qquad (6)$$

Здесь индексы 1,2 характеризуют отношение затрат соответственно к первой и второй модели станка. Используя выражения 5 и 6, можно установить какая из сравниваемых моделей станков рациональна с экономической точки зрения для использования ее в технологическом процессе изготовления конкретной детали» [5]. «В условиях рынка предприятия работают по заказам, что оказывает существенное влияние на проектирование технологических операций (процессов). При этом затраты, связанные с изготовлением каждого из заказов, не должны превышать их цены, указанной в договоре. Поэтому в процессе проектирования операций технологического процесса необходимо одновременно решать как задачу обеспечения требуемой точности размеров и качества поверхностного слоя, так и минимизации затрат на их реализацию» [4,3].

Оптимизация процесса точения должна строиться с учетом системного критерия, представляемого производительностью обработки; экономического, определяемого себестоимостью изготовления, и технического, связанного с его виброустойчивостью.

Следует отметить, что виброустойчивость токарной обработки обеспечивается на основе установления по размерам блестящих колец Уайтекера диапазона скоростей резания, соответствующих безвибрационному процессу точения и использующихся в дальнейшем в качестве одного из ограничений технического плана. В связи с этим, из трех критериев оптимизации остаются только два, а именно: производительность и себестоимость обработки, которые определяются через параметры режима резания:

$$Q = vs\frac{1}{1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{vs\tau_{хол}}{П}}; \qquad (7)$$

$$C = \frac{E}{vs}\left(1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{W_T}{ET}\right), \qquad (8)$$

где $t_{см}$ – потери времени на смену или переточку инструмента; $t_{хол}$ – потери времени на установку и снятие детали, а также подвод и отвод инструмента; E - себестоимость одной минуты работы станка; W_T - себестоимость инструмента за период его стойкости Т; $П$ – площадь обрабатываемой поверхности детали; V – скорость резания; S – подача.

При этом «в зависимости (8) себестоимость С охватывает стоимость операционных затрат на единицу площади обработанной поверхности, а в выражении (7) производительность Q оборудования определяется площадью поверхности, обработанной в единицу времени, с учетом основных потерь времени. Наличие двух конкурирующих критериев затрудняет математическую постановку задачи оптимизации режимов резания, так как часто безусловный минимум одного критерия (например себестоимости) не соответствует максимуму другого (производительности). Вместе с тем, в соответствии с данными работы за рубежом эффективность функционирования токарных станков устанавливается на основе отношения производительности оборудования к затратам на его эксплуатацию. Учитывая вышеизложенное, для нахождения компромиссного решения воспользуемся не одной, а двумя целевыми функциями вида:

$$J_1 = QC = E\frac{1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{W_T}{ET}}{1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{vs\tau_{хол}}{П}} \xrightarrow[v,s,t]{} \min; \qquad (9)$$

$$J_2 = \frac{Q}{C} = \frac{1}{E}\left(\frac{vs}{T}\right)^2 \frac{1}{\left(1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{vs\tau_{хол}}{П}\right)\left(1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{W_T}{ET}\right)} \xrightarrow[v,s,t]{} \max \ . \qquad (10)$$

К этим целевым функциям необходимо присоединить ограничения, которые будут отражать основные требования к технико–экономическим показателям процесса.

К первому из ограничений следует отнести в требование по себестоимости:

$$C_{пред} = \frac{Et_0}{П}\left[\frac{\tau_x}{t_0} + 1 + \frac{\tau_{см}}{T} + \frac{W_T}{ET}\right]. \qquad (11)$$

Второе и третье ограничения связаны с производительностью, а именно:

$$Q_{пред} = \max\left\{ \begin{array}{c} \dfrac{\left(1+\dfrac{\tau_{см}}{T}+\dfrac{W_T}{ET}\right)\cdot П}{\left\{\left[\dfrac{\tau_x}{t_0}+1+\dfrac{\tau_{см}}{T}+\dfrac{W_T}{ET}\right]-\dfrac{C_{заг}}{Et_0}-\dfrac{\tau_x}{t_0}\right\}k_{шт}t_0} \\ \dfrac{NП}{4015\cdot 60\left(k_{з\max}-k_{зф}\right)} \end{array} \right. . \quad (12)$$

Если известна функция брака – зависимость последнего от параметров процесса резания, то следует добавить еще одно ограничение:

$$B \le B_{пред} \ . \quad (13)$$

Технические ограничения на величину подачи связаны с жесткостью обрабатываемой детали, жесткостью режущего инструмента, прочностью державки резца и режущей пластины, прочностью механизма подачи станка., а также качеством обработанной поверхности. Поэтому, исходя из вышеуказанных ограничений, устанавливаются пределы изменения подачи:

$$s_{\min} \le s \le s_{\max} . \quad (14)$$

Выбираемый диапазон подач учитывает возможность получения требуемой шероховатости и точности обработанных поверхностей.

Диапазон скоростей резания, обеспечивающих безвибрационный режим точения, устанавливается по размерам блестящих колец Уайтекера, которые образуются на торце образца, изготовленного из соответствующего материала, после его протачивания с подачами S_{min}; $S_{ср.}$ и S_{max}. Здесь

$$S_{ср.} = (S_{min} + S_{max})/2.$$

При этом глубина резания принимается с учетом условий реализации конкретной технологической операции. После измерения размеров блестящих колец на торце образца вычисляются минимальная и максимальная скорости резания по формулам:

$$V_{\min} = \frac{\pi D_{\min} n}{1000} ; \qquad V_{\max} = \frac{\pi D_{\max} n}{1000} . \quad (15)$$

Тогда ограничение по скорости резания, обеспечивающей безвибрационный режим точения, запишется в следующем виде:

$$v_{\min} \le v \le v_{\max} . \quad (16)$$

Здесь V_{min} и V_{max} установлены экспериментально по размерам D_{min} и D_{max} блестящих колец Уайтекера. При этом остальные параметры, входящие в принятые целевые функции будем считать заданными для конкретного вида инструмента, станка, детали.Следует отметить, что и принятые целевые функции, и ограничения не учитывают в явном виде механические свойства

обрабатываемого материала, а также условия работы инструмента, среди которых, как было показано в, особенно важны вибрации резца при точении. В то же время известно, что снижение уровня вибраций при точении обеспечивает повышение стойкости инструмента и качества обработанной поверхности. Учитывая вышеизложенное, математическую формулировку задачи оптимизации режима резания можно записать следующим образом:

Найти минимум удельной себестоимости при ограничениях (13 - 16) и заданных управляющих параметрах. c_v, m, x, y, t, $HB_л$, $n_и$, E, W_T, П..Учитывая, что целевые функции нелинейны относительно параметров оптимизации v, s, то для решения этой задачи следует использовать методы нелинейного программирования.

Отметим, что «среди ограничений на параметры оптимизации не все равноценны. Ограничения (11,12) выполняются элементарно, определением прямоугольной области на плоскости параметров оптимизации (v, s). Нелинейные ограничения (13-16) проще всего удовлетворить методом штрафных функций, добавив их к целевой функции I_1или I_2 Тогда окончательная целевая функция примет вид» [4,3]:

$$Ц(\mathbf{x}) = I_L(\mathbf{x}) + \mu_1 h\left[C(\mathbf{x}) - C_{\text{пред}}\right] + \mu_2 h\left[Q_{\text{пред.1}} - Q(\mathbf{x})\right] + \mu_3 h\left[Q_{\text{пред 2}} - Q(\mathbf{x})\right] + \mu_4 h\left[B(\mathbf{x}) - B_{\text{пред}}\right], \quad \mathbf{x} = \{v,\, s\} \tag{17}$$

где L =1, 2; $h(\xi) = \begin{cases} 0, & \forall \xi < 0 \\ 1, & \forall \xi \geq 0 \end{cases}$ – функция Хевисайда; $\mu_k \geq 0$ – коэффициенты штрафа, которые подбираются при отладке алгоритма оптимизации. Если положить одно из них равным нулю, то соответствующее нелинейное ограничение исключается из задачи. Окончательная математическая формулировка задачи оптимизации параметров процесса токарной обработки имеет вид» [4,3] :

$$\mathbf{x}^* = \inf_{\mathbf{x} \in G} Ц(\mathbf{x}), \;\; G: \left\{ v_{\min} \leq x_1 \leq v_{\max},\; s_{\min} \leq x_2 \leq s_{\max} \right\} \tag{18}$$

Разработана «математическая модель процесса выбора оптимальных режимов резания, при которых обеспечивается виброустойчивость точения и необходимые производительность и себестоимость обработки, что позволяет уменьшить время изготовления изделий и гарантировать соблюдение, как сроков выполнения заказов, так и допустимой величины себестоимости. При этом обе предложенные целевые функции обеспечивают

достаточный уровень информативности и могут применяться для установления оптимальных режимов резания» [4,3].

Таким образом, активное использование улучшающих технологических инноваций при реализации процесса изготовления портфеля заказов позволит обеспечить гибкое реагирование на изменение рыночной ситуации, получение максимальной прибыли и снижение уровня субъективного фактора в процессе принятия решений.

Список литературы

1. Кук Н. Прогнозирование стойкости инструмента и оптимальных условий обработки: пер. с англ. А.Г. Елисаветский // Режущие инструменты. 2001. С. 1-10.

2. Городничев С.В. Минимизация себестоимости изготовления заказов на основе технико-экономического подхода // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономика, наука, образование: проблемы и пути интеграции». М.: ВЗФЭИ, 2010.

3.Васин Л.А., Городничев С.В. Снижение себестоимости изделий на основе использования инновационно-технологической оптимизации // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып.1. Ч.1.Тула: Изд-во ТулГУ, 2011.

4.Васин Л.А., Городничев С.В. Повышение эффективности реализации портфеля заказов на основе использования технологических инноваций // Известия Тул ГУ. Серия «Экономические и юридические науки» Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. Вып1.Ч1.

5. Васин Л.А., Городничев С.В. Направления снижения себестоимости продукции//Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5-1. С. 3-6.

Васин Леонид Александрович, д-р техн. наук, проф., зав. кафедрой, (4872) 33-25-00, Россия, Тула, Тульский государственный университет,

Городничев Сергей Владимирович, канд. техн. наук, доц., (4872) 26-02-45, gorodnichev_SV@mail.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал)

REDUCE THE COST OF PORTFOLIO PERFORMANCE ORDERS BASED ON IMPLEMENTATION OF TECHNOLOGICAL INNOVATION IMPROVES

L.A. Vasin, S.V. Gorodnichev

The approach the implementation of the portfolio of orders at minimum cost based on active implementation of enhancing technological innovation.

Keywords: improve technological innovation; processing capacity; business acquisition process; production system; technological process; processing costs.

Vasin Leonid Aleksandrovich, doctor of technical science, professor, manager of department «Economics and Management», (4872) 33-25-00, Russia, Tula, Tula State University,

Gorodnichev Sergey Vladimirovich, candidate of technical science, docent, (4872) 26-02-45, gorodnichev_SV@mail.ru, Russia, Tula, Financial University under the Government of the Russian Federation (Tula bran)

УДК 330.34

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Р.А. Жуков, Г.В. Кузнецов, Е.В. Манохин

Рассматриваются некоторые вопросы разработки методики определения субсидий транспортным предприятиям на возмещение затрат в результате регулирования тарифов и реализации социальных льгот на маршрутах регулярной перевозки

Ключевые слова. рентабельность маршрута, обобщенный показатель результативности.

Существующие методики расчета субсидий транспортным предприятиям ориентированы на распределение выделяемых из местного бюджета денежных средств на возмещение затрат или недополученных доходов, возникающих при перевозке пассажиров по пригородным и муниципальным маршрутам регулярных перевозок в результате регулирования тарифов, перевозки льготников и реализации проездных билетов. При оценке показателей транспортной подвижности пассажиров всех категорий (льготники, пассажиры с проездными билетами и обычные пассажиры) стоит вопрос о методе, позволяющем с достаточной точностью их определить.

Применение автоматизированных методов учета (например, г. Москва и Московская обл.) при прохождении пассажиров через турникет с регистрацией типа права на льготу и стоимости проезда позволяет с высокой вероятностью (по экспертным оценкам близкой к единице) в режиме близком к реальному времени получать информацию о динамике транспортной подвижности населения. Применение талонного метода, который основывается на оценке объемов транспортной работы по проданным билетам (талонам) и регистрации проезда льготников и пассажиров с проездными билетами, и позволяет в общем случае получать достаточно достоверные результаты оценки транспортной работы.

Выборочный метод основывается на проведении оценки показателей генеральной совокупности (все пассажиры) с помощью оценок структурированной выборки.

Рассмотрим возможности и ограничения применения некоторого подхода по оптимизации трансфертов органов государственного управления в части субсидирования проезда граждан льготной категории (Тульская область).

Предлагается следующий метод.

Во-первых, формирование базы статистических данных в соответствии со следующими показателями. Среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте. Среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте граждан, пользующихся льготным проездом.

Среднемесячная себестоимость маршрута с учетом требований, предъявляемых к организации перевозок в пределах региона (альтернатива: затраты на 1 км + протяженность маршрута).

Среднемесячная выручка от организации перевозок на выделенном маршруте. Стоимость проезда по полному и льготному тарифу на маршруте (с учетом номера остановочного пункта).

Во-вторых, выбор факторных признаков: среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте, среднемесячная себестоимость маршрута с учетом требований, предъявляемых к организации перевозок в пределах региона (альтернатива: затраты на 1 км + протяженность маршрута).

В-третьих, формирование результативного признака (рентабельность маршрута) по формуле:

$$R = \frac{B-C}{C}, \quad (1)$$

где R – рентабельность (в долях), С – себестоимость маршрута, В – среднемесячная выручка от пассажирских перевозок в предположении, что все пассажиры осуществляют проезд без льгот. Выручка будет определяться по формуле:

$$B = \text{Ц}_{\text{п}}\text{П}, \quad (2)$$

где $\text{Ц}_{\text{п}}$ – стоимость проезда по полному тарифу, П - среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте.

Можно использовать следующую формулу:

$$\text{В} = \sum_{i=1}^{n} \text{Ц}_{\text{П}i}\text{П}_i. \quad (3)$$

где i – номер остановки, n – число остановочных пунктов на маршруте.

В-четвертых, формирование норматива для каждого маршрута по формуле:

$$R_{\text{Н}} = a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2, \quad (4)$$

где x_1- среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте, x_2 - среднемесячная себестоимость маршрута с учетом требований, предъявляемых к организации перевозок в пределах региона, a_1, a_2 – параметры модели, определяемые с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Если расчетная рентабельность ниже 1,1, то устанавливается норматив, равный $R_{\text{Н}} = 1{,}1$ В целях корректного представления модели ее можно привести к стандартизованному виду и нормализовать.

В-пятых, определение фактической рентабельности маршрута по формуле:

$$R_{\text{ф}} = \frac{\text{В}_{\text{ф}} - C}{C}, \quad (5)$$

где $R_{\text{ф}}$– фактическая рентабельность (в долях), С – себестоимость маршрута, $\text{В}_{\text{ф}}$ – фактическая среднемесячная выручка от пассажирских перевозок на выделенном маршруте.

В-шестых, определяется обобщенный показатель результативности по формуле:

$$\text{Э} = \frac{R_{\text{Ф}}}{R_{\text{Н}}} \quad (6)$$

В-седьмых, если $\text{Э} \geq 1$, то решение о предоставлении льгот отклоняется, в противном случае принимается решении о выдаче денежных средств на субсидирование организации пассажирских перевозок по выделенному маршруту в соответствии со следующей последовательностью.

В-восьмых, объем финансирования определяется по формуле:

$$\text{Р} = \delta_1(\text{Ц}_{\text{п}} - \text{Ц}_{\text{Л}})\text{П}, \quad (7)$$

где $\text{Ц}_{\text{п}}$ – стоимость проезда по полному тарифу, $\text{Ц}_{\text{Л}}$. - стоимость проезда по полному тарифу, П - среднемесячный пассажиропоток на выделенном маршруте, δ_1 – доля граждан, пользующихся льготным проездом, определяемая как отношение среднемесячного пассажиропотока на выделенном маршруте граждан, пользующихся льготным проездом, к среднемесячному пассажиропотоку на выделенном маршруте

Можно использовать следующую формулу:

$$\text{Р} = \sum_{i=1}^{n} \delta_{1i}(\text{Ц}_{\text{п}i} - \text{Ц}_{\text{Л}i})\text{П}_i. \quad (8)$$

где i – номер остановки, n – число остановочных пунктов на маршруте.

В-девятых, рассчитывается рентабельность проекта по формуле:

$$R_{\text{Р}} = \frac{\text{В}_{\text{Ф}} + \text{Р} - \text{С}}{\text{С}}, \quad (9)$$

где $R_{\text{Ф}}$– фактическая рентабельность (в долях), С – себестоимость маршрута, $\text{В}_{\text{Ф}}$ – фактическая среднемесячная выручка от пассажирских перевозок на выделенном маршруте. Если $R_{\text{Р}}$>$R_{\text{Н}}$, то размер субсидии устанавливается в соответствии с формулами (7) или (8).

В-десятых, Если $R_{\text{Р}}$<$R_{\text{Н}}$, то размер субсидии определяется по формуле:

$$\text{Р} = \text{С} \cdot (1 + R_{\text{Н}}) - \text{В}_{\text{Ф}} \quad (10)$$

Замечание.

Исходные данные должны быть достоверны.

Представленный алгоритм, используя математические методы и модели (см., например, [1]-[7]), можно легко модернизировать на совокупность маршрутов, организацией которых занимается одна транспортная компания, за счет определения норматива внутри выделенной группы маршрутов. Таким образом, предложенный алгоритм позволит оптимизировать процесс перераспределения субсидий из бюджета Тульской области транспортным организа-

циям на возмещение затрат или недополученных доходов, возникающих при перевозке пассажиров льготной категории, что является актуальной задачей, решение которой способствует не только повышению эффективности управления транспортной системой, но и наиболее полному удовлетворению потребностей при оптимальном использовании пассажирского транспорта.

Список литературы

1. Манохин Е.В. Некоторые множества в и константа Юнга. Чебышевский сборник: науч.-теорет. журн. Тула: Изд-во ТГПУ им. Л.Н.Толстого, 2008. Т.9. Вып.1.
2. Манохин Е.В. Банаховы матрицы // Изв. ТулГУ. Сер. Механика. Математика. Информатика. Тула, 2003. Т.9. Вып.1. С.129-141.
3. Манохин Е.В. Г-слабо локально равномерная выпуклость в пространствах Банаха//Известия вузов. Математика. 1998. №1. С. 51-54.
4. Васин А.А., Васина М.В., Манохин Е.В. О разработке методики определения субсидий транспортным предприятиям на возмещение затрат в результате регулирования тарифов и реализации социальных льгот на маршрутах регулярной перевозки // Научные труды SWorld. 2014. Т. 26. № 2. С. 68-73.
5. Кузнецов Г.В., Яшин А.А. Моделироваие гемодинамиеских процессов в «геодезических» сосудах при движении крови с завихрениями// Вестник новых медицинских технологий. 1998. Т. 5. № 34. С. 32.
6. Kuznetsov G.V., Yashin A.A. Hemodynamics of the human cardiovascular system in turbulent blood flow. Russian Journal of Biomechanics. 2000. Т. 4. № 3. С. 86-92.
7. Манохин Е.В., Кузнецов Г.В., Добрынина И.В. Об обучении теории вероятностей студентов экономических вузов и алгоритмизации. Научные труды SWorld. 2013. Т. 16. № 2. С. 47-50.

Жуков Роман Александрович, канд. физ.-мат. наук, доц., emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

Кузнецов Геннадий Васильевич, канд. физ.-мат. наук, доц., директор, emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

Манохин Евгений Викторович, доц., зав.кафедрой, emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMY OF REGION

R.A. Zhukov, G.V. Kuznetsov, E.V. Manohin

In the given activity it is considered some questions of development of a technique of determination of grants to transport agencies on costs refunding as a result of adjustment of fares and realisation of social privileges on routes of regular transportation
Keywords. Profitability of the route, the generalised parametre of productivity.

Zhukov Roman Aleksandrovich, candidate of physical and mathematical sciences, docent, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university

Kuznetsov Gennady Vasilievich, candidate of physical and mathematical sciences, docent, director, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university

Manohin Evgeny Victorovich, candidate of physical and mathematical sciences, the head of department, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university

УДК 330.34

ОЦЕНКИ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Р.А. Жуков, Е.В. Манохин, Е.А. Назырова, М.В. Васина

Рассматривается анализ проблемы оценки гармоничного развития территорий - составляющей устойчивого развития социо-эколого-экономических систем (СЭЭС). Изучение данного вопроса особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности, негативных глобальных тенденций, ограниченности ресурсов.
Ключевые слова. Результативность, социо-эколого-экономические системы, использование земель сельскохозяйственного назначения, показатель результативности, математическая модель, гармоничное развите, устойчивость.

В настоящей статье проводится сравнение существующих методик и методов формирования индикаторов гармоничного развития СЭЭС с разрабатываемым фундаментальным подходом к оценке эффективности деятельности субъектов управления социо-эколого-экономическими системами. Его суть заключается в построении интегрального нормированного показателя, позволяющего сравнивать почвенно-экологическую, социальную и экономическую результативность развития в рамках системного подхода. Критерием результативности является отношение фактического значения показателя к нормативу, определяемого с помощью построенной математической модели с использованием корреляционно-регрессионного анализа, которое должно быть больше или равно единице (находиться в допустимых пределах) при заданных условиях хозяйствования. При этом требование равномерного роста предопределяет необходимость равенства значений обобщенных показателей по каждому из направлений (отсутствие асинхронности). Такой подход применим и к оценке составляющих отдельного направления (социального, экологического или экономического), что определяет его универсальность.

При этом оказывается возможным количественно сравнить разные территориальные образования (регион, муниципальное образование) с уче-

том характерных для выделенного объекта условий. Совершенствование теории и методологии оценки и обеспечения устойчивого развития СЭЭС, в части гармоничного развития, на базе системного анализа и экономико-математического моделирования является актуальной научной проблемой, решение которой позволит не только описать ресурсный потенциал хозяйственной системы и динамику изменения ее показателей, но и сформировать и реализовать стратегию регионального развития исходя из приоритетов стабильности и устойчивости, а также разработать мероприятия, направленные на выравнивание асимметрии и условий функционирования территориальных СЭЭС.

Целью исследования является анализ проблемы оценки гармоничного развития территорий - составляющей устойчивого развития социо-эколого-экономических систем.

Задачами работы являются:

1) проанализировать подходы и методы конструирования показателя гармоничного развития СЭЭС;

2) разработать требования к формированию критерия гармоничного развития территорий;

3) определить критерий оценки равномерного (гармоничного) развития СЭЭС.

Основными методами исследования явились методы системного анализа и экономико-математические методы.

Анализ подходов конструированию интегральных показателей и формирование требований к критерию оценки гармоничного развития территорий.

Изучению вопросов, связанных с гармоничным сбалансированным развитием социо-эколого-экономических систем, посвящены многочисленные публикации российских и зарубежных авторов. В большинстве своем они базируются на работах основоположников экономической мысли В. Леонтьева, Дж. Стиглица, Р. Солоу, определивших возможность равновесного роста [6].

Социальная и экологическая ориентация экономики и ее необходимость обосновываются в работах многих современных зарубежных ученых: Дж. Бартоломью, Дж. Гэлбрейта, Х. Дейли, И. Квернера, Р. Констанцы, Д.Х. Медоуз и Д.Л. Медоуза, А. Сена, П. Содербаума, К. Холлинга, А. Эндерса, Дж. Форрестера.

Общая методология исследования устойчивого развития социально – экономических систем базируется на теории экономической динамики, описанной в работах Н. Кондратьева, Ф. Кюдланда, Э.Прескотта, Р. Харрода и Й. Шумпетера.

Синергетические эффекты устойчивого развития были изучены М. Портером, И. Стенгерсом, И. Пригожиным и В. Алексеевским.

Региональным проблемам устойчивого развития посвящены работы Е.Г.Анимицы, С.Н. Бобылева, Н.Ю. Власовой, А.А. Гусева, В.И. Данилова-Данильяна, Ю.А. Израэля, О.С. Пчелинцева, В.М. Разумовского, Е.В. Рюминой, Е.Б.Струковой, С.Г. Тяглова, А.Д. Урсула, Н.В. Чепурных, А.И. Чистобаева и других.

Проблематика отношений социума и природы исследована в работах В.А. Лося, П.Г. Олдака, Н.В. Пахомовой, Н.Ф. Реймерса, Т.С. Хачатурова, Н.Т. Агафонова, Р.А. Исляева, В.А. Коптюга, В.К. Левашова, В.М. Матросова и других. Вопросы моделирования развития социально-экономических систем отражены в трудах К.А. Багриновского, О.Ф. Балацкого, В.В. Глухова, В.И. Денисова, Н.Н. Погостинской, Д.В. Соколова и других. Реализация концепции устойчивого развития на уровне предприятия рассматривалась в работах Т.В. Гусевой, А.В. Колосова, В.И.Корниенко, А.Е. Костина, Я.П. Молчановой и других.

Проблемы сбалансированной социально-экономических систем микроуровня, а также отдельных подсистем изучены в трудах Т.М. Конопляник, Е.В. Макаровой и др. [10].

Для достижения целей гармоничного развития, управления этим процессом, оценка эффективности используемых средств и уровня достижения поставленных целей необходимо использовать соответствующие критерии и показатели — индикаторы устойчивого развития.

Разработкой критериев и индикаторов устойчивого развития занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE), Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и др [11, 12]. Эта проблема рассматривается на различных международных конференциях и семинарах.

К авторам, которые рассматривают отдельные вопросы, характеризующие свойства сбалансированности и гармоничности экономических и социально-экономических региональных систем, можно отнести: Дваса Г.В., Клейнера Г.Б., Ксенофонтова В.И., Матрусова Н.Д., Муратова А.С. Гармоничное развитие, как один из признаков устойчивости социо-эколого-экономических систем также требует формирования системы индикаторов, которые обоснованно группируются по трем направлениям, что позволяет оценить эффективность функционирования СЭЭС.

Решение проблем оценки экономической эффективности и выбора критериев связаны с работами таких ученых как С.Н. Волков, М. Кентаев, Н. Хан, В.Г.Андрейчук, Л.И.Абалкин и др. [3].

С экологической точки зрения с вопросами оценки эффективности занимались А.А. Варламов, Д.В. Зеркалов и др. [5]

Изучение вопросов оценки эффективности социальных систем связаны с работами А.Н. Ткачева, Д.В. Феоктистова, С. А. Айвазян и др. [1].

Социо-эколого-экономическую систему можно рассматривать как сложную систему, для оценки эффективности функционирования которой разработаны ряд методов.

Например, метод аналогий, разработанный 1976-1979 г., метод теоретического конструирования оценок эффективности работы сложных систем и определения условий, обеспечивающих адекватное их использование [9]. При этом используется универсальная формула метода аномалий (УФМА) в рамках количественного системного анализа, однако конструирование и оценка эффективности, рассматриваемая как отношение полезного выхода продукции к максимально возможному, применялись, в основном для промышленных предприятий, а весовые множители определялись и уточнялись из эксперимента. В этом методе существует и проблема выбора показателей результативности работы сложной системы. (В.И. Тихонов, Киев). Развитием теории оценки эффективности сложных систем стало включение в нее метода тенденций и графический метод динамического спектрального экономического анализа (СКРЭП-анализ).

В этот же период Л. Заде была разработана теория нечетких множеств, аппарат которой позволяет описывать большие системы при качественной оценке их показателей, что имеет весьма важное значение для оценки сложных многофункциональных систем. В рамках этой теории строятся «нечеткие модели» на основании дерева целей, применяемых при проведении экспертиз, прогнозов и принятии решений. Применение нечетких моделей позволяет определить возможность и необходимость наступления событий и решения проблемы при некоторых ресурсных и других ограничениях, а также оценить достоверность выводов.

В некоторых работах используется метод дискретного измерения эффективности функционирования системы, суть которого заключается в сравнительном определении величины эффективности объекта в рамках стоящей перед объектом цели. Процедура расчета эффективности при решении многофакторной задачи состоит в ее описании, определении цели и ожидаемого результата решения задачи, определении показателей объекта, которые представляют интерес с точки зрения выполнения объектом поставленной цели, присвоении показателям соответствующих весовых коэффициентов. Далее, определяются значения показателей и, в соответствии с видом целевой функции, рассчитываются величины эффективности. Данная процедура проводится несколько раз — для разных вариантов решения задачи, при исследовании поведения объекта в разные моменты времени и т. п. Полученные результаты расчета сравниваются между собой, вариант с максимальной величиной эффективности является оптимальным.

Метод Efficiency and Productivity Analysis (EPA). Развитие этого направления связано с именами таких ученых как:A. Charnes, W.W. Cooper, R. Fare, C.A. Knox Lovell, S. Grosskopf, R.R. Russell, R.D. Banker, T. Coelli, F. Forsund, L. Hjalmarsson и др. В рамках EPA существует несколько методов,

например, Data Envelopment Analysis (DEA – анализ свертки данных), разработанный американскими учеными A. Charnes, W.W. Cooper, E. Rhodes, которые использовали аппарат линейного программирования [8]. Он широко используется ка инструмент для оценки эффективности функционирования сложных систем в самых различных сферах. В основе метода лежат идеи М. Фаррела. При оценке сложных систем зачастую возникает сопутствующая проблема определения относительной важности разнородных показателей, описывающих функционирование системы. Также имеют место сложности с получением единственного - интегрального - показателя эффективности. Метод DEA позволяет избежать этих сложностей и дает возможность получить интегральный показатель эффективности для каждого из объектов, включенных в рассматриваемую систему, не требуя при этом априорного задания весовых коэффициентов для переменных. Однако, в данной методологии определяются не фактические, а желаемые весовые коэффициенты, обеспечивающие наилучшую (максимальную) меру эффективности, определяемую как отношение взвешенных выходных параметров к взвешенным входным параметрам, определяемые из решения задачи нелинейного программирования с ограничениями.

Метод анализа среды функционирования (АСФ) является аналогом DEA [7]. Метод предназначен для оценивания эффективности однородных объектов и является, по сути, способом оценки производственной функции (технологии). Весовые коэффициенты находятся посредством решения задачи нелинейного программирования. Разработка метода АСФ связана с работами таких ученых как В.Е. Кривоножко, А.В. Лычев, а его модификация в части формирования эталонных границ эффективности с Е.П. Моргуновым. Интегральный показатель эффективности определяется как отношение суммы произведений частных показателей на их весовые коэффициенты, определяемые в рамках решения задач нелинейного программирования, к эталону, определяемый с помощью экспертных оценок. Недостатком подхода является необходимость рассмотрения показателей в одинаковых единицах измерения Состав показателей эффективности, также как и эталон определяется на основании экспертных оценок.

На основании проведенного анализ можно сформировать ряд требований к конструированию критериев оценки гармоничного развития СЭЭС.

1. Критерий должен содержать показатели, характеризующие развитие вдоль социального, экономического и экологического направлений, учитывать их разброс относительно эталона, что обеспечивает возможность анализа асимметрии с целью ее последующего выравнивания.

2. Совокупность показателей должна обеспечивать возможность сравнения характеристик, имеющих разную размерность и масштаб.

3. Критерий должен учитывать различные условия функционирования СЭЭС.

4. Интегральный показатель должен учитывать взаимное влияние его составляющих.

5. Процедура конструирования интегрального показателя должна минимизировать влияние экспертов при выборе результативных признаков, характеризующих состояние и динамику СЭЭС.

6. Разрабатываемый индикатор должен обеспечить удобство и наглядность представления результатов для последующего принятия управленческих решений.

Представленные требования предопределяют методологию формирования критерия гармоничного развития территорий.

Формирование критерия гармоничного развития территории.

Оценка гармоничного развития территории, признака устойчивости СЭЭС, определяется интегральным показателем (коэффициентом гармоничности), сформированным из обобщающих стандартизованных индикаторов, характеризующих социальную, экологическую и экономическую составляющие. Чем ближе коэффициент к 1, тем гармоничнее состояние системы. Такое представление обеспечивает удобное и наглядное для анализа отображение данных и возможность их сравнения с показателем других систем.

Обобщающий стандартизованный индикатор – показатель результативности есть отношение фактического значения обобщающего стандартизованного и нормированного показателя к эталону, который определяется не посредством экспертизы, используемой в современных методиках, а с помощью построенной модели на основании анализа статистических данных [2]. Это позволяет формировать индивидуальный, отличный от других систем, норматив с учетом конкретных условий, в которых функционирует изучаемая система.

Фактические и нормативные показатели агрегируются (проводится свертка) специальной процедурой, которая подразумевает использование корреляционной матрицы частных нормированных показателей результативности, характеризующих отдельные аспекты состояния системы в выбранных направлениях [4]. Это позволяет учесть взаимное влияние выбранных частных показателей. В современных методиках это осуществляется за счет суммирования индикаторов с весовыми коэффициентами, определяемыми экспертами, либо проводится их вычисление в результате решения оптимизационной задачи нелинейного программирования с ограничениями (методология DEA(АСФ)). В последнем случае определяются не фактические, а желаемые весовые коэффициенты, обеспечивающие наилучшую (максимальную) меру эффективности, определяемую как отношение взвешенных выходных параметров к взвешенным входным параметрам.

В качестве результативных признаков выбраны производные показатели (стандартизованные и нормированные) из рекомендованной российской системы индикаторов для оценки устойчивого развития СЭЭС в зависимости от масштаба (федеральный, региональный, муниципальный), которые разде-

лены на три группы: социальную, экологическую и экономическую, модифицированные посредством процедур стандартизации и нормализации. Система индикаторов «тема – подтема - индикатор» для России включает в себя показатели, из которых подавляющее большинство рассчитывается на основе официальных статистических данных и небольшая часть основана на ведомственной информации (Росгидромет) и разовых обследованиях и оценках.

В качестве региональных индикаторов предлагается использовать производны следующих показателей:

Экономическое направление: индекс физического объема ВРП на душу населения, валовое накопление основного капитала на душу населения;

Экологическое направление: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, доля нарушенных земель в общей площади региона, объем оборотной и последовательно используемой воды, сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, улавливание загрязняющих атмосферу веществ;

Социальное направление: индекс развития человеческого потенциала.

В зависимости от результатов сравнения и проведенной логической обработки можно принимать управленческие решения с целью сглаживания асимметрии развития СЭЭС.

Заключение

В результате проведенного исследования была представлена методика формирования гармоничного развития территорий, рассматриваемых как СЭЭС.

Проанализированы подходы и методы конструирования показателя гармоничного развития СЭЭС, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Это позволило разработать требования к формированию критерия гармоничного развития территорий, на основании которых был представлен критерий оценки равномерного (гармоничного) развития СЭЭС.

Список литературы

1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. 118 с.

2. Жуков Р.А. Применение фундаментального подхода к управлению социально-экономическим развитием территорий // Научное обозрение. 2014. № 4. С. 272-274.

3. Жуков Р.А. Применение инновационного подхода к прогнозированию показателей социально-экономического развития в МО Узловский район Тульской области // Вестник Тульского филиала Финуниверсета. 2014. № 1. С. 271-273.

4. Журавлев С.Д., Жуков Р.А. Методика анализа эффективности государственного управления (на примере регионов РФ) // Известия Пен-

зенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2012. № 28. С. 349-357.

5. Зеркалов Д.В. Экологическая безопасность: учеб. пособие. Киев: Основа, 2009. 513 с.

6. Корчагина Е.В. Анализ и оценка устойчивого развития социо-эколого-экономических систем: дис. … д-ра экон. наук / Автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Государственный институт экономики, финансов, права и технологий". Гатчина, 2012. 347 с.

7. Кривоножко В.Е., Лычев А.В. Анализ деятельности сложных социально-экономических систем. М.: Макс Пресс, 2010. 208 с.

8. Моргунов Е.П. Многомерная классификация на основе аналитического метода оценки эффективности сложных систем: дис. … канд. техн. наук. Красноярск, 2003. 160 с.

9. Тихонов В.И. Монография-методика-пособие. Ч.1. Метод аномалий и примеры конструирования оценок эффективности работы различных сложных систем. Керчь, 2010. 118 с.

10. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. 355 с.

11. Хуранова З. Б. Обеспечение устойчивого социо-эколого-экономического развития региона. Нальчик, 2011. 162 с.

12. Эколого-экономический индекс регионов РФ / С.Н. Бобылев, В.С. Минаков, С.В. Соловьева, В.В. Третьяков. М: WWF России, РИА Новости, 2012. 147 с.

13. Манохин Е.В. Банаховы матрицы // Изв. ТулГУ. Сер. Механика. Математика. Информатика. Тула, 2003. Т.9. Вып.1. С.129-141.

14. Манохин Е.В. Г-слабо локально равномерная выпуклость в пространствах Банаха//Известия вузов. Математика. 1998. №1. С.51-54.

Жуков Роман Александрович, канд. физ-мат. наук, доц., emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

Манохин Евгений Викторович, канд. физ-мат. наук, доц., зав. кафедрой, emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

Назырова Екатерина Александровна, канд. истор. наук, доц., зам.директора, emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета,

Васина Марина Владимировна, канд. физ-мат. наук, доц., emanfinun@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Финуниверситета

ESTIMATIONS OF HARMONIOUS DEVELOPMENT OF TERRITORIES

R.A. Zhukov, E.V. Manohin, E.A. Nazyrova, M.V. Vasina

In the given work the analysis of a problem of an estimation of harmonious development of territories - a component of a sustainable development of sotsio-ekologo-economic systems (СЭЭС) is considered. This point in question studying especially actually in modern conditions of economic instability, negative global tendencies, limitation of resources.

Keywords. Productivity, sotsio-ekologo-economic systems, use of the earths of agricultural purpose, a productivity indicator, mathematical model, harmonious развите, stability.

Zhukov Roman Alexsandrovich, the senior lecturer, the candidate of physical and mathematical sciences, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university,

Manohin Evgeniy Viktorovich, the senior lecturer, the candidate of physical and mathematical sciences, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university,

Nazyrova Ekaterina Alexsandrovna, the senior lecturer, the candidate of historical sciences, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university,

Vasina Marina Vladimirovna, the senior lecturer, the candidate of physical and mathematical sciences, emanfinun@mail.ru, Russia, Tula, Tula filial of Financial university

УДК 338.012

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В.А. Видякина

Рассматриваются особенности управления малым бизнесом с позиций системного подхода. Анализируются свойства малого бизнеса как системы макро- и микроэкономического управления. Определены элементы системы управления предприятием малого бизнеса. Сделан вывод о том, что приятие управленческих решений на предприятии малого бизнеса должно осуществляться с учетом наличия неформальных связей. Предложены модель предприятия малого бизнеса как системы управления и модель распространения управляющих воздействий в рамках малого предприятия, отвечающие принципу информационности.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предприятие, система управления, управляющая подсистема, управляемая подсистема, управленческое решение, функции управления, управляющее воздействие, модель системы управления, распространение управляющих воздействий.

Понятие «малый бизнес» используется в научной литературе в двух основных смыслах. В первом это понятие является собирательным и практически тождественно понятию «малое предпринимательство», то есть создание и ведение хозяйственной деятельности в форме малых предприятий. Оно обозначает совокупность малых предприятий, рассматриваемую

в контексте общих свойств, подходов, проблем. Именно в этом смысле малый бизнес предстает как объект управления на национальном или региональном уровне.

Малый бизнес как совокупность малых предприятий, действующих в рамках национальной экономики, представляет собой сложную вероятностную открытую динамическую экономическую систему, которая охватывает производство, обмен, распределение и потребление материальных благ. По мнению Ф.Ф.Хамидуллина, с которым автор полностью согласен, малый бизнес относится к классу систем, обладающих определенной самостоятельностью и возможностями саморегулирования [1].

В материально-производственном аспекте входом системы являются материально-вещественные потоки природных и производственных ресурсов, информация, а выходом - материально-вещественные потоки предметов потребления, услуг, продукции, предназначенной для накопления и возмещения, товаров для экспорта, а также отходов производства. В социально-экономическом аспекте входом системы являются социально-экономические отношения в обществе, выходом - воспроизведенные и развитые системой производственные отношения, содержание которых определяется регулируемым и саморегулируемым соотношением элементов собственности [1]. Однако, малый бизнес в макроэкономическом смысле не является целеориентированным, его цели задаются на уровне надсистемы, в качестве которой выступает государство. Необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики государство не использует директивных мер воздействия на бизнес, а задает цели посредством политики поддержки малого бизнеса, промышленной политики [2], политики в отношении инноваций [3] и т.п.

В более узком смысле под малым бизнесом понимается отдельное малое предприятие, представляющее собой объект управления микроэкономичекого уровня обладающий определенной спецификой.

В гражданском законодательстве России предприятие как объект права представляет собой имущественный комплекс, используемый в целях осуществления предпринимательской деятельности [4]. В этом качестве предприятие в целом или частью может являться объектом купли-продажи, аренды, залога, иных сделок, связанных с установлением, прекращением и/или изменением вещных прав. Являясь имущественным комплексом, предприятие может включать в свой состав материальные и нематериальные объекты, в том числе, объекты интеллектуальной собственности и приравненные к ним средства индивидуализации предприятия, выпускаемой им продукции, выполняемых работ или услуг [5].

В настоящее время признание хозяйствующих субъектов в качестве субъектов малого предпринимательства, то есть малых предприятий, осуществляется в соответствии с критериями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего

предпринимательства в Российской Федерации». При этом учитываются ограничения: по участию государства в собственном капитале юридических лиц, предельные значения средней численности работников; предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость. [6] С субъекта малого предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием по средней численности работников и выручке от реализации товаров (работ, услуг), при этом никаких документов или сертификатов, удостоверяющих этот статус, законодательство не предусматривает.

На сегодняшний день к малым предприятиям отнесены все коммерческие организации с числом работников менее 100 человек, выручка которых не превышает 800 млн руб. без учета НДС, предприятия с выручкой до 120 млн руб. без учета НДС признаются микропредприятиями [7].

Малое предприятие представляет собой объект управления микроэкономичекого уровня, обладающий определенной спецификой.

В основе современных подходов к управлению предприятием независимо от его размера, масштаба и сферы деятельности, формы собственности лежит представление о предприятии как системе управления, в которой могут быть выделены управляющая и управляемая подсистемы [8].

По нашему мнению, малый бизнес как отдельный субъект предпринимательства, рассматриваемый с системных позиций, является системой того же класса, что и малый бизнес в макроэкономическом смысле, а именно - сложной вероятностной открытой динамической экономической системой, обладающей самостоятельностью и возможностями саморегулирования. Однако, в отличие от малого бизнеса в макроэкономическом смысле, малое предприятие является целеориентированной системой и само является субъектом целеполагания.

По нашему мнению, наибольшей универсальностью с позиций управления предприятием малого бизнеса, которое в большинстве случаев реализуется собственником или при его непосредственном активном участии, обладает модель, представленная на рис.1, базирующаяся на выделении в системе предприятия следующих подсистем:

- обеспечивающей, отвечающей за обеспечение предприятия финансовыми, материальными, кадровыми и информационными ресурсами;
- производственной, обеспечивающей выпуск определенной номенклатуры продукции, ассортимента в рамках номенклатурных позиций, в заданных объемах и с соблюдением требований к качеству;
- сбытовой, обеспечивающей прием и обработку заказов, хранение, отгрузку и транспортировку произведенной продукции
- управляющей, обеспечивающей взаимодействие обеспечивающей, производственной и сбытовой подсистем и взаимодействие предприятия с внешней средой посредством обмена материальными, финансовыми и информационными потоками.

Рис. 1. Структура предприятия как системы управления

Предложенная модель малого предприятия как системы управления, хорошо соответствуя потребностям и реалиям операционной деятельности предприятия, не включает явным образом элементов, основное назначение которых заключается в обеспечении развития, то есть инновационно-инвестиционной деятельности. По нашему мнению, за формирование портфеля инвестиционных проектов, в том числе, инновационного характера отвечает информационная составляющая обеспечивающей подсистемы, а материальная, финансовая и кадровая составляющие поставляют необходимые ресурсы на инвестиционной стадии принятых к реализации проектов. Генерирование инноваций в рамках предложенной модели предстает как один из планомерно реализуемых производственных процессов.

Подобный способ включения в модель инвестиций и инноваций связан с тем, что собственники малого бизнеса как правило избегают сочетания в рамках одного предприятия старых и новых технико-технологических основ и часто предпочитают на новой или радикально обновленной технико-технологической базе создавать новое предприятие, Обособление предприятия как имущественного комплекса, создаваемого на базе новых инвестиций и/или инноваций, объяснимо с точки зрения управления рисками, так как позволяет в течение некоторого времени сохранять действующий бизнес, не подвергая его рискам, связанным с обновлением. В данном случае статус малого предприятия становится фактором эффективности [9].

Управление предприятием должно обеспечивать консолидацию и целенаправленность деятельности всех его составных частей, при этом особенностью малого бизнеса является распространенность совмещения

его работниками нескольких функций, что затрудняет идентификацию субъекта и объекта управления с позиций отдельных управленческих решений. В общем виде процесс управления предприятием можно представить как циклическую последовательность принятия и реализации управленческих решений, реализующих отдельные функции управления.

К числу наиболее общих функций управления принято относить:

- планирование, то есть формирование генеральной цели управления, декомпозиция цели в совокупность целей для отдельных элементов системы (подразделений, процессов и т.п.) и определение путей и методов достижения целей;
- организацию, то есть формирование структуры управления и системы делегирования полномочий и прав распоряжения ресурсами в процессе его осуществления;
- мотивацию, то есть это совокупность методов, стимулирующих работников предприятия к деятельности, направленной на достижение цели, целесообразное использование ими предоставленных полномочий и прав, выполнение плановых заданий;
- контроль и учет, то есть регулирование деятельности работников по использованию прав и полномочий и выполнению работ с позиций соответствия поставленным задачам [10].

Малое предприятие подвержено влиянию внешних и внутренних факторов, вызывающих возмущения в ходе деятельности по реализации планов достижения целей, что вызывает потребность в изменении направления движения, а в ряде случаев – в изменении целей. В динамике выполнение каждой из функций управления представляет собой последовательность принимаемых и реализуемых управленческих решений. Определяющими факторами при построении системы принятия решений на малом предприятии являются ограниченность ресурсов, доступных для использования в сфере управления, отсутствие диверсификации по направлениям управленческой деятельности и высокая чувствительность результатов деятельности к качеству управленческих решений.

В процессе деятельности малого предприятия формируется информация, сбор и анализ которой должны обеспечивать возможность выработки управленческих решений, направленных на обеспечение стабильности бизнеса и его развитие. Обязательной составляющей информационной базы принятия решений являются данные учета, а методология принятия управленческих решений в обязательном порядке должна включать анализ информации [11].

На рис. 2 показаны направления распространения управляющих воздействий в рамках предприятия. Сплошными стрелками показаны директивные управляющие воздействия, имеющие характер приказов, распоряжений, утвержденных плановых заданий, а пунктирные стрелки соответствуют косвенным управляющим воздействиям, возникающим в

результате информационного обмена, обусловленного совмещением функций и/или характерными для малого бизнеса неформальными взаимодействиями сотрудников, в том числе, родственными связями. Косвенные управляющие воздействия формируют три замкнутых контура, которые потенциально способны как усиливать, так и ослаблять прямые управляющие воздействия.

Рис. 2. Распространение управляющих воздействий в системе предприятия

Можно сделать вывод, что предложенные системная модель малого предприятия и модель распространения управляющих воздействий соответствуют принципу информационности, который реализуется через признание информации важнейшим ресурсом, доступ, использование и распространение которого определяют эффективность управления в малом бизнесе, результаты функционирования предприятия и возможность достижения малым бизнесом целей макро- и микроэкономического уровня.

Список литературы

1. Хамидуллин Ф. Ф. Проблемы малого и среднего бизнеса. предпринимательство //Проблемы современной экономики, 2006. N 3/4 (19/20), http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1096

2. Гузикова Л.А. Актуальные вопросы промышленной политики России //Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. №6. Ч.2(185). С. 28-32.

3. Гузикова Л.А., Иващенко Л.И. Макроэкономическое стимулирование инноваций в России //Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 3. Ч.1. С. 284-291.

4. ГК РФ (в ред. Федерального закона от 18.12.2006 N 231-ФЗ).

5. Асаул А.Н., Иванов С.Н., Старовойтов М.К. Экономика недвижимости. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. 304 с.

6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

7. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 №702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» https://www.consultant.ru/law/hotdocs/43689.html

8. Волкова В.Н., Денисов А.А. Теория систем и системный анализ. М.:Юрайт-Издат, 2013. 679 с.

9. Колесников А.М., Грицаева М.В. Размер промышленного предприятия как фактор его эффективности //Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 63-67.

10. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий). М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. 560 с.

11. Колесников А.М., Видякина В.А. Особенности системы стратегических управленческих решений на малом предприятии //Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т. 6. № 1. С. 69-76.

Видякина Виктория Александровна, аспирант кафедры, 9843039@mail.ru, Россия, Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

SYSTEM APPROACH TO MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS

V.A. Vidyakina

The paper examines the specific of small business management from the standpoint of system approach. The features of small business as macro- and micro-economic control system are analyzed. The elements of the control system of small business are determined. It is concluded that managerial decision-making on small businesses should take into account informal communications. The model of a small business as a control system and the model of decision impact within the small enterprise corresponding the information principle are proposed.

Keywords. Small business, small enterprise, control system, controlling subsystem, subsystem under control, managerial decision, functions of management, control action, model of management system, diffusion of control actions

Vidyakina Victoria Alexandrovna, PhD student, 9843039@mail.ru, Russia, Saint Petersburg, Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

СОДЕРЖАНИЕ

Эзрох Ю.С., Каранова С.О.
Управление кадровым ресурсом банков: проблемы и пути решения…..3

Семенова В.В., Левшина М.С.
Особенности комплексной стратегии
на каждом этапе жизненного цикла организации……..15

Шелопаева И.Ф.
Расчет риска инновационного проекта
с учетом текущего этапа развития экономики…….....19

Вьонг Т.Т.З., Ушакова Н.В.
Классификация финансовых рисков
при реализации инвестиционно-строительных проектов……..25

Тарасова Г.М.
Использование зарубежного опыта в области
управления качеством на российских предприятиях……31

Нечаев В.И., Нечаев Ю.В.
Структурная модель профессионализма
руководителя в рамках теории управления……35

Чурикова Е.А.
Механизм обеспечения экономической
безопасности государства и его регионов……42

Чувелева Е.А.
Рискогенность пространства
корпоративной интеграции как сложной открытой системы……49

Шелгунова Е.А.
Механизм трансформации экономического поведения
домашних хозяйств под влиянием технологического фактора……58

Усачев Е.Е.
Конкурсные процедуры как инструмент повышения
эффективности региональных автодорожных проектов……64

Сорокина Н.Ю.
Особенности старопромышленного региона
как объекта управления социально-экономическим развитием……72

Маркеева Т.П., Осетрова М.В.
Организация на предприятиях горизонтального налогового мониторинга 81

Козлова Н.О., Маркеева Т.П.
Исследование влияния продолжительности
операционного и финансового циклов
на финансовую устойчивость предприятий Тульской области……91

Комов В.Э.
Программно-целевой подход в управлении
природоохранной деятельностью на муниципальном уровне……..98

Карпова Т.Е, Лясковская Н.В.
Ошибки работодателей и бухгалтеров,
приводящие к штрафным санкциям……105

Репкин А.В., Шибаева Н.А.
Оценка недвижимых объектов культурного наследия……111

Мансуров Р.Е.
Тенденции развития зернопродуктового подкомплекса Тульской области 115

Хлынин Э.В., Коровкина Н.И.
Методологические принципы и подходы
взаимодействия стратегического и тактического
управления основными средствами промышленного предприятия…….125

Барсукова Н.Е., Клюшникова Е.В.
Управление интеллектуальным капиталом наукограда…….138

Устинова Т.Е.
Реализация прав налогоплательщиков
на защиту своих интересов в рамках обжалования
ненормативных актов и действий (бездействия) налоговых органов…..147

Алехин С.Н., Устинова Т.Е.
Основные проблемы начального этапа организации
бизнеса в условиях современного правового поля…….152

Романова Л.Е., Ларикова И.И.
Обоснование применения дисконтно-опционного
метода для оценки эффективности стратегических инициатив……159

Филатова Ю.М.
Современное состояние мирового фармацевтического рынка……167

Романова Л.Е.
Финансовый анализ использования
трудового потенциала коммерческой организации……175

Фейгельман Н.В.
Реструктуризация и перепрофилирование:
исследование факторов развития промышленного предприятия…….180

Щербакова Е.С., Щепакин К.М.
Роль и место некоммерческих организаций
в формировании потенциала инновационного развития региона…….186

Борисов А.Н.
Статистический анализ валового сбора семечковых культур
в Центральном федеральном округе Российской Федерации……192

Баранов А.В.
Риск как объект оценки и страхования
в системе управления современным промышленным предприятием…..198

Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Щербакова Е.С., Щепакин К.М.
Выстраивание процесса стандартизации и сертификации в регионах….203

Крутиков В.К., Костина О.И., Крутикова Т.В., Щепакин К.М.
Политика кластеризации и импортозамещения
в обеспечения лекарственными препаратами…….208

Пржедецкая Н.В.
Бизнес-школы и мактениговое управление
образованием на основе «знаниевых» технологий……215

Пржедецкая Н.В.
Особенности формирования
национальной инновационной системы в России……..221

Пржедецкая Н.В.
Информационные и образовательные
инновации как факторы экономического развития……229

Папян Г.Р.
Содержание основных этапов методики организации эффективного
управления техническими факторами роста производительности труда…..237

Беличко А.А.
Налоговое стимулирование инвестиций: региональный аспект……243

Несутулов А.С.
Анализ взаимосвязи государственных услуг
и государственных финансов в условиях информатизации общества….250

Жихарева А.А.
Изменение отраслевой структуры
экономики в условиях импортозамещения…….257

Федорова Е.А., Олейник М.А.
Роль государства в развитии процесса
кредитования коммерческими банками инновационных проектов……..267

Федорова Т.А.
Сравнительный подход к оценке
и формированию рыночной стоимости инновационно
активного предприятия на основе относительных мультипликаторов…274

Белькевич А.А.
Исследование мирового опыта
применения экономических санкций во внешней политике…….284

Тихобаев В.М., Фадеева Ю.В.
Менеджмент и количественные методы управления…….294

Илюхина И.Б., Ильминская С.А.
Основные проблемы функционирования
и развития мировой валютной системы…….298

Чувахина Л.Г.
Факторы и условия нелегального вывоза капитала из России……..309

Васин Л.А., Городничев С.В.
Снижение затрат на реализацию портфеля заказов на основе
активного внедрения улучшающих технологических инноваций……318

Жуков Р.А., Кузнецов Г.В., Манохин Е.В.
Актуальные проблемы экономики региона…… 327

Жуков Р.А., Манохин Е.В., Назырова Е.А., Васина М.В.
Оценки гармоничного развития территорий……331

Видякина В.А.
Системный подход к управлению в малом бизнесе…….. 339

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ИЗВЕСТИЯ
ТУЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Выпуск 1

Часть I

Редактор: Е.Д. Хоменко

Учредитель:
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»

Изд.лиц. ЛР № 020300 от 12.02.97.
Подписано в печать 23.03.16. Дата выхода в свет 04.03.16.
Формат бумаги 70х100 1/16. Бумага офсетная.
Усл.печ.л. 21,5. Уч.-изд.л. 19,6.
Тираж 500 экз. Заказ 055.
Цена свободная

Тульский государственный университет.
300012, г. Тула, просп. Ленина, 92

Отпечатано в Издательстве ТулГУ.
300012, г. Тула, просп. Ленина, 95