

Институт экономики РАН (ИЭ РАН); Институт стран СНГ; Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II (МГУПС (МИИТ)); Российская инженерная академия (РИА)

Содержание

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-63555 от 30 октября 2015 г.
Учредитель: ООО «Русайнс»

Редакционный совет:
Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финуниверситет); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф. (РИА); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедры (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Куртин А.В.**, к.э.н., доц., первый зам. пред. правления (ПФР); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф., (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес» (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

Международный совет:
Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)
Джун Гуан, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Лаи Дешенг, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Марек Вочозка, проф., ректор Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускиене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:
Динец Д.А., к.э.н., доц. (ИГУПС); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Камаев Р.А.**, д.э.н., доц. (зам. префекта ЮЗАО г. Москвы); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, зам. завкафедры (ИЭ РАН); **Лавренов С.Я.**, д.полит.н., проф. (Институт стран СНГ); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф., ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»»); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедры (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВПО «МГУДТ»); к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н., с.н.с. (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича)

Главный редактор:
Конотопов М.В.

Ответственный секретарь:
Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
06.07.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

Все материалы, публикуемые в журнале,
подлежат внутреннему и внешнему
рецензированию

НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Теоретические предпосылки управления процессами урбанизации. *Перцик Е.Н., Кабакова С.И.* 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Финансирование инновационных проектов на промышленных предприятиях. *Кокорев А.С.* 6
Анализ Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на предмет соответствия модели стратегического планирования и управления при помощи концептуальных методов. *Кучкаров З.А., Кузива Т.Д., Дербенцев Д.Д., Кузнецова Е.Б.* 9
Факторы, влияющие на инновационную активность российского предпринимательства: выявление и нейтрализация. *Абдикеев Н.М., Тютюкина Е.Б., Губернаторов А.М.* 15

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Экономическое состояние российского банковского сектора в кризисные периоды. *Бобрешова Т.С.* 21
Управление рисками при организации высокоскоростного движения в России. *Никитин А.Б., Журавлева Н.А.* 27
Теоретические основы ликвидности и платёжеспособности коммерческого банка. *Королева К.В.* 32
Анализ финансирования рекламы государственных спортивных программ города Москвы (формирование бюджета). *Мальсагов М.И.* 38
Система управления рисками компании. *Третьякова Ю.Д.* 41
Теоретические обоснования влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний. *Ушакова Е.С.* 44

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Теоретическое и эмпирическое исследования стратегии моментум. *Аликулиева И.Ф.* 51
История конкурентных закупок товаров, работ и услуг в России за счет бюджетных средств. *Агафонов А.А., Васильева И.С.* 58
О некоторых моментах эволюции процесса производства с точки зрения современной социогенетики. *Сергиенко Л.В.* 61
Фиктивный капитал как продукт финансового капитала и самостоятельное явление современного капитализма. *Динец Д.А.* 65

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Современные проблемы развития теории международной конкуренции. *Карсанова Э.Э.* 71
Развитие Зоны свободной торговли ЕАЭС – Вьетнам и фактор Китая. *Яковлев А.А., Глинкина С.П., Тураева М.О.* 78
Экспорт высшего образования как потенциальный фактор развития мировой экономики. *Косевич А.В.* 83

Выездной туризм из Китая. *Ци Вэйчао* 87
Государственное регулирование и поддержка возобновляемой энергетики в Индии: особенности, преимущества, недостатки. *Карпов А.А.* 91

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Принцип профессионализма как основа предотвращения рисков при осуществлении закупок. *Гладилина И.П., Тюсина Л.С.* 96
Работа с VIP-клиентами банка. *Юденков Ю.Н., Пашков Р.В.* 98
Спрос на навыки на российском рынке труда. *Семенова Д.А.* 108

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Разработка программного комплекса для проведения финансового анализа предприятия. *Алекберов Э.М.* 115
Расчет риска внедрения автоматизированной системы обучения по охране труда и промышленной безопасности. *Баширова Ю.Г.* 119
Системы контроля параметров применяемые на магистральных газопроводах. *Казанков Я.А.* 124
Методика оценки эффективности использования ресурсного потенциала библиотечно-информационной среды университета. *Песчанникова Е.Н.* 130
Разработка рекомендательной системы для кредитного инспектора банковской организации. *Рухтин И.А., Филиппов С.А.* 134
Исследование программных продуктов, применяемых при анализе финансового состояния предприятия. *Фокина А.О., Гурьянова А.Ю.* 138

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Факторы потребительского поведения на рынке медицинских товаров и услуг онлайн. *Коткова Е.Д.* 144
Оценка централизованной системы планирования государственных закупок в городе Москве. *Меньшиков А.М.* 151
Моделирование и визуализация организационно-экономических процессов предприятий ракетно-космической промышленности. *Кузнецова Е.А., Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е.* 155
Технологии мониторинга государственных закупок в Центральном Федеральном округе. *Панкова Л.Н.* 161
Организация закупок в Московской области. *Трофимовская А.В., Пронин Д.С., Маркина Н.В.* 165
Формирование системы показателей, характеризующих экономическую, социальную и бюджетную эффективность реализации туристского потенциала региона. *Федорчукова С.Г., Федорчукова Д.В.* 167

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Свойства Абсолютной Личности и человека в статье И.П. Четверикова. *Сизинцев П.В.* 170
Оценка конкурентоспособности и восприятия нового логотипа РЭУ им. Г.В. Плеханова. *Соколов М.Д.* 174
Разработка программы развития предпринимательских структур на основе применения современных бизнес-технологий. *Мурзагалина Г.М.* 178
Инвестиционная политика Китая и России в свете проведения конгрессных мероприятий. *Хань Сюемэй* 182
Развитие бизнес-моделей онлайн-торговли. *Пушкин И.С.* 185
Особенности организации процессов ценообразования. *Кочергин А.В., Белый А.Ф.* 188

Теоретические предпосылки управления процессами урбанизации

Перцик Евгений Наумович

академик РААСН, Заслуженный деятель науки РФ, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова, Кабакова Софья Иосифовна академик МАИЭС, член-корр. РИА, советник РААСН, Заслуженный инженер России, Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, soev35@yandex.ru

Рассмотрены принципы и особенности конструирования урбанизированных систем, являющихся предпосылками управления процессами урбанизации. Важнейшие из них: органичность, большая инерционность, географическая конкретность, динамизм, большой временной горизонт, конфликтность функционального использования территорий. Отмечается устойчивость основного каркаса систем расселения, городов и городских агломераций. Новые города возникают на каркасе сложившихся узлов, магистралей. Особенностью урбанизированных систем является принцип общей (интегральной) эффективности, включающей прямой (экономический) эффект и косвенный, который по масштабам несравненно обширнее прямого и имеет тенденцию к росту. Косвенный эффект: социальный, экологический, биосферный, градостроительный, архитектурный, психологический, информационный, эффект устойчивости при природных катаклизмах и других экстремальных ситуациях. Информационное обеспечение включает экономико-математическое моделирование, анкетирование и систематизированные экспертные оценки. Ключевые слова: урбанизация, принципы конструирования систем расселения, городов, интегральный эффект, информационное обеспечение.

«Рост научного знания XX в. быстро стирает грани между отдельными науками. Мы все больше специализируемся не по наукам, а по проблемам. Это позволяет, с одной стороны, чрезвычайно углубляться в изучаемое явление, а с другой – расширять охват его со всех точек зрения»

В.И. Вернадский

Современная наука в области развития урбанизации рассматривает город как систему в системе многих городов. Это позволяет анализировать развитие современных городов с позиций научных методов и с учетом прогнозных предвидений. Системный подход важен как на стадии проектирования, так и на стадии теоретического обобщения процессов развития урбанизированных систем.

Управление процессами урбанизации представляет собой сложную динамическую систему, включающую управляемую систему (планировку города, агломерации и другие планировочные системы) и управляющую систему (проект, схему, процесс проектирования, область знания).

Главной особенностью урбанизированной системы, определяющей необходимость ее выделения в качестве самостоятельного системного объекта, является ее большая инерционность, следовательно, и большой временной горизонт. Эта особенность определяется не только длительными сроками эксплуатации зданий и сооружений, но и тем, что различные элементы планировочной структуры возникают в разное время на устойчиво сохраняющемся основном каркасе.

Устойчивость, жесткость этого каркаса тем более отчетливо наблюдается в сложившихся урбанизированных районах. Она констатируется применительно к различным таксономическим единицам: системам расселения, городским агломерациям, отдельным городам. Во всех случаях наращиваются звенья, а основной каркас изменяется весьма медленно. В региональных системах расселения новые города возникают на каркасе сложившихся узлов и магистралей. В городских агломерациях появляются новые субцентры роста (промышленные и жилые зоны на периферии города; города-ядра агломерации, города-спутники), но ядро агломерации сохраняется, и его расположение и особенности во многом определяют характер планировочного развития урбанизируемой системы.

Инерционность сложившихся планировочных структур не случайна. В явном и неявном виде она выражает скрытый потенциал роста этих структур на каждом этапе их развития. Импульс, данный развитию города в новом месте, действует длительное время, и просто «погасить» его не удастся, даже если это обосновано серьезными соображениями ограничительного характера. Например, города в Сибири: Братск, Волжский, Ачинск, Ангарск значительно превысили разработанные параметры их развития в проектах генеральных планов. То же можно сказать и о других городах в нашей стране и в других странах.

Урбанизированная система взаимосвязана с районными социально-экономическими и территориально-производственными системами и не «перекрывается» ими. Урбанизированную систему необходимо прогнозировать на длительный временной горизонт (50-100 лет и более).

Свойства и принципы конструирования урбанизированных систем взаимосвязаны. Основные из них, в самом общем виде, могут быть охарактеризованы следующим образом.

1. Сложность, органичность и неаддитивность. Урбанизированная система характеризуется большим многообразием формирующих ее компонентов. Их функционирование вне системы невозможно и взаимосвязано с функционированием системы в целом; взаимодействие подсистем и компонентов существенно изменяет их свойства и свойства системы.

2. Урбанизированная система всегда находится в состоянии развития и это характеризует ее динамизм.

3. Вероятностный характер многих компонентов (изменения численности населения, научно-технического прогресса, масштабов и темпов экономического развития, характер межрайонных связей и др.) характеризуют стохастичность системы.

4. При большом динамизме и стохастичности развития урбанизированной системы одновременно она характеризуется большой инерционностью основной структуры.

5. Важными целями при формировании урбанизированной системы являются: создание равновесия в самой системе, а также в ее подсистемах (координация и субординация производственных объектов, коммуникаций, размещение селитебных, производственных, рекреационных, сельскохозяйственных и др. подсистем). Так, рациональная организация иерархии элементов обслуживания групп населенных мест в системах расселения должна быть социально ориентированной. Координация и субординация производственных объектов, коммуникаций, а также подсистем использования природных ресурсов должны быть ориентированы на экологическую безопасность среды обитания и природоохранную структуру, формирующих в целом благоприятные условия биосферы (всех видов жизнедеятельности людей и природы) в урбанизированных зонах. Разнотипность систем и подсистем, координация и субординация всех составляющих элементов урбанизируемой системы характеризует многоступенчатую иерархичность системы в целом.

6. Различные типы и скорости развития отдельных элементов урбанизируемой системы во времени и в пространстве (на территории) свидетельствуют о неравномерности развития этих систем.

7. Формирование урбанизированных систем практически всегда сопровождается конфликтностью ситуаций. Возникает проблема размещения взаимоисключающих элементов и выбор приоритетов в использовании территорий.

8. Следует отметить большой «лаг запаздывания» между моментом конструирования урбанизированной системы и реализацией проектных решений в натуре.

9. Существенным фактором конструирования урбанизированной системы является невозможность экспериментировать в условиях реальной действительности. Вариантность решений возможна лишь на стадиях прогнозирования, программирования и проектирования.

10. Пути развития урбанизированной системы тесно связаны с географическими особенностями данной местности района (города), что предопределяет географическую конкретность развития системы.

Из перечисленных особенностей и свойств урбанизированных систем следует ряд ведущих принципов их конструирования.

1. Принцип общей (интегральной) эффективности. Он включает непосредственный (прямой) эффект, который можно оценить на основе анализа вариантов конкретно запроектированных объектов, и потенциальный (косвенный) эффект, который по своим масштабам несравненно обширнее и имеет тенденцию к росту. Однажды принятое решение может оказывать воздействие, масштабы которого в некоторых случаях возрастают по экспоненциальной кривой роста.

2. При конструировании урбанизированной системы важно оценивать:

- экономический (инвестиционный) эффект при строительстве и функционировании (эксплуатационный);
- социальный эффект (улучшение условий расселения населения и систем всестороннего обслуживания);
- экологический и биосферный эффект (оздоровление среды обитания населения и функционирования природной среды);
- градостроительный и архитектурный эффект (обоснованный выбор территории и структуры размещения селитебных, производственных, рекреационных зон с учетом ландшафтных, композиционных и других факторов);
- информационный эффект - создание обширной базы информационных ресурсов для многофакторного анализа различных проблем и аспектов территориального планирования района или города в процессе вариантного проектирования;
- психологический эффект (осознанный «психологический барьер» к изменению исторически сложившихся (или предусмотренных генеральным планом) планировочных решений, существенно влияющих на условия проживания населения, а также архитектурных сооружений, искажающих эстетический композиционный (культурный) облик градостроительной среды);
- предупредительный и защитный эффект устойчивости урбанизированной системы при природных катаклизмах и других экстремальных негативных ситуациях.

3. Критерии оценки общего интегрального эффекта развития урбанизированных систем сложны и нуждаются в дальнейшем усовершенствовании. Важно отметить, что в каждом конкретном случае, принимая решение, необходимо исходить из общего эффекта, не оценивая результаты прогнозов и проектных решений по одному или нескольким частным видам эффективности (ущербы или потери при неудачных решениях проектов планировки значительно глубже и масштабнее, чем это принято считать).

4. Принцип субоптимизации тесно связан с рассмотренным выше принципом общей эффективности. Оптимальное функционирование урбанизированной системы не требует оптимального функционирования всех подсистем; некоторые из них заведомо будут функционировать не наилучшим образом. Понимание этого принципа при системном подходе принципиально важно.

5. Принцип дальности перспективы предопределяется высокой инерционностью урбанизированной системы. Использование эффекта сложившихся урбанизированных структур предполагает, что при проектировании будут учтены преимущества, связанные с потенциалом развития системы; в то же время следует отметить, что они трудно поддаются управляющим воздействиям. Последние могут направлять развитие урбанизированных систем, но не должны противоречить новым тенденциям развития, которые следует изучать и учитывать при проектировании.

6. Из большого комплекса информационных потоков, связанных с управлением процессами урбанизации, выделим относящиеся к проектированию систем расселения и городов. Исследования в области теории информации и информационного обеспечения свидетельствуют о том, что поиск и использование нужной информации представляет собой довольно сложную задачу. Перемещения информации на всех этапах проектирования носят перекрещивающийся характер, при этом могут иметь место потери ее и искажения.

7. Наиболее важные блоки необходимой информации в процессе проектирования систем расселения и городов представляются в следующем виде: широта контактов с другими отраслями знаний и множественность объектов, с которыми имеет дело проектировщик; возрастающие объемы различных информационных характеристик объектов и связей между ними при вариантных реше-

ниях; широта проблематики в проектных организациях при частой смене функциональных объектов проектирования и др.

При росте общего объема информации часто встречается парадоксальная нехватка ее по вопросам, представляющим наибольший интерес для конкретного рассматриваемого проекта.

8. Особое значение при проектировании систем расселения и городов имеет творческое мышление (индивидуальная переработка информации). Как известно, общие аспекты творческого мышления являются самосто-ятельным предметом быстро развивающейся новой науки – эвристики, в которой справедливо отмечается, что ресурсы человеческого ума заслуживают самого пристального изучения (по крайней мере, не меньше, чем ресурсы полезных ископаемых и др.).

9. Конкретизируя некоторые общие рекомендации, можно в самом общем виде сформулировать наиболее важные методические требования к формированию творческого мышления на всех уровнях констру-ирования (проектирования) систем расселения и городов. Четкая формулировка проблем; системная декомпозиция крупных проблем на составляющие их проблемы низшего ранга; выдвижение четких альтернатив; поиск связей и взаимодействий; постоянная готовность к возникновению и оценке новых проблем; непрерывное обращение к исходной информации; плодотворная интуиция на основе информированности и глубокого знания проблемы; широта постановки проблем; умение найти принципиально новое решение вместо перебора мало различающихся вариантов; напряженность творческих усилий, понимая, что урбанистический проект предполагает «интеллект, компетенцию, труд, азарт и вдохновение». Без этих составляющих не может быть найдено наилучшее решение; способность к воображению, ибо речь идет о системах будущего, масштабы и структуры которых часто выходят за рамки современного опыта.

10. В процессе проектирования систем расселения и городов в настоящее время, как правило, применяется экономико-математическое моделирование; необходимы также анкетирование и систематизиру-ванные экспертные оценки. Применение этих методов стимулируется использованием моделирования в широком смысле как основного «способа мышления», необходимостью широкого перебора альтерна-тивных решений и учета многих взаимосвязанных и не-

редко противоречивых факторов; накопленным опытом применения количественных методов, благодаря традиционному и широкому использованию технико-экономических расчетов.

11. Значительные трудности связаны со сложностью проектируемой системы, недостаточной разработанностью моделей территориального прогнозирования, планирования и проектирования, а также приемов математической интерпретации факторов и характеристик развития города или крупной урбанизированной системы.

12. Прежде чем пользоваться процедурами обработки данных, надо понимать суть изучаемого. Для качественного формирования массива исходной информации необходимо участие специалистов высоко-квалифицированных, способных понимать значение, характер и границы применения вводимых в модели показателей. Математическое моделирование предполагает организацию постоянного творческого контакта и тесного сотрудничества групп специалистов разной специализации в области градостроительства, владеющих сутью вопросов, рассматриваемых в проекте.

13. Высокая степень абстракции, свойственная математическим моделям, способствует выяснению органичных связей и закономерностей размещения населенных мест. Накопленный опыт построения и проверки абстрактных моделей указывает на большое значение поправочных коэффициентов и модификаций, зависящих от региональных особенностей. Исследованию этих особенностей, по-видимому, также должен быть придан достаточно общий теоретический характер, что позволит приблизиться к моделям, адекватно характеризующим исследуемые для данной территории закономерности.

Источники роста городов не раскрываются упрощенными схемами. Прогнозы не могут быть подменены расчетными процедурами, не способными адекватно отразить обширность факторов, воздействующих на градостроительные системы. Поиск общей теории организации пространства в будущем, возможно, даст более значимые выводы, чем оперирование с конкретными данными, условность и ограниченные временные рамки которых неизбежны.

Теоретические предпосылки управления процессами развития урбанизации, базируются на многоаспектном рассмотрении современных проблем мировой урбанизации и развития городов, с це-

лью определения предпосылок стратегического управления этими процессами в разных регионах нашей страны в русле концепции дальнейшего социально-экономического развития Российской Федерации.

Литература

1. Вернадский В.И. Размышления натуралиста / В.И. Вернадский. Научная мысль как планетарное явление. – М., 1977
2. Владимиров В.В. Проблемы развития теории расселения (совместно с Н.И. Наймарком). – М., 2000
3. Гутнов А.Э. Эволюция градостроительства. – М., 1984
4. Перцик Е.Н. Города мира. География мировой урбанизации. – М.: «Международные отношения», 1999
5. Перцик Е.Н. Географическая мысль: история, проблемы, поиск решений. История и методология географической науки, географические аспекты развития городов и урбанизации. – М.: Изд. «Мастер», 2013
6. Кабакова С.И., Перцик Е.Н. Особенности урбанизации в странах Западной Европы в контексте проблем развития урбанизации в России – М.: «Инновации и инвестиции», 2014, № 4
7. Кабакова С.И. О стратегическом планировании в Российской Федерации (градостроительные аспекты). – М.: «Экономика строительства», 2015, № 2

Theoretical prerequisites of management of processes of an urbanization

Pertsik E.N., Kabakova S.I.

Lomonosov Moscow State University, The principles and features of designing urbanized systems that are prerequisites for managing urbanization processes are examined. The most important of them: organic, large inertia, geographical concreteness, dynamism, a large time horizon, conflictual functional use of territories. Stability of the main frame of settlement systems, cities and urban agglomerations is noted. New cities appear on the framework of existing nodes, highways. A feature of urbanized systems is the principle of overall (integral) efficiency, which includes a direct (economic) effect and an indirect one, which is incomparably larger in scale than the direct one and tends to grow. Indirect effect: social, ecological, biospheric, town-planning, architectural, psychological, informational, the effect of sustainability in natural disasters and other extreme situations. Information support includes economic-mathematical modeling, questionnaires and systematic expert assessments.

Key words: urbanization, principles of construction of settlement systems, cities, integral effect, information support.

References

1. Vernadsky V. I. Reflections of the naturalist / V. I. Vernadsky. Scientific thought as planetary phenomenon. – M., 1977
2. Vladimirov V. V. Problems of development of the theory of resettlement (together with N. I. Naymark). – M., 2000
3. Gutnov A. E. Evolution of town planning. – M., 1984
4. Pertsik E. N. Cities of the world. Geography of a world urbanization. – M.: «The international relations», 1999
5. Pertsik E. N. Geographical thought: history, problems, finding solutions. History and methodology of geographical science, geographical aspects of development of the cities and urbanization. – M.: Prod. «Master», 2013
6. Kabakova S. I., Pertsik E. N. Features of an urbanization in countries of Western Europe in the context of problems of development of an urbanization in Russia – M.: «Innovations and investments», 2014, No. 4
7. Kabakova S. I. About strategic planning in the Russian Federation (town-planning aspects). – M.: «Construction economy», 2015, No. 2

Финансирование инновационных проектов на промышленных предприятиях

Кокорев Александр Сергеевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и менеджмента ФГБОУ ВО Государственный университет по землеустройству, askokorev78@mail.ru

На современном этапе развития общее состояние инновационных процессов в экономике Российской Федерации нельзя признать удовлетворительным. В статье рассмотрены источники финансирования инноваций в промышленности России. Таким образом, основой финансирования инновационных проектов на промышленном предприятии являются различные внутренние и внешние источники, включая, прежде всего, прибыль, амортизацию, устойчивые пассивы и другие, а также субсидии, субвенции и дотации из государственного (централизованного) и местных бюджетов, кредиты банков, внебюджетных фондов, пенсионные сбережения, иностранные инвестиции (прямые и портфельные) и другие источники. Автор приходит к выводу, что развитие инновационной системы в Российской Федерации возможно при принятии кардинальных мер со стороны государства по развитию эффективных механизмов финансирования, основанных на мотивации, поддержке, развитии и стимулировании инновационной деятельности и подходы. Важнейшим направлением инновационного развития должно стать внедрение комплексной государственной инвестиционной политики, а также осуществление совместных инвестиций в инновационные программы и проекты. Ключевые слова: финансирование, инновации, промышленность, инвестиции.

В настоящее время, инновационная деятельность, осуществляемая в стране, является основополагающим звеном экономического роста. Формирование устойчивой и стабильной экономики инновационного типа предполагает непрерывный и постоянный поток финансовых средств. Реализация инновационных программ и проектов требует аккумулирования инвестиций, привлечение которых обеспечивается, в большей степени, за счет совместных инвестиций с другими странами[5].

Можно выделить следующие проблемы развития инновационной деятельности в промышленности Российской Федерации:

- неполное использование научно – технического и образовательного потенциала России

- недофинансирование инновационной деятельности в программы и проекты (Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные и внебюджетные средства. Финансирование за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с целями инновационной политики государства. Внебюджетные средства привлекают, самостоятельно, субъекты инновационной деятельности)[1].

Ключевой проблемой низкой инновационной активности в экономике России является, с одной стороны, излишние закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению отечественных технологических разработок. И с другой стороны, практически нулевой интерес к поиску и внедрению инноваций со стороны частного предпринимательства[4].

На предприятиях промышленности организация инновационного процесса требует выделения определенных финансовых средств для его реализации. Промышленные предприятия часто сталкиваются с проблемой недостаточного финансирования инновационных проектов, в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгими сроками окупаемости[2].

Все источники финансирования инноваций подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним источникам относятся уставный капитал, сформированный при учреждении общества, а также нераспределенная прибыль компании. Амортизационные накопления, которые, на практике, зачастую не выделяются в амортизационный Фонд, заложены внутри прибыли. Также в внутренним источникам финансирования инноваций относятся добавочный капитал, сформированный за счет переоценки основных фондов, и краткосрочная кредиторская задолженность. Однако последний источник может только эпизодически поддерживать процесс финансирования инноваций.

Внешних источников гораздо больше.

Источниками финансирования инноваций на промышленном предприятии могут быть предприятия, инвестиционные и инновационные фонды, финансово – промышленные группы, органы местного самоуправления, частные лица. Важным источником инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых могут выполняться федеральные целевые программы, приоритетные государственные проекты, а также целевые комплексные программы.

Проанализировав источники финансирования инноваций можно выделить две крупные группы: источники финансирования инноваций на уровне предприятия и источники финансирования инноваций на уровне государства.

К источникам финансирования инноваций на уровне предприятия относятся: заемные средства в виде бюджетных, банковских или коммерческих кредитов; привлеченные средства, полученные от продажи акций, а также взносы и целевые поступления и т.д.; собственные средства: страховые возмещения, прибыль, нематериальные

активы, амортизационные отчисления, временно свободные основные и оборотные средства[6].

Источниками финансирования инноваций на уровне государства и субъектов РФ могут быть: заемные средства в виде внешнего (международных займов) и внутреннего долга государства (государственных облигационных и прочих займов); привлеченные средства государственной кредитно - банковской и страховой систем; собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов.

Так, в феврале 2017 г. была разработана «дорожная карта» Национальной технологической инициативы, направленная на развитие модернизации отечественной промышленности. Целью разработки «дорожной карты» является ограничение существующей зависимости российских промышленных корпораций от иностранных технологий и сокращение доли импортируемых технологических разработок. Российская промышленность должна преодолеть существенное отставание в новых технологиях, инновационного оборудования и автоматизации производства. Первые проекты в рамках утвержденной «дорожной карты» будут реализованы через 2-3 года с учетом целевого финансирования и государственной поддержки.

Программа Национальной технологической инициативы, направленная на развитие и поддержку высокотехнологичных производств, включает создание системы комплексных технологических решений, формирования инфраструктуры для развития инновационных промышленных компаний на основе внедрения современных технологий: информационных систем управления, аддитивных технологий, финансовых инструментов контроля рисков.

Таким образом, основой финансирования инновационных проектов на промышленном предприятии являются различные внутренние и внешние источники, включая, прежде всего, прибыль, амортизацию, устойчивые пассивы и другие, а также субсидии, субвенции и дотации из государственного (централизованного) и местных бюджетов, кредиты банков, внебюджетных фондов, пенсионные сбережения, иностранные инвестиции (прямые и портфельные) и другие источники.

Наиболее емкие, надежные и масштабные источники финансирования инновационных проектов, научно-технических разработок и ноу-хау – это собственная выручка, прибыль, амортизация и

устойчивые пассивы предприятий, корпораций, АО, ТНК, ТНК, холдингов, финансово-промышленных групп (ФПГ) и других аналогичных правовых форм бизнеса и предпринимательства.

Например, финансово - промышленные группы представляют собой совокупность юридических лиц, сочетание ряда дочерних независимых структур, действующих в соответствующем консолидированном ключе, полностью или частично объединяют свои материальные и нематериальные активы (система участия) на условиях соответствующих контрактов и текущего законодательства. Целью такого объединения является технологическая, социально – экономическая и организационная интеграция и внедрение инновационных проектов и программ повышения конкурентоспособности, расширения рынков сбыта товаров и услуг, экономического роста и в конечном счете повышения социально-экономической эффективности производства.

Финансово - промышленные группы, как правило, включают в себя предприятия и организации коммерческого и некоммерческого профиля, отечественные и зарубежные компании (за исключением религиозных и общественных организаций). Входящие в состав ФПГ финансово-кредитные учреждения, банки, страховые компании повышают инвестиционные возможности ФПГ, снижают кредитный риск, увеличивают ликвидность проектов. Сказанное подтверждается успешной производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью таких ФПГ, как ТНК General Motors, Ford Motors, Mercedes-Benz, Samsung, Sony, Mitsubishi, Toyota, Hitachi, Microsoft, Apple, Google, Shell, Ericsson и другие. Сегодня, ТНК, МНК, ФПГ и другие крупные формы организации бизнеса обеспечивают 25% мирового ВВП, при этом эти предприятия вступают в серьезную внутриотраслевую межотраслевую конкуренцию, что согласуется с законами рыночной экономики.

Среди особенностей финансирования инновационных проектов на промышленном предприятии выделяется особая форма проектов в сфере инноваций, где уникальный проект реализуется как самостоятельный бизнес-проект. Такой бизнес часто организован в формате малого бизнеса. Этот подход во многом позволяет реализовать идею резкого технологического скачка за счет новизны и сосредоточить внимание на локальных разработках. Таким образом, источники и формы финансирования для этой кате-

гории проектов должны изначально быть настроены на такую специфику бизнеса, где получение прибыли зависит от успеха реализации нововведений[3].

Подводя итог сказанному, следует особо отметить, что важнейшим направлением инновационного развития должно стать внедрение комплексной государственной инвестиционной политики, а также осуществление совместных инвестиций в инновационные программы и проекты.

Литература

1. Воронин М.А. Инновационные проекты. // Законодательство. – 2016, № 9. – С. 37 -40.
2. Еремина О. С. К вопросу развития национальной инновационной системы России // Ольга Сергеевна Еремина, Н. В. Демин // Научно - методический электронный журнал Концепт. 2015. Вып. 8. С. 41 - 45.
3. Огарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: монография / С. А. Огарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. – М.: Академия естествознания, 2011. -269 с.
4. Пансков В.Г. Инвестиционная деятельность в РФ. – М.: Книжный мир, 2015. – 268с. - с. 181 - 192
5. Петров А.В. Инвестиционные проекты: реальные решения. - М.: Бератор – Паблицинг, 2015. – 680с. – с. 610 - 618
6. Чистова М.В. К вопросу о содержании понятия «инновационно – активная организация» / М.В. Чистова, Л.Х.Базад // В сборнике: Университетские чтения – 2016.

Financing of innovative projects at the industrial enterprises Kokorev A.S.

State university on land management
At the present stage of development it is impossible to recognize the general condition of innovative processes in economy of the Russian Federation satisfactory. In article sources of financing of innovations in the industry of Russia are considered. Thus, a basis of financing of innovative projects at the industrial enterprise are various internal and external sources, including, first of all, profit, depreciation, steady liabilities and others, and also subsidies, subventions and grants from state (centralized) and local budgets, the credits of banks, off-budget funds, pension savings, foreign investments (direct and portfolio) and other sources. The author comes to a conclusion that development of innovative system in the Russian Federation is possible at acceptance of cardinal

measures from the state for development of the effective funding mechanisms based on motivation, support, development and stimulation of innovative activity and approaches. Introduction of complex state investment policy, and also implementation of joint investments into innovative programs and projects has to become the most important direction of innovative development.

Key words: financing, innovation, industry, investment.

References

1. Vororonin M. A. Innovative projects.// Legislation. – 2016, No. 9. – Page 37 - 40.
2. Eremina O. S. To a question of development of national innovative system of Russia//Olga Sergeyevna Eremina, N. V. Dyomin//it is scientific - the methodical Concept online magazine. 2015. Issue 8. Page 41 - 45.
3. S. A candle ends. Innovative management and state innovative policy: monograph / Page. A. Ogarkov, E. S. Kuznetsova, M. O. Gryaznova – M.: Academy of natural sciences, 2011.-269 pages.
4. Panskov V. G. Investment activity in the Russian Federation. – M.: Book world, 2015. – 268 pages - page 181 - 192
5. Petrov A. V. Investment projects: real decisions. - M.: Berator – Publishing, 2015. – 680 pages – page 610 - 618
6. Chistova M. V. To a question of the maintenance of the concept «innovatively-the active organization» / M. V. Chistova, L. H. Bazar//In the collection: University readings – 2016.

Анализ Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на предмет соответствия модели стратегического планирования и управления при помощи концептуальных методов

Кучкаров Захирджан Анварович
доктор экономических наук, кандидат технических наук, заведующий кафедрой, ФГАОУ ВПО «Московский физико-технический институт (государственный университет)»,
Kuchkarov@acconcept.ru

Кузива Татьяна Дмитриевна
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования, Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ)),
tdk@acconcept.ru

Дербенцев Дмитрий Дмитриевич
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования, Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ))
dderbentsev@acconcept.ru

Кузнецова Евгения Борисовна
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования, Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ))
ekuznetsova@acconcept.ru

В данной статье проанализирована Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» на предмет наличия необходимых атрибутов системы стратегического планирования и управления и выполнения требований к данным атрибутам. Также проведён анализ Государственной программы с точки зрения данных, указанных в документе, их логических связей и понятий, используемых в тексте Государственной программы. В качестве инструментов анализа в работе использовались концептуальные методы: установлены границы исследуемой предметной области, сделан анализ части нормативно-правовой базы РФ, проведена аналитическая реконструкция составляющих Государственной программы с точки зрения необходимых атрибутов рассматриваемой теоретической модели, выполнен анализ соответствия атрибутов Государственной программы атрибутам теоретической модели. Результатом статьи является перечень несоответствий атрибутов государственной программы требованиям теоретической модели системы стратегического планирования и управления. Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, система стратегического планирования и управления, государственная программа, концептуальный метод.

На сайте Правительства¹ РФ заявлено: «Перечнем государственных программ Российской Федерации, утверждённым распоряжением Правительства, предусмотрено 44 госпрограммы. В настоящее время утверждены и реализуются 42 государственные программы. В стадии разработки находятся 2 госпрограммы. Ещё одна госпрограмма утверждена Указом Президента России. Все госпрограммы сгруппированы в пять программных блоков. Сводные ежегодные доклады о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ размещаются в разделе «Стратегическое и инвестиционное планирование/Факты и цифры».

На Портале Госпрограмм РФ² приведена статистика выполнения госпрограмм, целевых показателей программ и выполнение мероприятий по развитию в различных сферах в соответствии с заявленными датами реализации. Однако в докладе Т.А. Голиковой на совместном заседании Президиума и Совета КСО при Счетной палате³ выражено мнение, подтверждённое независимыми экспертными оценками, что результаты выполнения госпрограмм «фиктивно завышаются». Из 32-х оценённых программ «в итоге получилось, что 12 госпрограмм оценить невозможно, так как фактических показателей нет, «низкий уровень эффективности» присвоен 17 госпрограммам и только 3 госпрограммы имеют «средний уровень эффективности», в то время как «кассовое исполнение расходов составило 99,1%».

В данной статье иллюстрируются возможности использования концептуальных методов для анализа соответствия госпрограммы требованиям теории, что позволит избежать грубых ошибок при наполнении госпрограмм и, таким образом, увеличит их эффективность.

Согласно определению, данному на Портале Госпрограмм РФ, госпрограмма – «это документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации».

Исходя из вышесказанного, госпрограмма обладает ключевыми атрибутами системы стратегического планирования и управления, а именно стратегическим планированием с установленными целями, комплексом мероприятий, увязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям, ресурсам и механизмами реализации поставленных для достижения целей задач.

С помощью концептуальных методов, описанных в книге Кучкарова З.А. «Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем. Том 1»⁴, проанализируем Государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика»⁵ (далее – Госпрограмма, Программа) на соответствие модели стратегического планирования и управления⁶.

Система стратегического управления предназначена для выработки, принятия и исполнения стратегических решений. Последние, в свою очередь, являются решениями по изменению состава целей или топологии (добавление или удаление целей, дуг сети целей) сети целей – объекта управления системы стратегического планирования. Стратегией развития является модель желаемого выхода, то есть конечное состояние системы, устанавливаемое субъектом управления в соответствии с выбранными им критериями при установленных ограничениях. Стратегическое планирование – процесс получения модели желаемого выхода, или процесс разработки, согласования и утверждения стратегии.

Об управлении целесообразно говорить в отношении некоторой осознанной субъектом деятельности, имеющей цели, которые субъект достигает. Таким образом, субъект управления — лицо или группа лиц, заинтересованные в получении некоторого результата при осуществлении деятельности. Условно принято считать, что субъект обладает интересами и возможностями, не обязательно актуальными. Для реализации данных интересов субъект создаёт механизмы обеспечения интересов.

Объект управления — некоторый процесс, значимый для субъекта управления, при этом последний может наблюдать и определять (измерять) значение выхода (или некоторых элементов выхода) этого процесса. Задачи стратегического управления — достижение стратегических целей. Задача управления — совокупность трёх элементов:

- (1) объекта управления,
- (2) заданной для этого объекта управления модели желаемого выхода,
- (3) заданных критериев принятия решения при выборе метода решения проблемы из множества альтернатив.

Разобьём Государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика» по основным атрибутам системы стратегического планирования и управления, упомянутым выше, и проанализируем каждый из них с теоретической точки зрения.

В качестве целей Госпрограммы определены создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса, повышение инновационной активности бизнеса, повышение эффективности государственного управления. Цель Программы задана абстрактно, без определения критериев достижения цели, без явного указания временных рамок. Что касается последнего, в Программе указано финансирование Программы до 31 декабря 2020 года: видимо, это и является официальной датой завершения Программы.

Субъекты управления, исполняющие Программу, распределены по группам в соответствии с их ролью в реализации Программы. Таким образом перечислены Ответственные исполнители, Соисполнители и Участники Программы. Все упомянутые субъекты распределены по Подпрограммам, здесь не наблюдается логических несоответствий ни по суммарному количеству субъектов, ни по их наименованиям.

Критерии достижения поставленной цели Программы, судя по всему, описа-

ны ожидаемыми результатами реализации Программы, то есть последние по сути задают модель желаемого выхода объекта управления.

Первое, что обращает на себя внимание, — это несоответствие количества целевых индикаторов и показателей Программы количеству ожидаемых результатов. Ожидаемые результаты разбиты на две категории — в количественном выражении и качественном. Если в случае с количественными результатами их с показателями поровну — по 6 штук, то «качественных» результатов 9, причём неочевидно соответствие целевых индикаторов каждому из результатов в качественном выражении. Более того, ряд формулировок ожидаемых результатов касается сфер социально-экономического развития, которые в принципе не могут быть измерены установленными показателями.

Критерии количественной категории на первый взгляд сформулированы по всем правилам — критерии наблюдаемы, измеримы, управляемы, для них заданы числовые целевые значения, ограничения во времени.

В качестве индикаторов достижения поставленных целей, то есть перехода системы стратегического планирования и управления к установленной модели желаемого выхода, в документе приведены 6 показателей, для которых и заданы числовые целевые значения в разделе количественных ожидаемых результатов.

Ожидаемые результаты в качественном выражении описывают более абстрактные моменты, хотя они также должны измеряться некоторыми показателями или хотя бы логично вытекать как следствия достижения вышеупомянутых числовых показателей.

Одним из таких ожидаемых результатов является снижение уровня коррупции, показатель для измерения которого не упомянут. Сюда же можно отнести и «создание эффективной нормативно-правовой базы в сфере земельных отношений, государственного кадастрового учета объектов недвижимости и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, геодезии, картографии и инфраструктуры пространственных данных Российской Федерации», и «повышение гарантий защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», и «повышение качества действующей системы стратегических документов и создание

практических механизмов их реализации». Данные события в случае их реализации, безусловно, отражали бы приближение к поставленной Программой цели, однако Программой не установлены критерии, позволяющие измерить необходимые показатели и тем самым зафиксировать эту реализацию.

Согласно теории, «если выбрана некоторая стратегия, то необходимо перейти к действиям по её реализации». Реализация есть совокупность трёх элементов: определение конкретных шагов по достижению цели, привязка к срокам, привязка к ресурсам.

В случае с выбранной Госпрограммой необходимые элементы реализации присутствуют: задан временной промежуток выполнения Программы, указан объём бюджетных ассигнований на реализацию. Шаги указаны только на временной шкале с указанием бюджетирования каждого из периодов длиной в 1 год, конкретные работы для каждого года реализации не указаны, из-за чего такое распределение ассигнований не является прозрачным.

Механизмы, представляют собой комплексы возможностей, обеспечивающих интересы субъекта и парирование наиболее важных угроз со стороны внешней среды, где ранжирование важности угроз производится самим субъектом. Недостающие возможности для формирования такого комплекса называются препятствиями в реализации механизмов стратегии. В случае возникновения препятствий субъект ставит перед собой частные цели развития — создание возможностей, позволяющих преодолеть эти препятствия.

Стоит полагать, что реализация Программы посредством десяти Подпрограмм и одной Федеральной целевой программы как раз отражает необходимость разбиения основной цели на частные цели ввиду возникновения препятствий реализации. Иначе в чём смысл именно такого разбиения на подпрограммы?

Таким образом, условно полагается, что перечень Подпрограмм и Федеральная целевая программа, приведённые ниже, есть частные цели Программы:

- Подпрограмма 1 «Инвестиционный климат»;
- Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства»;
- Подпрограмма 3 «Государственная регистрация прав, кадастр и картография»;
- Подпрограмма 4 «Совершенствование системы государственного управления»;

- Подпрограмма 5 «Стимулирование инноваций»;
- Подпрограмма 6 «Регулирование инфраструктурных отраслей»;
- Подпрограмма 7 «Управленческие кадры»;
- Подпрограмма 8 «Совершенствование системы государственного стратегического управления»;
- Подпрограмма 9 «Официальная статистика»;
- Подпрограмма Б «Создание и развитие инновационного центра «Сколково»»;
- Федеральная целевая программа Г «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014 - 2020 годы)».

Каждая из вышеперечисленных подпрограмм аналогичные данные, что и основная Программа: ответственный исполнитель подпрограммы (соисполнитель Программы), участники подпрограммы, программно-целевые инструменты подпрограммы, цели и задачи, целевые индикаторы и показатели подпрограммы, этапы и сроки реализации, объёмы бюджетных ассигнований, ожидаемые результаты.

Ниже приведены некоторые результаты анализа Подпрограмм и Федеральной целевой программы по указанным атрибутам.

Субъекты, реализующие Программу, как сказано выше, распределены по подпрограммам без логических противоречий.

Программно-целевые инструменты во всех подпрограммах помечены как отсутствующие. К сожалению, конкретное определение такого типа инструментов не удалось найти ни в рассматриваемом документе, ни в каком-либо ещё документе нормативно-правовой базы РФ, потому сложно оценить реальную необходимость в применении программно-целевых инструментов.

Строка программно-целевых инструментов подпрограммы является обязательной, согласно Паспорту подпрограммы государственной программы Российской Федерации⁷. Однако и в Постановлении, утверждающем порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, не приведено ясного определения. В данном документе приведено следующее правило:

«к) в случае использования налоговых, таможенных, тарифных, кредитных и иных инструментов – обоснование необходимости их применения для дости-

жения цели и (или) ожидаемых результатов государственной программы с финансовой оценкой по этапам её реализации». Отсутствие используемых инструментов в Госпрограмме избавляет от необходимости проводить финансовую оценку этапов реализации, однако, в таком случае, не ясно, какими способами реализуется Программа, задачи которой подразумевают корректировки в налоговой и кредитной сферах.

В статье Лукьяненко З.Б. Юговой Н.В.⁸ приведено описание сущности инструментов программно-целевого бюджетирования следующим образом:

«В качестве инструментов программно-целевого бюджетирования рассматриваются многочисленные программные документы, например, доклады администраторов бюджетных средств об основных направлениях их деятельности и ожидаемых результатах, целевые программы, реестры расходных обязательств публично-правового образования, реестры государственных услуг, государственное задание.

Важнейшими из инструментов программно-целевого бюджетирования являются государственные программы».

При проецировании приведённой дефиниции понятия на программно-целевые инструменты в целом, наблюдается ряд противоречий. Определение государственной программы в качестве важнейшего из программно-целевых инструментов приводит к логическому заикливанию: государственная программа имеет программно-целевые инструменты для её реализации, в то время как последние представляют собой государственные программы. В случае определения программно-целевых инструментов как иных программных документов, примеры которых приведены в цитате выше, возникает вопрос «почему тогда подобной документации в Госпрограмме нет?».

Таким образом, в отношении обоснованности неприменения программно-целевых инструментов в Программе невозможно сказать ничего конструктивного ввиду отсутствия раскрытия понятия таких инструментов.

Цели Подпрограмм сформулированы общими фразами и представляют собой, скорее, отредактированные «качественные» ожидаемые результаты Программы, разнесённые по соответствующим подпрограммам. От размытой, трактуемой цели невозможно ожидать реального результата хотя бы потому, что разные субъекты, осуществляющие деятельность по

достижению цели, имеют своё видение конечного результата. Притом трактование конкретной цели отдельным субъектом не обязательно ведёт к ожидаемому им результату.

Задачи в большинстве своём также поставлены абстрактными выражениями, охватывающими слишком большие части предметных областей. Подобные формулировки дают возможность произвольной интерпретации способов оценивания достижения поставленной задачи в зависимости от выбранного аспекта. Совершенствование, повышение эффективности может рассматриваться разными субъектами по-разному. Возможные спорные моменты могут решаться фиксированием целевых индикаторов, отражающих выполнение задачи в нужном аспекте, однако не для всех задач такие индикаторы определены. В Подпрограмме 8 «Совершенствование системы государственного стратегического управления» задачи «совершенствование законодательства и методологии в сфере стратегического управления социально-экономическим развитием, включая прогнозирование социально-экономического развития Российской Федерации», «совершенствование системы стратегического управления социально-экономическим развитием, включая прогнозирование социально-экономического развития субъектов Российской Федерации», «формирование и совершенствование государственной политики, методов и инструментов государственного управления в социальной сфере и секторах экономики Российской Федерации» не обеспечены наблюдаемыми показателями их выполнения.

Также нет однозначного соответствия показателей поставленным в подпрограммах задачам, что затрудняет отслеживание причинно-следственных связей между задачами и моделью желаемого выхода. Возможен случай отражения выполнения нескольких задач одним индикатором в силу связанности задач между собой. Подобный пример встретился в Подпрограмме 4 «Совершенствование системы государственного управления», в которой задача «организация предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в многофункциональных центрах предоставления государственных и муниципальных услуг» является подмножеством задачи «совершенствование исполнения государственных и муниципальных функций, оптимизация разрешительной и контрольно-надзорной деятельности», а значит, реа-

лизацию данных задач описывают общие индикаторы. В Подпрограмме 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» все наблюдаемые показатели нацелены на достижение лишь одной из 3-х задач – «обеспечение доступности финансовой, имущественной, образовательной и информационно-консультационной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства» – или, по крайней мере, не очевидно, как выполнение остальных задач может быть проконтролировано зафиксированными в Подпрограмме показателями. Иной случай – ожидаемый результат «обеспечение международного признания российской системы аккредитации» Подпрограммы 4 не обеспечен показателем, оценивающим его.

Указание в Подпрограмме соответствия индикаторов задачам помогло бы выявить пересечение задач и сформулировать их более чётко.

Имеющиеся целевые индикаторы и показатели подпрограмм также не всегда раскрывают оправданность приведённых ожидаемых результатов. Например, в Подпрограмме 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» указан ожидаемый результат «количество региональных лизинговых компаний, в уставные капиталы которых внесён взнос акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» для целей реализации уставных целей акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (в первую очередь для развития индивидуального и малого предпринимательства (прежде всего поставщиков крупнейших заказчиков, определяемых Правительством Российской Федерации))» с заданным числовым значением, однако одноимённого или даже альтернативного аналогичного показателя в качестве целевого индикатора в Подпрограмме не приведено.

Другое, затрудняющее использование целевых индикаторов и показателей изучаемой Программы, свойство – их двоякая формулировка. Увеличение показателя «доля постановлений по делам об административных правонарушениях, отменённых вступившими в законную силу решениями суда, процентов», упомянутый в Подпрограмме 6 «Регулирование инфраструктурных отраслей», с одной стороны, отражает работу судов по выявлению неправомерно назначенных административных санкций; с другой стороны, характеризует работу конт-

рольно-надзорных органов, накладывающих административные санкции. Для данного показателя не задано числового значения в ожидаемых результатах Подпрограммы, поэтому не ясно, в какую сторону предположительно должен двигаться показатель – расти или падать.

Ожидаемые результаты подпрограмм как воплощение их модели желаемого выхода в идеале должны задаваться числовым выражением установленных целевых индикаторов с указанием временных рамок. Однако при обилии целевых индикаторов в подпрограммах ожидаемые результаты в большинстве своём задаются в «качественном выражении». Так же, как и в случае с задачами, для ожидаемых результатов не установлено однозначное соответствие с показателями, измеряющими конечный результат. Подобные недостатки влекут за собой ряд противоречий в описании подпрограмм. В Подпрограмме Б «Создание и развитие инновационного центра «Сколково» ожидается результат «количество выпускников составит не менее 1000 человек (накопительным итогом)». Как установят достижение результата – неизвестно, ведь такой индикатор, согласно Подпрограмме, не отслеживается.

От выполнения Подпрограммы 5 «Стимулирование инноваций» ждут, в частности, «повышение эффективности использования бюджетных средств на цели стимулирования инноваций институтами развития, деятельности которых направлена на достижение цели и задач подпрограммы», что не является очевидным и обязательным исходом выполнения поставленных задач – то есть ожидания завышены. В Подпрограмме 6 также отмечен результат «обеспечение надёжности и качества предоставляемых товаров (услуг) инфраструктурными организациями в электроэнергетической отрасли», нехарактерный задачам Подпрограммы. В Подпрограмме 8 ожидаемый результат «нормативное правовое обеспечение стратегического планирования» заложен в тексте лишь в отношении сферы государственных инвестиций. В той же Подпрограмме ожидаемые результаты «обеспечение координации стратегического управления и мер бюджетной политики», «повышение эффективности реализации государственных программ», «систематизация документов стратегического планирования (реестр)», «обеспечение информационного сопровождения стратегического планирования», «внедрение программно-целевых методов управления на всех уровнях государ-

ственной власти» даже неочевидно вытекают из поставленных задач, не говоря уже о том, что в Подпрограмме не зафиксировано показателей, являющихся индикаторами выполнения задач.

Любая Госпрограмма РФ содержит комплекс мероприятий, реализующих поэтапный переход к желаемому состоянию. Теория гласит, что «все мероприятия, осуществляемые в рамках процесса перехода от одного стратегического состояния к другому, обладают свойствами:

1. имеют точно поставленные цели, являющиеся предметом решений и, как следствие, удовлетворяющие критериям измеримости, достижимости и возможности;
2. имеют ограниченные временные рамки;
3. имеют ограниченные бюджеты, выделенные на их проведение».

Соблюдение данных теоретических требований проверим на примере одной подпрограммы – Подпрограммы 1 «Инвестиционный климат».

Подпрограмма 1 имеет 9 основных мероприятий, для каждого из которых указан ответственный исполнитель, срок начала и окончания реализации, ожидаемый непосредственный результат, основные направления реализации и связь с показателями государственной программы (подпрограммы). Ответственные исполнители совпадают с Ответственным исполнителем и Соисполнителем Подпрограммы. Цели мероприятий не зафиксированы в документе Госпрограммы, хотя являются обязательным атрибутом, согласно теории. Как следствие, невозможно проанализировать цели как решения субъекта на предмет измеримости, достижимости и возможности реализации.

Ожидаемые непосредственные результаты мероприятий заданы абстрактно, трактуемо, не имеют чётких критериев, отражающих достижение желаемого состояния системы управления.

Не весь перечень ожидаемых результатов мероприятий подкрепляется ожидаемыми результатами Программы. Для мероприятия «Основное мероприятие 1.2. Совершенствование корпоративного управления» не наблюдается поставленной аналогичной задачи в Подпрограмме 1, в то время как множество мероприятий должно обеспечивать выполнение задач подпрограммы. Отсюда следует, что мероприятие 1.2 избыточно для реализации Подпрограммы 1.

Ожидаемых непосредственных результатов мероприятий, не относящихся

к результатам Подпрограммы 1, 14 штук, что может свидетельствовать о возможности составления неоптимальной сети мероприятий для реализации Подпрограммы.

Следствием переизбытка ожидаемых непосредственных результатов мероприятий также является отсутствие полноценной сети соответствий показателей Программы и Подпрограммы 1 данным результатам. Таковыми ожидаемыми результатами являются:

- «сближение налогового и бухгалтерского учёта» мероприятия 1.1;
- «создание эффективной инновационной инфраструктуры на территориях особых экономических зон»; «осуществление государственной поддержки формирования и развития региональных инновационных производственных кластеров на базе создаваемых промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон с целью развития регионов»; «формирование системы управления особыми экономическими зонами, включая организацию передачи полномочий по управлению особыми экономическими зонами субъектам Российской Федерации и организациям управления» мероприятия 1.4;
- «контроль исполнения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» мероприятия 1.6;
- «повышение качества решений по ходатайствам иностранных инвесторов» мероприятия 1.7.

Стоит отметить, что связь с показателями Госпрограммы нарушена для мероприятий всего перечня Подпрограмм: для четырёх мероприятий в принципе не указаны показатели, измеряемые для фиксации воплощения ожидаемого результата; один показатель в Основном мероприятии Б.3 Подпрограммы Б указан впервые, не внесён ни в один перечень целевых индикаторов и показателей Программы и подпрограмм.

Ещё один атрибут перечня мероприятий – основные направления реализации. По сути они представляют собой основные вехи дорожной карты. С указанием точных дат и объёма финансирования оценить возможность реализации каждого из мероприятий было бы реальнее.

Заключение

В статье проведён анализ Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» в соответствии с теоретической моделью

системы стратегического планирования и управления при помощи концептуальных методов.

В работе освещена теоретическая часть, выделены ключевые атрибуты системы стратегического планирования и управления, на основании которых в последствие проанализирована выбранная Госпрограмма. Проведённый анализ позволил сделать нижеследующие выводы в отношении составления Государственной программы.

- Цели Программы и Подпрограмм сформулированы абстрактно, без определения критериев достижения цели и явного указания временных рамок. Как следствие, появляется риск вольной трактовки цели и критериев её достижения разными субъектами – неизвестно, чего достигнет управление такими целями.
- Задачи по большей части состоят из общих фраз, охватывающих обширные части предметных областей. Отсюда возникает риск произвольной интерпретации способов оценивания достижения поставленной задачи в зависимости от выбранного аспекта.
- В Программе и Подпрограммах слабо прослеживается наиболее важная составляющая подпрограммы – причинно-следственная связь между поставленными задачами и ожидаемыми результатами, которая формирует адекватное и реалистичное представление субъекта о ходе реализации подпрограммы, а также позволяет более качественно ставить задачи и отслеживать результаты.
- Модель желаемого выхода объекта управления, представленная ожидаемыми результатами, лишь частично определена количественными значениями показателей. Не обеспечен полный перечень критериев достижения указанных ожидаемых результатов и не указаны связи ожидаемых результатов с целевыми индикаторами и показателями. Следствием сказанного является невозможность отследить соответствие полученного результата ожидаемому.
- Программно-целевые инструменты во всех подпрограммах помечены как отсутствующие, однако реальную необходимость в их применении сложно оценить ввиду отсутствия определения таких инструментов.
- Указание в Подпрограмме взаимосвязанных связей между задачами, целевыми индикаторами и показателями и ожидаемыми результатами помогло бы формулировать цели и задачи более чётко и однозначно наблюдать полученный результат в нужных аспектах.

· Цели мероприятий не зафиксированы в документе Госпрограммы, хотя являются обязательным атрибутом, согласно теории; а ожидаемые непосредственные результаты мероприятий заданы трактуемо, что влечёт за собой риск неоптимального выбора мероприятий, необходимых для реализации подпрограмм.

· Не весь перечень ожидаемых непосредственных результатов мероприятий подкрепляется ожидаемыми результатами Программы и Подпрограмм, что вводит путаницу в процесс сравнения конечного состояния объекта управления с ожидаемым его состоянием.

Литература

1. Официальный сайт Правительства России. URL: <http://government.ru/>
2. Портал госпрограмм РФ. URL: <http://programs.gov.ru>
3. Доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации, Председателя Совета КСО при Счетной палате Т.А. Голиковой на совместном заседании Президиума и Совета КСО при Счетной палате на тему: «Аудит государственных программ Российской Федерации», 23.12.2015. URL: <http://www.ach.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/25119/>
4. Кучкаров З. А. Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем. Том 1/ Учебное пособие. В 2-х т. Том 1 - М.: Концепт, 2006. - 276 с.
5. Кучкаров З. А. Стратегическое планирование и управление организацией. Издательство: Концепт ISBN: 5-88981-056-1. Москва - 2004. - 75с.
6. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 31.03.2017) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»
7. Постановление от 2.08.2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» (В редакции постановлений Правительства Российской Федерации от 21.05.2012 г. N 499; от 11.12.2012 г. N 1283; 20.12.2012 г. N 1351; от 17.10.2013 г. N 931; 28.03.2014 г. N 242; от 21.07.2014 г. N 679; 24.11.2014 г. N 1241; от 26.12.2014 г. N 1505; 26.12.2014 г. N 1507)
8. Лукьяненко З.Б., Югова Н.В. Программно-целевой метод в государственном управлении бюджетной сферой //

Ars Administrandi (Искусство управления)
Научный журнал. 2014. № 2. С. 72–78

Ссылки:

1 Официальный сайт Правительства России. URL: <http://government.ru/>

2 Портал госпрограмм РФ. URL: <http://programs.gov.ru>

3 Доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации, Председателя Совета КСО при Счетной палате Т.А. Голиковой на совместном заседании Президиума и Совета КСО при Счетной палате на тему: «Аудит государственных программ Российской Федерации», 23.12.2015. URL: <http://www.ach.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/25119/>

4 Кучкаров З. А. Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем. Том 1/ Учебное пособие. В 2-х т. Том 1 - М.: Концепт, 2006. - 276 с.

5 Утверждена Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 31.03.2017) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

6 Кучкаров З. А. Стратегическое планирование и управление организацией. Издательство: Концепт ISBN: 5-88981-056-1. Москва - 2004. - 75с.

7 Постановление 2 августа 2010 г. N 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» (В редакции постановлений Правительства Российской Федерации от 21.05.2012 г. N 499; от 11.12.2012 г. N 1283; 20.12.2012 г. N 1351; от 17.10.2013 г. N 931; 28.03.2014 г. N 242; от 21.07.2014 г. N 679; 24.11.2014 г. N 1241; от 26.12.2014 г. N 1505; 26.12.2014 г. N 1507)

8 Лукьяненко З.Б., Югова Н.В. Программно-целевой метод в государственном управлении бюджетной сферой // Ars Administrandi (Искусство управления) Научный журнал. 2014. № 2. С. 72–78

The analysis of the State program «Economic development and innovative economy» regarding compliance of model of strategic planning and management by means of conceptual methods

Kuchkarov Z.A., Kuziva T.D., Derbentsev D.D., Kuznetsova E.B.

Moscow Institute of Physics and Technology (MIPT (GU))

For achievement of the objectives of state policy in the sphere of social and economic development and ensuring national security of the Russian Federation the set of state programs is developed and implemented. The state program fixes the purposes of development, a task, the list of actions and target indicators that corresponds to theoretical model of system of strategic planning and management.

However, according to Calculating committee, for example, for 2014, from 32 programs to estimate efficiency 12 it has appeared it is impossible, at 17 state programs «low level of efficiency and only 3 state programs have the average level of efficiency» though cash execution of expenses has made 99,1%. What such depressing results can be connected with?

In this article the State program «Economic development and innovative economy» regarding existence of necessary attributes of system of strategic planning and management and implementation of requirements to these attributes is analysed. The analysis of the State program from the point of view of the data specified in the document, their logical communications and concepts used in the text of the State program is carried also out.

As analysis tools in work conceptual methods were used: borders of the studied subject domain are established, the analysis of a part of standard and legal base of the Russian Federation is made, analytical reconstruction of components of the State program from the point of view of necessary attributes of the considered theoretical model is carried out, the analysis of compliance of attributes of the State program to attributes of theoretical model is made.

The list of discrepancies of attributes of the state program to requirements of theoretical model of system of strategic planning and management is result of article.

Keywords: standard and legal regulation, system of strategic planning and management, state program, conceptual method.

References

1. Official site of the Government of Russia URL: <http://government.ru/>
2. Portal of state programs of the Russian Federation. URL: <http://programs.gov.ru>
3. The report of the Chairman of Audit Chamber of the Russian Federation, the Chairman of the board of KSO at Audit Chamber T. A Golikova at a joint meeting of Presidium and Council of KSO at Audit Chamber on a subject: «Audit of state programs of the Russian Federation», 12/23/2015. URL: <http://www.ach.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/25119/>
4. Kuchkarov Z. A. Methods of the conceptual analysis and synthesis in a theoretical research and design of social and economic systems. Volume 1/Manual. In 2 t. Volume 1 - M.: Concept, 2006. - 276 pages.
5. Kuchkarov Z. A. Strategic planning and management of the organization. Publishing house: ISBN concept: 5-88981-056-1. Moscow - 2004. - 75 pages.
6. The resolution of the Government of the Russian Federation from 4/15/2014 N 316 (an edition from 3/31/2017) «About the approval of the state program of the Russian Federation «Economic development and innovative economy»
7. The resolution from 8/2/2010 N 588 «About the statement of the Order of development, realization and assessment of efficiency of state programs of the Russian Federation» (In edition of resolutions of the Government of the Russian Federation from 5/21/2012 N 499; from 12/11/2012 N 1283; 12/20/2012 N 1351; from 10/17/2013 N 931; 3/28/2014 N 242; from 7/21/2014 N 679; 11/24/2014 N 1241; from 12/26/2014 N 1505; 12/26/2014 N 1507)
8. Lukyanenko Z. B., Yugov N. V. A program and target method in public administration by the budgetary sphere//ARS Administrandi (Management skill) the Scientific magazine. 2014. No. 2. Page 72-78

Факторы, влияющие на инновационную активность российского предпринимательства: выявление и нейтрализация

Абдикеев Нияз Мустьякимович, д.т.н., профессор, директор Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, NAbdikeev@fa.ru

Тютюкина Елена Борисовна, д.э.н., профессор, заместитель руководителя по методической работе, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, EBTyutyukina@fa.ru

Губернаторов Алексей Михайлович, д.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Владимирский филиал), gubernatorov.alexey@yandex.ru

В представленной статье на основе анкетирования проведены анализ и оценка инновационной активности российского предпринимательства. Выявлены и систематизированы факторы, препятствующие инновационной активности российского предпринимательства на примере пилотных регионов (Пензенская, Владимирская и Липецкая области), в том числе на стадии создания и коммерциализации инноваций. Разработаны предложения и рекомендации по нейтрализации выделенных значимых факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства, с учетом зарубежного и передового российского опыта в рамках двух направлений - институционального, финансово-экономического; разработана структурно-логическая модель оценки влияния нейтрализации факторов на инновационную активность российского предпринимательства. Разработанные предложения и рекомендации по нейтрализации наиболее значимых факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства, будут способствовать реализации Стратегии инновационного развития России, а также государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» на период до 2020 г.

Ключевые слова. Инновации, инновационная активность, факторы инновационного развития, российское предпринимательство.

Принятие целого ряда нормативных документов, определяющих задачи инновационной направленности экономического развития России (в частности, распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.», постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»), обуславливает необходимость выявления факторов, препятствующих инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Несмотря на наличие статистических данных по показателям инновационной активности и факторам, препятствующим инновациям, необходимо проведение их анализа, систематизации, выявления наиболее значимых факторов для различных видов экономической деятельности и регионов с целью определения приоритетности мер их нейтрализации.

Однако одних статистических данных для глубокого анализа и понимания ситуации недостаточно, поскольку статистическую отчетность по результатам инновационной деятельности ведут только крупные и средние организации. Результаты инновационной активности и факторы, препятствующие этому, для субъектов малого бизнеса не анализируются. Кроме того, требует развития сама система статического мониторинга инновационной деятельности, приведение ее в соответствии с международной практикой.

Исходя из этого, исследование факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства, и разработка предложений по их нейтрализации, имеет важное народнохозяйственное значение.

Инновационная активность промышленности России в целом имеет нестабильный циклический характер и находится на невысоком уровне (рисунок 1), а именно:

- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций промышленного производства, на протяжении всего периода наблюдения не превышал 10%, в 2013-2014 гг. находился на уровне 9,7%, в обрабатывающих отраслях – 12,2%. При этом наибольшие колебания характерны для добывающих организаций;

- наблюдается существенная дифференциация удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации, в зависимости от уровня технологичности производства: чем выше уровень технологичности, тем выше доля инновационно-активных организаций, в частности, для высокотехнологичных производств – 29,3%; среднетехнологичных высокого уровня – 18,0; среднетехнологичных низкого уровня – 11,2; низкотехнологичных – 6,2%.

Авторами на основе анкетирования²⁾ (период проведения опроса - август-октябрь 2016 года) по трем субъектам Российской Федерации: Пензенская, Владимирская и Липецкая области (соответственно, 43,5; 25,5 и 21,4% анализируемых организаций), а также по отдельным организациям, функционирующим в Москве и Нижегородской области (таблица 1) выявлены наиболее значимые факторы, препятствующие инновационной активности на стадиях создания и коммерциализации инноваций.

В ходе исследования были опрошены руководители организаций.

На основании значимости каждого фактора было проведено их ранжирование: все средние баллы были выстроены в порядке убывания с присвоением балла в порядке возрастания, начиная с единицы.

Результаты ранжирования факторов, препятствующих инновационной активности, позволяют сделать следующие выводы:

- в целом по всем субъектам наиболее значимыми являются следующие факторы: слишком длительный период окупаемости затрат; недостаток квалифицированного

персонала; низкий спрос на новые товары, работы услуги; господство на потенциальном рынке уже укоренившихся на нем компаний; недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность; неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги).

1. Анализ на стадии создания инноваций.

На этом этапе анализа в качестве переменных был взят 21 фактор, препятствующий инновационной активности ($X_1 - X_{21}$)⁴.

Все переменные оценивались экспертами из числа руководителей промышленных компаний (145 организаций) по пятибалльной шкале: 1 - минимальное влияние, 5 - максимальное влияние. Был проведен факторный анализ полученных результатов с целью выявления наиболее значимых факторов. Результаты обработки переменных представлены в корреляционной матрице (таблица 2). Наиболее высокое значение корреляции наблюдается между факторами:

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «недостаток финансовой поддержки со стороны государства» (X_2) (0,741);

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «высокая стоимость нововведений» (X_3) (0,779);

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «высокий экономический риск» (X_4) (0,776);

- «недостаток финансовой поддержки со стороны государства (X_2) и «высокая стоимость нововведений» (X_3) (0,836);

- «недостаток финансовой поддержки со стороны государства (X_2) и «высокий экономический риск (X_4) (0,799);

- «высокая стоимость нововведений» (X_3) и «высокий экономический риск (X_4) (0,886);

- «отсутствие необходимости в инновациях в силу занимаемой экономической ниши» (X_{19}) и «неразвитость материальной инфраструктуры» (X_{20}) (0,512).

Поскольку переменные, тесно связанные между собой, должны коррелировать с одним и тем же фактором или факторами, для последующего анализа данных может быть использована процедура факторного анализа.

2. Анализ на стадии коммерциализации инноваций.

Наиболее высокое значение корреля-

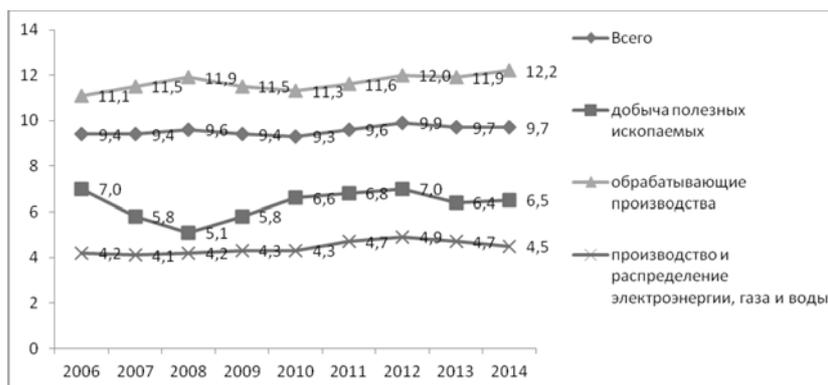


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций, %¹⁾

Таблица 1
Структура анализируемых организаций по размеру²⁾

№ п/п	Субъекты Российской Федерации	Структура компаний, %				
		Крупные	Средние	Малые	Итого	
единиц	%					
1	Владимирская	8	84	8	37	25,5
2	Липецкая	6	75	19	31	21,4
3	Москва	-	40	60	10	6,9
4	Нижегородская	-	100	-	4	2,7
5	Пензенская	-	51	49	63	43,5
6	Итого	3	65	32	145	100

Таблица 2
Факторный анализ результатов исследования факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства, на стадии создания инноваций

№	$X1$	$X2$...	X_{20}	X_{21}
$X1$	1,000
$X2$	0,741	1,000
...
X_{20}	0,117	0,159	...	1,000	...
X_{21}	-0,021	-0,002	...	0,483	1,000

Таблица 3
Факторный анализ результатов исследования факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства на стадии коммерциализации инноваций

	$X1$	$X2$...	X_{20}	X_{21}
$X1$	1,000
$X2$	0,742	1,000
...
X_{20}	0,190	0,160	...	1,000	...
X_{21}	0,065	0,038	...	0,327	1,000

ции так же, как и на стадии создания инноваций, наблюдается между факторами (таблица 3):

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «недостаток финансовой поддержки со стороны государства» (X_2) (0,742);

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «высокая стоимость нововведений» (X_3) (0,821);

- «недостаток собственных денежных средств (X_1) и «высокий экономический риск» (X_4) (0,771);

- «недостаток финансовой поддержки со стороны государства (X_2) и «высокая стоимость нововведений» (X_3) (0,847);

- «недостаток финансовой поддержки со стороны государства (X_2) и «высокий экономический риск (X_4) (0,775);

- «высокая стоимость нововведений» (X_3) и «высокий экономический риск (X_4) (0,874).

На основе полученных данных проведен кластерный анализ для определения количества основных сегментов и описания их характеристик. Результаты,

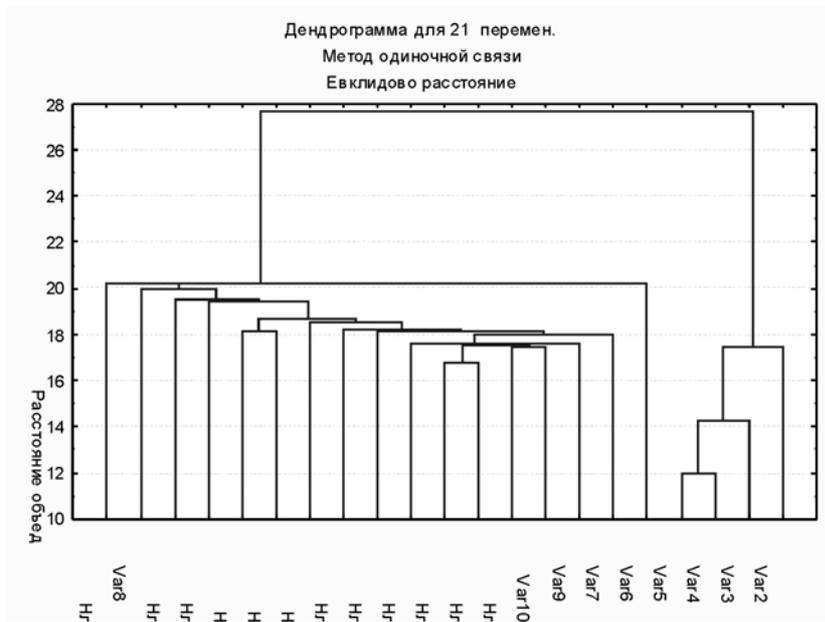


Рис. 2. Дендрограмма для определения целевых сегментов повышения инновационной активности организаций

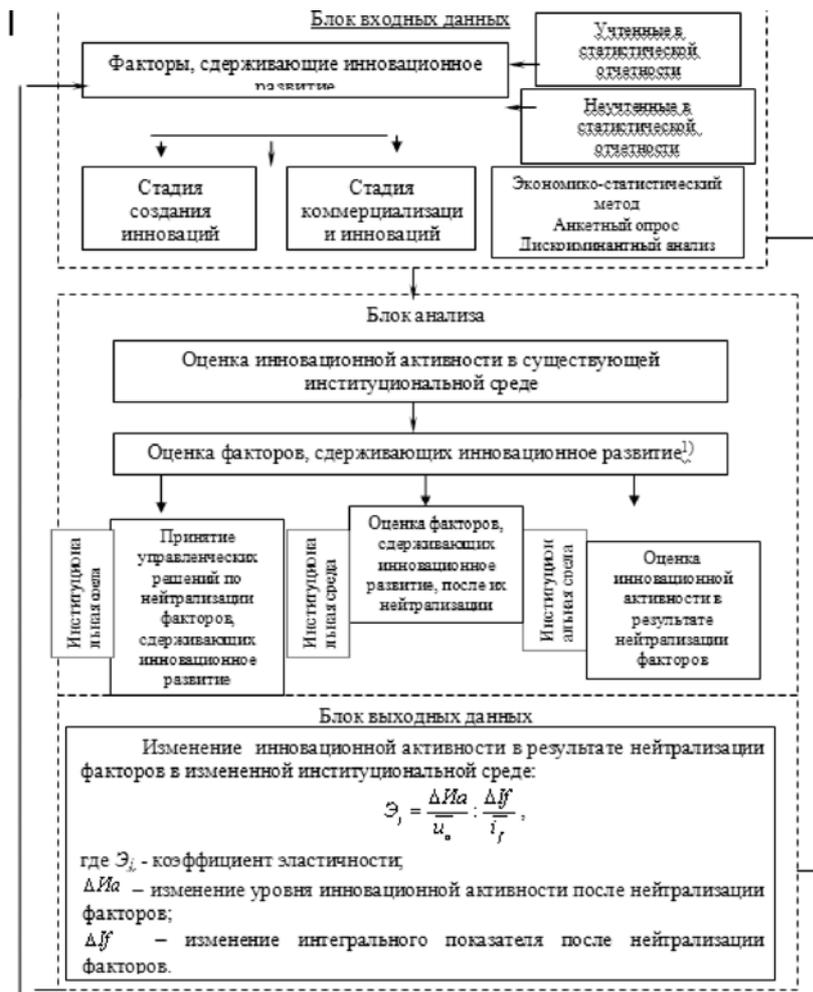


Рис. 3. Структурно-логическая модель с использованием элементов экономико-статистических методов

представленные на дендрограмме (рисунок 2), показывают, что все респонденты разделились на три кластера.

Интерпретация результатов кластерного анализа позволяет сделать следующие выводы:

1) полученные кластеры различаются по размеру: первый кластер охватывает 46,0% совокупности, второй - 40, третий - 20%;

2) в первый кластер вошли крупные и средние организации среднетехнологичных отраслей (машиностроение и металлообработка, металлургия и производство металлических изделий, химическое производство), обладающие высоким инновационным потенциалом (созданы структурные подразделения, занимающиеся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами, имеются собственные разработки и опыт реализации инновационных проектов). Для организаций первого кластера характерна достаточно высокая оценка следующих составляющих инновационной активности:

- «недостаток собственных денежных средств» (X_1);
- «недостаток финансовой поддержки со стороны государства» (X_2);
- «высокая стоимость нововведений» (X_3);
- «высокий экономический риск» (X_4);
- «неразвитость кооперационных связей» (X_{10});
- «недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность» (X_{11}).

Организации данного кластера, как правило, ориентированы преимущественно на коммерциализацию собственных разработок, следовательно, для них наиболее востребованной является поддержка в области защиты интеллектуальной собственности и коммерциализации собственных разработок с преимущественным использованием косвенных методов поддержки (развитая система льгот по налогам для организаций, коммерциализующих собственные разработки).

3) во второй кластер вошли крупные и средние организации среднетехнологичных отраслей, не обладающие, как правило, развитым инновационным потенциалом и, как следствие, ориентирующиеся на приобретение и освоение новых технологий, нового оборудования. Для организаций данного кластера характерна высокая оценка следующих составляющих инновационной активности:

- «недостаток собственных денежных средств» (X_1);
 - «недостаток квалифицированного персонала» (X_7);
 - «недостаток финансовой поддержки со стороны государства» (X_2);
 - «неразвитость материальной инфраструктуры» (X_{20});
 - «слишком длительный период окупаемости затрат на инновации» (X_{15}).

При этом низкие оценки имеют следующие факторы: «недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность» (X_{11}); «низкий инновационный потенциал организации» (X_6).

Организации данного кластера способны к развитию инновационного потенциала на основе заимствования новых технологий при развитых инструментах государственной поддержки (прямой и косвенной) и благоприятной инновационной среде и конъюнктуре рынка.

4) в третий кластер вошли организации низкотехнологичного сектора (деревообработка и производство изделий из дерева, пищевое производство). Для организаций данного кластера характерна высокая оценка следующих составляющих инновационной активности:

- «неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности» (X_{13});
 - «высокие риски имитации конкурентами» (X_{16});
 - «отсутствие необходимости в инновациях в силу занимаемой экономической ниши» (X_{19}).

Организации данного кластера более чувствительны к благоприятной конъюнктуре рынка. Интенсивность действий руководства и персонала в области разработки и внедрения нововведений в этих организациях определяется наличием устойчивого спроса на инновационные товары со стороны потребителей, а также восприимчивостью потребителей к инновациям.

Для оценки влияния нейтрализации факторов на инновационную активность российского предпринимательства была разработана структурно-логическая модель, использующая экономико-статистические методы, и учитывающая результаты экспертного анализа пилотных регионов (Пензенская, Владимирская и Липецкая области) (рис. 3).

Разработанная авторами модель является наглядной, использует несложные в применении экономико-статистические методы (расчет интегрального показате-

Таблица 4
Характеристика интегрального показателя оценки факторов, сдерживающих инновационное развитие

Значение I_F	Признак	Интерпретация
1	2	3
[0 - 0,19]	Абсолютное отсутствие негативных факторов	Благоприятная инновационная среда
[0,20; 0,36]	Низкий уровень негативных факторов	Достаточно благоприятная инновационная среда
[0,37; 0,66]	Уровень негативных факторов ниже среднего	Необходима активизация внутренних и внешних факторов для повышения инновационной активности
[0,67; 0,79]	Средний уровень негативных факторов	Необходимы управленческие решения по нейтрализации негативного воздействия факторов, как на макро, так и на микро-уровне
[0,8; 1]	Уровень негативных факторов выше среднего	Неблагоприятная инновационная среда

ля, коэффициента эластичности), основана на данных статистической отчетности, может применяться на макро-мезо и микро-уровнях.

Для оценки факторов влияющих на инновационное развитие предлагается рассчитывать интегральный показатель, основанный на: 1) учете составляющих факторов ($X_1 - X_{21}$), 2) использовании метода экспертной оценки:

$$I_F = \gamma_1 P_1 + \gamma_2 P_2 + \gamma_3 P_3 + \dots + \gamma_n P_n \quad (1)$$

где I_F - интегральный показатель оценки факторов, сдерживающих инновационное развитие, баллы;

γ_i - весомость i -ого фактора;

P_i - оценка i -ого фактора, баллы.

Максимальная оценка фактора P_i при проведении анкетного опроса в плотных регионах составляла 5,0.

Для оценки коэффициентов весомости применялся экспертный метод. Этот способ основан на усреднении оценок весомостей, даваемых группой экспертов. Исходя из этого принципа, весомость вычисляли по формуле:

$$\gamma_i = \frac{\sum_{j=1}^n \gamma_{ij}}{\sum_{i,j=1}^{nm} \gamma_{ij}} \quad (2)$$

где n - количество экспертов;

m - число коэффициентов весомости;

γ_{ij} - коэффициент весомости j -го объекта, i -ым экспертом.

Интерпретация интегрального показателя оценки факторов, сдерживающих инновационное развитие, произведем на основе шкалы желательности Е. Харрингтона.

Шкала желательности Е. Харрингтона относится к психофизическим шкалам, с ее помощью устанавливается соответствие между физическими и психологическими параметрами. Для ранжирования показателя (в интервале от 0 до 1) устанавливается шкала (таблица 4).

Исходной информацией для расчета интегрального показателя оценки факторов, сдерживающих инновационное развитие, послужили данные анкетирования в пилотных регионах. Коэффициенты весомости по каждому из 21 фактора рассчитывались по формуле (2):

Значения весовых коэффициентов равны:

$$\lambda_1 = \frac{299}{8192} = 0,04; \quad \lambda_2 = \frac{238}{8192} = 0,03;$$

$$\dots; \quad \lambda_{21} = \frac{383}{8192} = 0,05 \quad (3)$$

Сумма коэффициентов весомости всех факторов равна единице:

$$\sum_{i=1}^{21} \gamma_i = 1 \quad (4)$$

В таблице 5 приведены рассчитанные коэффициенты весомости для каждого фактора, негативно влияющего на создание инноваций.

В результате формула расчета интегрального показателя оценки факторов, сдерживающих развитие инноваций на стадии их создания в пилотных регионах, имеет следующий вид:

$$I_F = 0,04F_1 + 0,03F_2 + 0,03F_3 + 0,03F_4 + 0,06F_5 + 0,05F_6 + \dots + 0,05F_{21}, \quad (5)$$

Таблица 5
Коэффициенты весомости факторов, негативно влияющих на стадии создания инноваций

№ п/п	Наименование фактора	Коэффициент весомости
1	Недостаток собственных денежных средств	0,04
2	Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	0,03
...
21	Неэффективность действующей системы защиты авторских прав	0,05

Таблица 6
Коэффициенты весомости факторов, негативно влияющих на коммерциализацию инноваций

№ п/п	Наименование фактора	Коэффициент весомости
1	Недостаток собственных денежных средств	0,03
2	Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	0,03
...
21	Неэффективность действующей системы защиты авторских прав	0,05

где F_i – значение i -го фактора, препятствующего инновационной активности российского предпринимательства на стадии создания инноваций.

В таблице 6 приведены рассчитанные коэффициенты весомости для каждого фактора, негативно влияющего на коммерциализацию инноваций.

В результате формула расчета интегрального показателя оценки факторов, сдерживающих развитие инноваций на стадии их коммерциализации в пилотных регионах, имеет следующий вид:

$$I_F = 0,03 F_1 + 0,03 F_2 + 0,03 F_3 + 0,03 F_4 + 0,06 F_5 + 0,05 F_6 + \dots + 0,05 F_{21}, \quad (6)$$

где F_i – значение i -го фактора, препятствующего инновационной активности российского предпринимательства на стадии коммерциализации инноваций.

Предложения и рекомендации по нейтрализации наиболее значимых факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства авторами были систематизированы по следующим направлениям: 1) совершенствование законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, повышение эффективности действующей системы защиты авторских прав, снижение рисков имитации конкурентами, развитие кооперационных связей; 2) снижение высокого экономического риска, повышение достаточности собственных денежных средств, совершенствование финансовой поддержки со стороны государства, снижение длительности периода окупаемости затрат на инновации; 3) развитие матери-

альной инфраструктуры и инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги); 4) развитие объема рынка и стимулированию спроса на новые товары (работы, услуги), развитие информационной системы о новых технологиях и рынках сбыта; 5) по совершенствованию национальной системы подготовки квалифицированных кадров и регулирования занятости, повышение квалификации персонала.

Предложения по нейтрализации факторов, препятствующих инновационной активности российского предпринимательства, поступившие от респондентов при проведении анкетного опроса, показало, что более половины предложений касаются внутренних аспектов деятельности субъектов предпринимательской деятельности (стимулирование спроса, повышение квалификации персонала, поиск источников финансирования). При этом по этим же направлениям, по мнению респондентов, должна быть организована и внешняя поддержка со стороны государства.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. №209-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 г. № 702. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182963/
3. Российский статистический ежегодник – 2015 [Электронный ресурс].

URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm;

4. Российский статистический ежегодник – 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm;

5. Российский статистический ежегодник - 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm;

6. Российский статистический ежегодник - 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/Main.htm;

7. Российский статистический ежегодник – 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm

Ссылки:

¹⁾ Российский статистический ежегодник – 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm; Российский статистический ежегодник – 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm; Российский статистический ежегодник - 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm; Российский статистический ежегодник - 2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/Main.htm; Российский статистический ежегодник – 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm.

²⁾ В анкету были включены 13 факторов, отражаемых в российской статистической отчетности форма №4-инновации, а также 8 факторов, отсутствующих в российской статотчетности, но включаемых в обследования в международной практике.

³⁾ В соответствии с ФЗ от 24.07.2007 г. №209-ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 г. № 702 определены критерии малых (численность работников - не более 100 чел., доход - не более 800 млн. руб. в год) и средних (численность работников - не более 250 чел., доход - не более 2 млрд. руб. в год) предприятий.

⁴⁾ 1) Недостаток собственных денежных средств (X_1); 2) Недостаток финансовой поддержки со стороны государства (X_2); 3) Высокая стоимость нововведений (X_3); 4) Высокий экономический риск (X_4); 5) Низкий спрос на новые товары, работы, услуги (X_5); 6) Низкий инновационный потенциал организации (X_6); 7) Недостаток квалифицированного персонала (X_7); 8) Недостаток информации

о новых технологиях (X_8); 9) Недостаток информации о рынках сбыта (X_9); 10) Неразвитость кооперационных связей (X_{10}); 11) Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность (X_{11}); 12) Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги) (X_{12}); 13) Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности (X_{13}); 14) Неоптимальность национальной системы подготовки квалифицированных кадров и регулирования занятости (X_{14}); 15) Слишком длительный период окупаемости затрат на инновации (X_{15}); 16) Высокие риски имитации конкурентами (X_{16}); 17) Недостаточный объем рынка (X_{17}); 18) Господство на потенциальном рынке уже укоренившихся на нем компаний (X_{18}); 19) Отсутствие необходимости в инновациях в силу занимаемой экономической ниши (X_{19}); 20) Неразвитость материальной инфраструктуры (X_{20}); 21) Неэффективность действующей системы защиты авторских прав (X_{21}).

Factors influencing the innovation activity of Russian enterprises: identification and neutralization

Abdikeev N.M., Tyutyukina E.B., Gubernatorov A.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the presented article survey-based analysis and estimation of innovative activity of Russian business. We identify and classify the factors hindering the innovation activity of the Russian enterprises on the example of pilot regions (Penza, Vladimir, and Lipetsk region), including at the stage of creation and commercialization of innovations. Developed proposals and recommendations for the neutralization of selected significant factors hampering innovative activity of Russian business, taking into account international and best Russian experience in two areas - institutional, financial-economic; developed logical model for assessing the impact of neutralizing factors on the innovation activity of Russian business. Developed proposals and recommendations for the neutralization of the most significant factors hampering innovative activity of Russian business, will contribute to the implementation of the Strategy of innovative

development of Russia and the state program of the Russian Federation «Economic development and innovative economy» for the period up to 2020.

Key words. Innovations, innovation activity, innovation development, journal of Russian entrepreneurship.

References

1. The Federal law from 24.07.2007 g. №209-FZ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.
2. Resolution of the Government of the Russian Federation from 13.07.2015, No. 702. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182963/
3. Russian statistical Yearbook – 2015 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm;
4. Russian statistical Yearbook – 2014 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm;
5. Russian statistical Yearbook - 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm;
6. Russian statistical Yearbook 2009 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/Main.htm;
7. Russian statistical Yearbook – 2013 [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm

Экономическое состояние российского банковского сектора в кризисные периоды

Бобрешова Татьяна Сергеевна
бакалавр, Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики», t.bobreshova@bk.ru

В данной статье исследуется экономическое состояние российского банковского сектора в кризисные периоды. Проводится анализ кризисов 2008 и 2014 гг. как макроэкономических шоков для объяснения причинно-следственных связей возможных зависимостей между прибылью банков и ряда макроэкономических показателей. Сначала рассматривается кризис «плохих» кредитов 2008-2009 гг. в частности: снижение ликвидности, рост недоверия, спрятанные плохие кредиты, высокая зависимость российской экономики от динамики мировых цен на энергоносители, массовая долларизация. Далее рассматривается валютный кризис 2014 – 2015 гг. в частности: структурный дефицит ликвидности, ограничение доступа к международным рынкам капитала, снижение склонности населения к риску (ослабление доверия), долларизация, отток розничных депозитов, рост просроченной задолженности, слабость рублевого привлечения ресурсов (фондирования).
Ключевые слова: банковский сектор, экономический кризис, валютный кризис.

Введение. На сегодняшний день банки и банковская система являются неотъемлемой частью современной экономической системы и являются главными финансовыми посредниками, обеспечивая перераспределение капитала по различным регионам, отраслям, сферам. От эффективной и качественной работы банковской системы зависит в целом развитие экономики. В современных условиях финансовой глобализации, макроэкономической нестабильности, вероятности наступления кризисных явлений, внимание к прибыльности банковского сектора становится все более и более необходимым, так как она является одним из показателей эффективности банковской системы и денежно-кредитной политики страны.

Динамика показателей прибыльности важна для оценки работы банков, для принятия менеджерами решений о стратегии развития банка и его реакции на изменяющиеся макроэкономические условия и кризисные периоды. Большое количество работ практического характера направлено на анализ факторов, оказывающих влияние на показатели прибыльности банков в разных странах мира. В целом это направление довольно широко изучено, особенно в контексте влияния внутренних банковских показателей, однако нестабильное, переменчивое финансовое, политическое состояние на мировой арене открывает новые, качественно не исследованные зависимости до сих пор в контексте макроэкономических детерминант прибыльности.

В свете последнего кризиса 2014-2015 гг., с последствиями которого до сих пор борется Россия, особое внимание приковано к зависимости нашей страны от нефти и газа. Данный кризис отражает сильное ослабление нашей национальной валюты по отношению к другой иностранной валюте, что в свою очередь вызвано резким падением цен на нефть. Это падение не могло не отразиться на России, поскольку доходы бюджета зависят от экспорта нефти. Российская Федерация занимает второе место в мировом сообществе по добыче нефти по данным OPEC Annual Statistical Bulletin 2016 x2. Данная проблема имеет свое отражение в той или иной мере не только в период последнего кризиса, но и в кризис 2008-2009 гг. Достаточно слабая изученность влияния обменного курса и цены на нефть на прибыльность российских банков в периоды кризисов/подъемов со стороны экономистов-практиков подвигло на проведение данного анализа. Мнения на счет степени влияния этих двух макропоказателей среди экономических работ по странам, долю доходов которых занимает нефтяная отрасль значительно расходятся (Said A(2015), Yasunori Y., Shigeyuki H (2013), Hesse H., Poghosyan T (2016)). Говоря о связи между курсом валют и прибыльностью банков, прежде всего, следует отметить, что нестабильность курса ведет к сокращению эффективности деятельности банков (Мамонов М.Е (2011)).

Нынешние тенденции денежно-кредитной политики направлены на сокращение зависимости экономики страны и банковского сектора в частности от добычи и экспорта углеводородов. По данным ЦБ 2015 г чувствительность курса рубля к ценам на нефть была существенной. Однако в недавних заявлениях глава ЦБ Эльвира Набиуллина подчеркнула, что зависимость становится менее серьезной.

Нестабильная экономическая ситуация, политика ЦБ, зависимость российской национальной валюты от нефтяной отрасли, недостаточная проработанность данных факторов в эмпирических работах о детерминантах прибыльности обуславливают актуальность и объясняют причину выбранного направления исследования.

1. Функционирование банковской системы в условиях кризиса.

Прежде чем перейти к рассмотрению кризисов, стоит обратить внимание на показатели рентабельности банковского сектора за период 2006-2016 гг.

По данным из обзора банковской системы ЦБ РФ очевидно видно как кризисы 2008-2009 и 2014-2015 отразились на прибыльности банков. Предельно низких от-

меток как ROA, так и ROE достигали именно в критические экономические периоды — 0,7% и 4,9% (2009г), 0,3% и 2,3% (2015г).

В разрезе данной статьи, кризисам уделяется особое внимание. Резкие колебания цен на нефть и обменного курса, исходя из изученной информации, являются неотъемлемой частью причинно-следственной цепочки кризисных событий и предположительно, имеют влияние на рентабельность российского банковского сектора.

Кризис “плохих” кредитов 2008 – 2009 гг.

На фоне усугубления мирового финансово-экономического кризиса во второй половине 2008 г., общая дестабилизация российской финансовой системы в целом, и банковского сектора в частности, была обусловлена сочетанием нескольких факторов.

Снижение ликвидности, которое в свою очередь было вызванное, во-первых, оттоком капитала с внутреннего рынка и существенно сократившимися возможностями внешнего фондирования, во-вторых, интервенциями ЦБ при сдерживании темпов девальвации. Конкретно, дефицит ликвидности удерживает темпы роста ВВП. Замедленный рост экономики, в этом случае, создает шаткую макроэкономическую ситуацию для заемщиков и устремляет вверх число просроченных кредитов. Отсюда логично предположить, что прибыльность российских банков понижалась.

Рост недоверия: из-за того, что некоторые банки не могли исполнить свои текущие обязательства (в частности, из-за проблем с ликвидностью), произошел рост недоверия к финансовым посредникам со стороны экономических контрагентов. Как результат можно отметить существенное сокращение операций на рынке МБК. При этом межбанковский кризис ухудшился с оттоком депозитов физлиц.

Проблемы ликвидности быстро превратились в проблемы платежеспособности.

В связи с этим, одной из главных угрозой для российского банковского сектора стало низкое качество кредитного портфеля. По сути, кризис 2008 г. — первый кредитный кризис для российских банков, так как никогда до этого банковский сектор не сталкивался со столь крупной проблемой плохих кредитов.

Скрытые плохие кредиты. На самом деле, официальная доля просрочен-

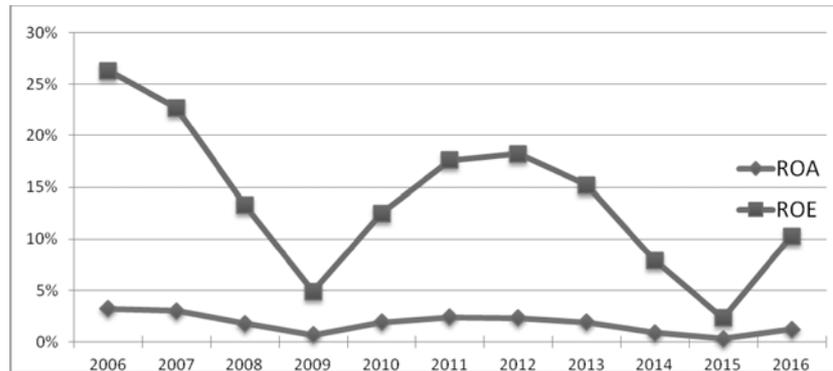


Рис. 1. Рентабельность российского банковского сектора 2006-2016гг. (ROA, ROE)
Источник: ЦБ РФ

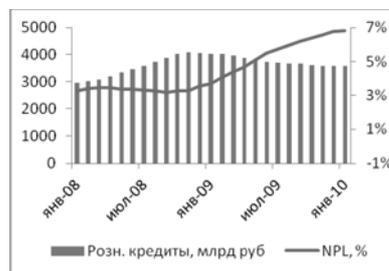


Рис. 2. Розничные займы и просроченные кредиты

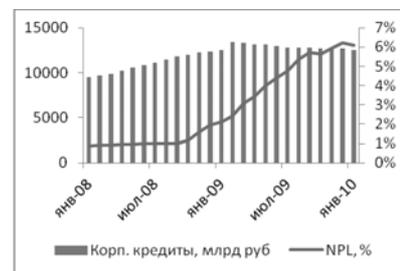


Рис. 3. Корпоративные займы и просроченные кредиты
Источник: ЦБ РФ

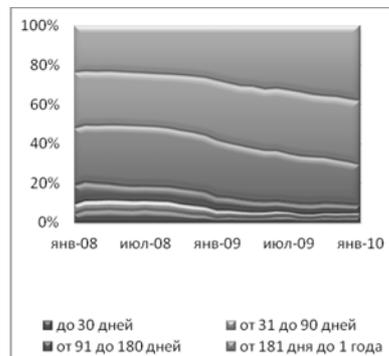


Рис. 4. Структура кредитов по срокам погашения

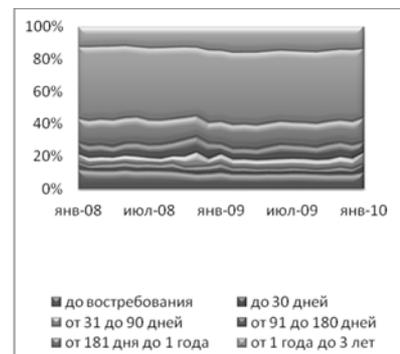


Рис. 5. Структура депозитов по срокам привлечения
Источник: ЦБ РФ



Рис. 6. Розничные депозиты

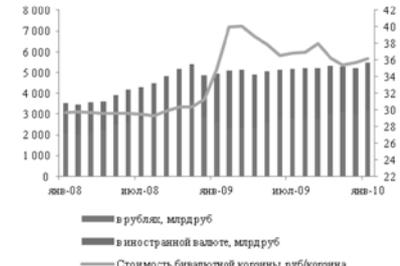


Рис. 7. Корпоративные депозиты
Источник: ЦБ РФ

ных кредитов была обманчиво невысокой. Банки пытались скрыть реальные цифры просроченной задолженности.

С одной стороны, пользуясь российскими особенностями ведения отчетности.

С другой стороны, проводя реструктуризацию своих кредитных портфелей (по экспертным оценкам, только у крупнейших российских банков она составила около 5-10% их кредитного портфе-

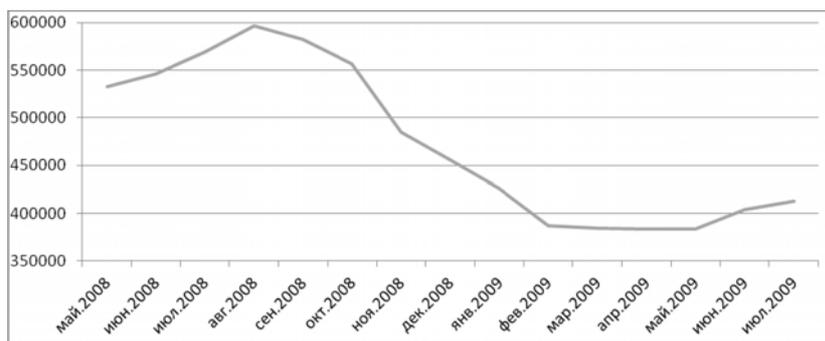


Рис. 8. Международные резервы РФ, млрд. долл.
Источник: ЦБ РФ

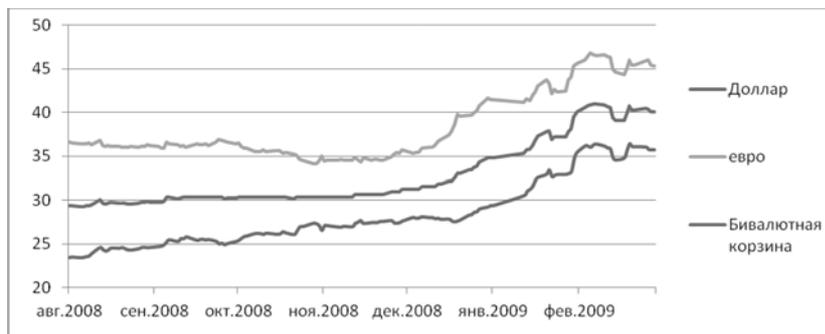


Рис. 9. Динамика бивалютной корзины в период плановой девальвации
Источник: ЦБ РФ

ля, что, вероятно, и приходится на долю скрытых плохих кредитов).

Итак, стоит заметить, что во время кризиса 2008-2009 гг. в большинстве своем были задеты активы банковского сектора. Поэтому первой задачей для банковского сектора являлось повышение качества кредитного портфеля и «реконструкция» кредитования.

Высокая зависимость российской экономики от динамики мировых цен на энергоносители: в 2008 г. экспорт нефти и газа составлял 67% всего российского экспорта. Резкое снижение цен с июля 2008 г., помимо всего, спровоцировало панику относительно дальнейшей динамики валютного курса и, тем самым, оказало сильное девальвационное давление на рубль. Обеспокоенность по поводу курса рубля привела к долларизации. Данные Банка России говорят, что с 1 августа 2008 по февраль 2009 курс доллара в результате «ползучей» девальвации увеличился на 56%.

Массовая долларизация.

Потеря внутреннего доверия к рублю, тяжело накопленного за предшествующие годы, привела к тому, что с августа 2009 г. валютные депозиты начали быстро расти. Паника по поводу курса рубля спровоцировала компании и физические лица избавляться от вкладов, деноми-

рованных в рублях, и перевод их в доллары.

Хотя и была своего рода стабилизация курса весной 2009 г., розничные вкладчики не спешили возвращаться к рублевым депозитам. Поэтому у банков появилась проблема с краткосрочной ликвидностью и обязательствами в иностранной валюте – избыток краткосрочной ликвидности при условии недостаточного спроса на валютные кредиты. В результате пострадала и без того низкая рублевая ликвидность банков, что и отразилось на показателях прибыльности банков.

В ходе выхода из кризиса во втором полугодии 2009 г., рубль начал постепенно укрепляться. Валютные активы относительно общих активов банков РФ начали сокращаться, как следствие произошло уменьшение влияния чистых доходов от валютных операций в совокупном объеме прибыли. Итак, ослабление рубля в условиях кризиса можно сказать оказало в целом положительное влияние. Это дало возможность банковскому сектору повысить доходы от валютных операций, которые, способствуют частично покрытию сокращения прибыли и рентабельности активов от других операций.

Во время кризиса 2008 – 2009 г. произошло сильно падение цены на нефть,

предельное низкое значение было достигнуто к концу 2008 года

(около 40\$/баррель) в результате чего курс доллара значительно вырос.

Таким образом, цена на нефть влияет на обменный курс, который, в свою очередь, воздействует на финансовое положение банков.

Некоторые меры государственной антикризисной поддержки стабильности национальной валюты. Из-за кризиса в стране существенно не доставало валюты: во-первых, из-за снижения доходов от экспорта, во-вторых, из-за оттока капитала и роста внешнего долга. Чтобы восполнить нехватку, но при этом не допустить резкого обесценения рубля были приняты ряды последовательных мер. Для начала Банк России решил поддерживать границы валютного коридора в стабильном состоянии с помощью золотовалютных резервов. Однако данное действие не оказалось очень эффективным, ибо резервы быстро истощались и рубль было все сложнее и сложнее удерживать определенных рамках.

В итоге, ослабление границ валютного коридора и соответственно целенаправленная девальвация рубля в ноябре 2008 были необходимой мерой ЦБ РФ, чтобы остановить истощение резервов

В процессе проведения плановой девальвации, начиная с ноября 2008 по январь 2009 года, бивалютная корзина стала дороже более чем на 22%, в следствии этого произошла девальвация рубля примерно на 18%.

Последствия проведенных действий были положительными. Девальвация помогла избежать паники, которая могла стать результатом резкого обесценения национальной валюты. Таким способом Банк России дал возможность экономическим агентам продумать свои дальнейшие действия, распределить свои риски по валютным обязательствам и в конечном счете уменьшить потери.

Стоит констатировать факт, что в условиях кризиса 2008 года и сложившихся ситуаций на мировой арене, постепенная плановая девальвация стала эффективной. Таким образом, можно предположить что данная мера государственной политики в период кризиса положительно повлияла на прибыльность банковского сектора.

Потеря доступа с мировым рынкам, валютный кризис 2014 – 2015 гг.

Данный кризис отражает сильное ослабление нашей национальной валю-

ты по отношению к другой иностранной валюте, что в свою очередь вызвано резким падением цен на нефть. Это падение не могло не отразиться на России, поскольку доходы бюджета зависят от экспорта нефти. Российская Федерация занимает второе место в мировом сообществе по добыче нефти по данным OPEC Annual Statistical Bulletin 2016 [1].

К 2014 г. экономика страны не была достаточно восстановлена. Многие дисбалансирующие процессы начали происходить изнутри. Структурное замедление экономики страны, наблюдавшееся последние годы, было одним из провоцирующих факторов ухудшения внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации.

Ситуация в банковском секторе усугубилась в результате сочетания ряда факторов.

Структурный дефицит ликвидности, периодически дававший о себе знать еще с 2011-2012 гг., в 2014 г. обострился, в частности, под действием таких специфических внешних факторов, как введенное продовольственное эмбарго и санкций, относительно российских компаний и банков (далее последовали усиление оттока частного капитала, уменьшение предложения и повышение стоимости заимствований долларов США на денежном рынке и т.д.).

Ограничение доступа к международным рынкам капитала. С одной стороны, сократило получение банками внешнего фондирования, с другой стороны, привело к тому, что российские компании начали проявлять повышенный интерес (увеличение спроса) к иностранной валюте на внутреннем рынке, чтобы погашать внешние задолженности.

В результате, ослабление рубля усилилось (увеличение спроса происходило, как минимум, в дополнение к снижению цен на нефть), что стало причиной существенного роста ожиданий девальвации. Соответственно, начал расти спрос среди населения на наличную иностранную валюту и долларовые депозиты.

Снижение склонности населения к риску (ослабление доверия) сопровождалось перемещением вкладов населения в крупные государственные банки, что вызвало недостаток ликвидности в оставшейся части банковской системы. Данная тенденция на рынке розничных депозитов привела к тому, что частные банки столкнулись с проблемой стабильности базы фондирования.

Если в 2008-2009 гг. кризис характеризовался высокой долей «плохих» кре-



Рис. 9. Доля валютных депозитов, %

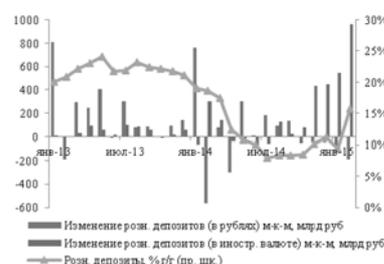


Рис. 11. Динамика розничного фондирования



Рис. 10. Динамика валютного курса и цен на нефть
Источник: ЦБ РФ



Рис. 12. Динамика доходов и расходов населения
Источник: ЦБ РФ, Росстат

дитов, то основной особенностью текущего кризиса стала слабость рублевого фондирования, вызванная, в частности тем, что даже несмотря на замедление темпов роста, спрос на кредиты начал расти быстрее, чем приток депозитов.

Быстрый рост кредитования можно объяснить двумя причинами.

С одной стороны, тем фактом, что российские банки пришли на смену иностранным кредиторам (рост спроса на внутренние заемные средства был спровоцирован снижением доступа российских заемщиков к рынкам внешнего долга),

С другой стороны, тем, что рост корпоративного кредитования (наблюдавшийся преимущественно в госбанках) в основном происходит за счет госмонополий и их подрядчиков, которым потребовались дополнительные заемные средства после введения заморозки тарифов в 2014 г.

Если рост спроса на кредиты — это, в целом, хорошо, то слабый приток депозитов, особенно на таком фоне, — это существенная проблема, требующая решения.

Данная тенденция обусловлена, во-первых, вынужденной долларизацией, прежде всего, средств корпоративных клиентов, во-вторых — оттоком вкладов физических лиц под действием внешнеэкономического шока.

1) Долларизация.

Тренд к росту доли корпоративных депозитов в иностранной валюте наметился еще в 2013 г. Слабый рост ВВП и давление на рубль в то время вынудили компании создавать дополнительные «финансовые подушки».

В 2014 г. долларизация заметно усилилась. В условиях снижения темпов роста, замедления экономической и инвестиционной активности, высокая волатильность на валютном рынке — это, прежде всего, возможность для компаний сгенерировать денежные средства.

Розничные вкладчики были не столь активны в переходе к валютным вкладам, как компании, но ожидания ослабления рубля заставили и их переводить сбережения в иностранную валюту.

Влияние динамики валютного курса сложно однозначно определить. Все зависит от устройства баланса банков — больше ли валютных требований или валютных обязательств. В случае если требований больше, чем обязательств, то рост обменного курса может положительно сказаться на доходах банка. Если же, наоборот, то рост курса в условиях кризиса повлечет за собой повышение расходов и снижение прибыли. С практической точки зрения, рассматривая отдельный банк, можно отметить, что в период кризиса, он по возможности будет активно увеличивать свои доходы за счет

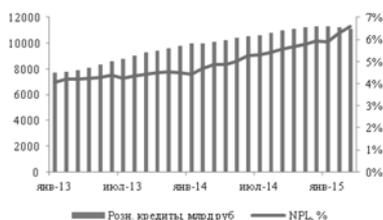


Рис. 13. Розничные займы и просроченные кредиты

операций с валютой, однако на фоне проблемных ситуаций с кредитованием (доход от которого обычно занимает большую часть доходов банка) и доходностью по этому направлению деятельности, полученная прибыль может лишь частично перекрыть потери.

В 2014 г. доля валютных активов банковского сектора в условиях ослабления рубля увеличилась с 23.1% до 32.3%. Банки наращивали чистую валютную позицию. В результате доля чистых доходов банков от валютных операций возросла в совокупном доходе, что не могло не отразиться положительно на прибыльности.

2) Отток розничных депозитов.

Отток рублевых средств розничных клиентов не полностью обусловлен долларизацией депозитов. На первый план выходит снижение склонности домохозяйств к накоплению банковских вкладов, как таковое.

В отличие от компаний, которые наращивают валютную позицию, вплоть до конца 2014 г. физлица предпочитали инвестировать в недвижимость или наращивать расходы (в первую очередь, из-за роста инфляционных ожиданий, неуверенности в будущем).

Ситуация изменилась только в декабре 2014 г., после повышения ключевой ставки ЦБ и последующего роста банковских ставок по депозитам (неоднородность роста ставок сказалась на структуре депозитных операций: за декабрь 2014 г. рублевые вклады сроком до 1 года возросли более чем в 1,6 раза, тогда как долгосрочные депозиты за тот же период сократились на 22%). Тогда же начались массовые досрочные изъятия вкладов с целью их переоформления по новой ставке или перемещения в другой банк.

Что касается просроченной задолженности, несмотря на постепенное увеличение доли «плохих» долгов в последнее время (преимущественно в розничном сегменте), в целом, ее уровень пока

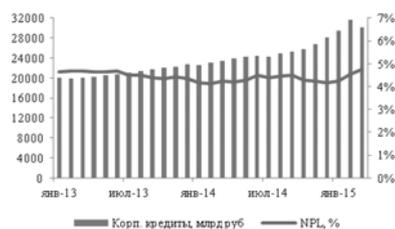


Рис. 14. Корпоративные займы и просроченные кредиты
Источник: ЦБ РФ

не является критическим, и не столь значим по сравнению с 2009 г.

Однако повышение ключевой ставки ЦБ в декабре 2014 г. и соответствующий рост процентных ставок по кредитам, минимальный уровень которых превысил 20% годовых в начале 2015 г., может привести к значительному росту просроченной задолженности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кризис 2014-2015 гг., в первую очередь задает пассивы банковского сектора. Иными словами, для его предотвращения в первую очередь необходимо восстановить рублевую депозитную базу и обеспечить приток вкладов на уровне темпов роста спроса на кредиты.

Некоторые меры господдержки в период кризиса. С учетом нестандартных условий развития российской экономики в 2014 г. ЦБ, наряду с мерами денежно-кредитной политики, осуществил ряд особых мер, направленных на стабилизацию ситуации на внутреннем валютном рынке и стимулирование отдельных сегментов кредитного рынка, развитие которых сдерживается структурными факторами.

В условиях роста потребности банков в ликвидности ЦБ предпринял ряд мер:

- расширение перечня активов, включенных в Ломбардный список;
- увеличение объема средств, предоставляемых по кредитам, обеспеченным нерыночными активами;
- введение инструментов предоставления ликвидности в иностранной валюте (сделки «валютный своп» по продаже долларов США за рубли и аукционы РЕПО в иностранной валюте), что помогло расширить потенциал банков с точки зрения управления их собственной валютной ликвидностью;

В период повышенного спроса ликвидности лимиты на операции «валютный своп» были быстро скорректированы.

Отток розничных депозитов и высокая долларизация корпоративных счетов

повлекли за собой усиление роли ЦБ в базе фондирования банковского сектора.

В условиях слабости рублевого привлечения ресурсов (фондирования) спрос на кредиты финансируется ЦБ и Минфином. При этом спрос на господдержку вырос не только у частных, но и у государственных банков (несмотря на то, что их фондирование находится в гораздо более выигрышном положении, чем у частных банков).

В сложившейся ситуации, повышение ключевой ставки ЦБ до 17% годовых в декабре 2014 г. позволило:

- Во-первых, улучшить тренды в розничном и корпоративном фондировании, снизив, тем самым, спрос банков на дополнительные средства поддержки,
- Во-вторых, сопровождалось более существенным краткосрочным ростом ставок по межбанковским кредитам (прежде всего «овернайт») и увеличением их волатильности.
- В-третьих, рост ставок в целом повлек за собой кредитное сжатие.

С 2015 года ЦБ РФ проводит денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции, в сочетании с плавающим валютным курсом национальной валюты. Курс ЦБ к отмене валютного коридора, существовавшего в разных формах в течение почти 20 лет (с 1995 года), был взят в 2011 году, и в ноябре 2014 года Банк России завершил переход к плавающему курсу рубля.

В декабре 2014 г. ситуация казалась близкой к катастрофической. Курс рубля быстро падал вслед за принятием внешних санкций и падением нефтяных котировок, а денежные власти приняли решение сохранить резервы и не расходовать их на поддержание национальной валюты. Бюджет, только что одобренный парламентом, на глазах становился нереалистичным.

Своевременный переход к плавающему валютному курсу, консолидация бюджетных расходов и реализация антикризисного плана правительства позволили не допустить неконтролируемого развития событий, обеспечили сохранение международных резервов и существенное торможение спада ВВП.

Переход к плавающему курсу рубля позволил сохранить валютные резервы, что само по себе важно для долгосрочного экономического развития. Помимо сохранения резервов, политика Банка России способствовала сокращению оттока капитала, причем значительная часть оттока была результатом выплаты инос-

трантных долгов российскими заемщиками. Снизилась склонность к долларизации сбережений – рублевые активы населения росли существенно быстрее, чем валютные. Кроме того, такая политика снижает чувствительность экономики к шокам извне, тем самым помогает адаптироваться к изменению макроэкономической ситуации. Если внешние воздействия позитивные (цены на нефть растут), то рубль укрепляется, а если негативные (падение цен на нефть), то стимулируется импортозамещение и увеличивается объем экспорта [2]. При фиксированном курсе внешние шоки сильнее отражаются на экономике. Изменения связанные с переходом на плавающий курс в дальнейшем предполагается оценить в аналитической главе, чтобы на практике увидеть, как эти изменения повлияли на прибыльность российских банков и какие положительные/отрицательные эффекты сопровождали разные политические направления поддержки в периоды кризисов. На сегодняшний день, укрепление национальной валюты обосновано повышением цен на нефть, чему в свою очередь способствовала договоренность стран-экспортеров об уменьшении добычи.

Заключение. Исходя из рассмотренных кризисных событий, можно говорить о том, что связь между курсом валют, ценами на нефть и прибыльностью вероятно существует. Однако, сложно сказать насколько это прямая или косвенная связь/ положительная или отрицательная. Анализ двух последних крупных кризисов производился не случайно, так как именно в нестабильные для страны периоды, в условиях макроэкономических потрясений, можно очевиднее проследить взаимосвязи. Чтобы подтвердить или опровергнуть, а так же практически оценить все возникшие вопросы, необходимо провести эконометрический анализ.

Литература

1. Статистика Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>
2. OPEC Annual Statistical Bulletin 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора (2006-2016). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>
4. Мамонов М.Е. Влияние кризиса на прибыльность российского банковского сектора // Банковское дело, 2011. – 12. – С. 15-26.
5. Said A. The influence of oil prices on Islamic banking efficiency scores during the financial crisis: evidence from the MENA area. // International Journal of Finance and Banking, 2015. – 4 (3). – pp. 35-43.
6. Yasunori Y., Shigeyuki H. On the influence of oil price shocks on economic activity, inflation, and exchange rates. // International Journal of Financial Research, 2013. – 4 (2). – pp. 33-41.
7. Hesse H., Poghosyan T. Oil prices and bank profitability: Evidence from major oil-exporting countries in the Middle East and North Africa. // Financial Deepening and Post-Crisis Development in Emerging Markets, 2016. – p. 23.

The economic condition of the Russian banking sector in crisis periods

Bobreshova T.S.

Higher School of Economics

This article investigates the economic condition of the Russian banking sector in times of crisis. The 2008 and 2014 crises are being analysed. As macroeconomic shocks to explain the causal relationship between the profitability of banks and a number of macroeconomic indicators. The «bad» credit crisis of 2008-2009 GG is first considered. In particular: reducing liquidity, increasing mistrust, hidden poor credit, high dependence of the Russian economy on world energy prices, mass dollarization. The currency crisis of 2014-2015 is further discussed. In particular: structural deficits in liquidity, restricting access to international capital markets, reducing the population's propensity to risk (weakening confidence), dollarization, outflows of retail deposits, growth in arrears, and the weakness of rouble resource mobilization.

Keywords: the banking sector, the economic crisis, the currency crisis.

References

1. Statistics of the Bank of Russia. [Electronic resource] - Access mode: <http://www.cbr.ru/statistics/>
2. OPEC Annual Statistical Bulletin 2016. [Electronic resource] - Access mode: http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm
3. Report on the development of the banking sector and banking supervision (2006-2016). [Electronic resource] - Access mode: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>
4. Mamonov ME The Impact of the Crisis on the Profitability of the Russian Banking Sector // Banking, 2011. - 12. - P. 1526.
5. Said A The influence of oil prices on Islamic banking. // International Journal of Finance and Banking, 2015. - 4 (3). - pp. 35-43.
6. Yasunori Y., Shigeyuki H. On the impact of the oil price shocks on economic activity, inflation, and exchange rates. // International Journal of Financial Research, 2013. - 4 (2). - pp. 33-41.
7. Hesse H., Poghosyan T. Oil prices and bank profitability: Evidence from major oil-exporting countries in the Middle East and North Africa. // Financial Deepening and Post-Crisis Development in Emerging Markets, 2016. - p. 23.

Управление рисками при организации высокоскоростного движения в России

Никитин Александр Борисович

доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Автоматика и телемеханика на железных дорогах» ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I», e-mail: nikitin@crtc.spb.ru

Журавлева Наталья Александровна
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика транспорта», ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I», e-mail: zhuravleva_na@mail.ru

Повышенные требования к инфраструктуре и подвижному составу при организации высокоскоростного движения на железной дороге, связанные с влиянием увеличения скоростей и необходимостью обеспечения максимально возможного уровня безопасности и качества эксплуатации, определяют актуальность управления рисками проектов по строительству высокоскоростных магистралей (ВСМ). В статье рассмотрены вопросы идентификации рисков проектной стадии реализации строительства ВСМ и поиска мероприятий по их предотвращению и минимизации негативного влияния на достижение результатов проекта. В качестве способа реагирования на выявленные риски предложено использование на стадии формирования проектно-сметной документации разработанных специальных технических условий (СТУ) для системы управления движением поездов (СУДП). Приводится описание особенностей предлагаемой СУДП, а также эффектов от ее применения. Кроме того, проанализирована возможность определения результатов от применения СТУ, связанных со стоимостью жизненного цикла проекта, посредством разработки специальной методики.

Ключевые слова: управление рисками, высокоскоростное движение, железнодорожный транспорт, специальные технические условия, система управления движением поездов.

Введение

Имеющая место актуальная общемировая тенденция увеличения скорости перевозок отражается и на развитии железнодорожного транспорта в нашей стране. Приоритетность развития высокоскоростного железнодорожного сообщения закреплена на федеральном уровне в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года и Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года [3, 4]. Высокая значимость развития высокоскоростных железнодорожных перевозок бесспорна. Это связано с решением социально-экономических задач от повышения мобильности населения и улучшения транспортных связей до развития территорий пролегания высокоскоростных магистралей и смежных отраслей экономики, а также с внедрением инновационных технологий, формированием транзитных коридоров и стимулированием научно-технического и интеллектуального потенциала страны в целом.

В настоящее время в России осуществляется реализация масштабного инфраструктурного проекта строительства новой железнодорожной магистрали Москва – Казань – Екатеринбург, в рамках которого поставлена задача обеспечения скоростей 400 км/час. В мировой практике такой опыт отсутствует в регулярных перевозках, однако есть ряд достижений максимальных скоростей во время испытаний и специальных поездках высокоскоростного подвижного состава [6, 7, 15]. Это свидетельствует о практической возможности выполнения задачи, но требует на ранних стадиях предъявить, а в последующем соблюсти повышенные технические и технологические требования для обеспечения регулярности движения при заявленных скоростях.

Повышенные требования к инфраструктуре и подвижному составу при организации высокоскоростного движения на железной дороге, связанные с влиянием увеличения скоростей и необходимостью обеспечения максимально возможного уровня безопасности и качества эксплуатации, определяют актуальность управления рисками проектов по строительству высокоскоростных магистралей. Идентификация рисков на стадии проектирования ВСМ с последующим осуществлением мероприятий, направленных на их минимизацию, позволит избежать как завышения стоимости строительства инфраструктуры и приобретения подвижного состава, так и расходов при эксплуатации ВСМ.

1. Идентификация рисков проектной стадии

Определение возможных рисков является базой для дальнейшего процесса управления ими, включающего анализ, классификацию и оценку выявленных рисков, а также последующую разработку путей защиты от них. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» предлагает под идентификацией понимать «процесс обнаружения, распознавания и описания рисков» [1]. Идентификацию рисков можно осуществлять по стадиям жизненного цикла инфраструктурного проекта (в общем случае это предпроектная стадия/стадия планирования, проектная стадия, стадия внедрения/строительства, стадия эксплуатации и поддержки и стадия ликвидации/обновления), поскольку на каждой стадии возникают специфические риски, то есть риски, характерные только для данной стадии. Такая идентификация позволит управлять рисками на более ранних стадиях реализации проекта и, соответственно, не только минимизировать риски данных стадий, но и предупредить возникновение последующих рисков потерь, обусловленных несовершенством выбранных технологий.

Проектная стадия инфраструктурного проекта заключается в разработке и согласовании пакета проектной документации, состав разделов и требования к содержанию которой определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.02.2008 № 87 (ред. от 28.04.2017) [2] и должны включать в том числе проект организации строительства и описание применяемых технологических решений. Соответственно, главным риском проектной стадии строительства новой железнодорожной магистрали Москва – Казань – Екатеринбург является включение технологических решений, накладывающих инфраструктурные ограничения конструкционной

скорости, то есть невозможности обеспечения максимальной скорости движения высокоскоростных поездов, предусмотренной проектом. Вероятность наступления данного рискованного события можно оценить как высокую, поскольку планируемая ВСМ Москва – Казань – Екатеринбург является уникальным сооружением, не имеющим аналогов в мире, и в силу своей инновационности отсутствует отечественная нормативно-техническая база для железнодорожного движения высоких скоростей.

В этой связи появилась необходимость в создании специальных технических условий (СТУ), разработка которых была поручена ученым и специалистам Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I. Творческим коллективом из представителей кафедр университета было разработано 12 нормативных документов, которые на основе мирового опыта и с учетом исследований отечественных ученых в ряде случаев определили принципиально новые подходы для ВСМ, использование которых позволит нивелировать влияние вышеназванного риска, а также снизить риски низкого качества проектирования и недостаточности инновационных разработок и эффективных отечественных научно-технических решений.

2. Применение СТУ для СУДП на ВСМ как способ снижения рисков

Основной технологической особенностью высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань – Екатеринбург является необходимость обеспечения управления смешанным движением высокоскоростных, скоростных пассажирских, ускоренных грузовых (контейнерных или контейнерных) и хозяйственных поездов. Поэтому функции системы управления движением поездов (далее – СУДП) должны быть увязаны с соответствующими категориями передвижений. Каждый из главных путей на перегонах и станциях должен быть равнозначным с точки зрения направления движения поездов, обеспечения скоростного режима и интервала попутного следования.

Величина интервала попутного следования планируется от пяти минут, а в пригородных зонах крупных городов – не более двух-трех минут.

Раздельные пункты на линии проектируются с небольшим путевым развитием на расстоянии 30–40 км друг от друга, для обеспечения возможности изменения главного пути при капитальном

ремонте на перегонах проектируются диспетчерские съезды.

С учетом вышеназванных особенностей СУДП ВСМ должна включать три иерархических уровня:

) верхний – диспетчерский, включающий:

- системы диспетчерской централизации (ДЦ);

- системы технической диагностики и мониторинга железнодорожной автоматики и телемеханики (СТДМ ЖАТ);

- увязку с другими системами управления устройствами инфраструктуры (электроснабжения, мониторинга объектов);

- увязку с системами автоматизации управления перевозочным процессом верхнего уровня;

) средний – станционный уровень, включающий:

- средства автоматической идентификации;

- системы интервального регулирования движения поездов (ИРДП);

- системы микропроцессорной централизации МПЦ;

- увязки с верхним уровнем, а также с другими устройствами и подсистемами (заграждения, оповещения работающих на путях, управления механической очистки или снеготаяния стрелочных переводов, информирования пассажиров);

) нижний – уровень включающий:

- устройства передачи информации в бортовые устройства подвижных объектов;

- напольное оборудование (стрелки, светофоры, рельсовые цепи (РЦ) и др.).

Высокоскоростная магистраль должна быть оборудована диспетчерской централизацией. Основным режимом управления движением поездов должно являться диспетчерское управление из Центра диспетчерского управления (ЦДУ) ВСМ с возможностью перевода в режим станционного управления при проведении плановых регламентных работ на инфраструктуре или при возникновении нестандартных ситуаций.

Информация от станций должна передаваться в ЦДУ ВСМ по резервируемым каналам ДЦ, содержать необходимые для принятия управляющих решений данные о местоположении подвижных единиц, состоянии объектов подсистем электрической централизации, интервального регулирования и других устройств. На всей линии, включая пригородные зоны, должна реализовываться автоматическая установка маршрутов для движения поездов всех категорий согласно графику.

Для компенсации отклонений фактических параметров движения от нормативного графика на линии должна быть внедрена интеллектуальная система поддержки принятия решения по минимизации конфликтов в поездной ситуации, включая автоматическую корректировку графика движения и передачу соответствующей информации на локомотив [11, 13]. Подсистемы СУДП объединяются в единый комплекс посредством магистральной сети передачи информации на основе ВОЛС.

Для связи с бортовыми устройствами подвижных высокоскоростных транспортных средств должны использоваться резервированные цифровые радиоканалы, а также индуктивные рельсопроводные каналы доставки информации от традиционных подсистем ЖАТ.

На станциях основным средством управления движением поездов всех категорий должна быть микропроцессорная электрическая централизация стрелок с бесконтактным управлением объектами [5, 8, 10, 12]. Небольшое количество объектов управления и контроля (стрелок и светофоров) определяет как наиболее эффективное применение децентрализованного размещения объектных контроллеров (вариант мультистанционных систем централизации).

Основным средством контроля свободности и занятости участков пути на станциях и перегонах, каналом передачи информации о состоянии впереди расположенных рельсовых участков, а также средством обеспечения контроля целостности рельсов являются рельсовые цепи тональной частоты (ТРС).

Участок должен оборудоваться системой интервального регулирования, состоящей из двух уровней, функционирующих постоянно:

- управление движением высокоскоростных и скоростных поездов по цифровому радиоканалу на основе информации, поступающей в РБЦ от электрической централизации на базе МПЦ и системы интервального регулирования (на основе тональных рельсовых цепей без проходных светофоров, обеспечивающих надежную фиксацию подвижных единиц на скоростях до 400 км/час) с резервированием АЛС и многозначной АЛС-ЕН;

- управление движением остальных поездов посредством станционных светофоров и локомотивной сигнализации (АЛС и многозначной АЛС-ЕН) системы интервального регулирования.

Стационарные устройства ИРДП по радиоканалу должны обеспечивать дви-

жение поездов со скоростями до 400 км/час, многозначная АЛС-ЕН в зависимости от технологии управления со скоростями до 250 км/ч и АЛС – до 160 км/ч.

Должно осуществляться соответствующее изменение скоростей при деградациях ИРДП:

- от РБЦ к многозначной АЛС-ЕН соответственно регулирование в диапазоне скоростей от 400 до 250 км/ч;

- от многозначной АЛС-ЕН до АЛС соответственно снижение максимальных скоростей от 250 до 160 км/ч.

С учетом применения на станциях и перегонах рельсовых цепей, в проекте не предусматривается использование напольных точечных средств передачи информации на локомотив, таких, как «евробализа», а также датчиков контроля целостности состава поездов при локомотивной тяге, работающих по принципу «активного хвоста».

При разработке проекта должно быть предусмотрено использование средств автоматизации и информационных технологий управления и содержания инфраструктуры системы ЖАТ по задачам:

- мониторинг технического состояния средств;

- контроль регламентных процессов содержания устройств;

- ведение базы данных о неисправностях и ремонте технических средств;

- материально-техническое обеспечение инфраструктуры.

- ведение электронного паспорта на технические средства.

Аппаратно-приборное и программное обеспечение СУДП должно стыковаться устройствами АСУ перевозочным процессом ВСМ для выдачи по ее запросам необходимой информации для обеспечения ведения статистического учета и анализа работы магистрали; выявления возможных отклонений от графика и расчета эксплуатационных и экономических показателей, передачи актуальной информации для персонала ВСМ и пассажиров; сведений о коммерческой деятельности магистрали; подготовки и контроля выполнения плана формирования поездов; планирования и учета работ по обслуживанию и текущему ремонту технических устройств на линии. Кроме того, этот интерфейс должен обеспечивать передачу информации о прогнозом графике от систем управления перевозочным процессом в СУДП.

Безопасная структура всех микропроцессорных систем безопасности ЖАТ должна быть реализована по архитектуре $2^2 \vee 2^2$. Такая архитектура является

более удобной в эксплуатации по сравнению с более широко применяемой структурой 2^3 , поскольку позволяет, например, при корректировках программного обеспечения осуществить его замену сначала на одном полуккомплекте, опробовать (иногда в течение нескольких дней), а только после этого произвести полную замену и на второй паре. Кроме того, таким образом спроектированное аппаратно-программное обеспечение систем ЖАТ обеспечивает, в максимальной возможной степени, поочередное осуществление обслуживания, ремонта, модернизации системы, изменения технологических процессов без прекращения действия СУДП и предоставления длительных «окон».

Архитектура СУДП по маршрутам высокоскоростного движения должна предусматривать 100%-ное резервирование всех узлов системы, включая модули сопряжения по контролю и управлению или резервирование функций по уровням управления. Применение вычислительных средств и микроэлектронных плат увязки с исполнительными устройствами позволяет реализовать эту функцию путем аппаратной избыточности СУДП. Это требование принято на основе опыта резервирования наиболее важных элементов в системах электрической централизации метрополитенов, где особенно велика цена перерыва движения для мегаполиса [14]. Даже в системах маршрутно-релейной централизации применяется специальная схема переключения на резервный комплект пускового блока для управления стрелкой или, например, применяется специальная выделенная физическая линия связи для переключения на резервный комплект линейного пункта диспетчерской централизации.

Иерархия структуры СУДП позволит реализовать многоконтурность подсистемы обеспечения безопасности:

- централизованный контур, на уровне ЦДУ, реализующий интервальное регулирование движения поездов и автоматическую установку маршрутов;

- децентрализованный контур – станционный уровень, представляющий собой модернизированные устройства СЦБ, обеспечивающие преемственность с действующими в настоящее время системами СЦБ;

- бортовой контур, исключающий угрозу безопасности на основе информации о движении поездов встречного и попутного направлений.

Кроме перечисленных автоматических контуров, сохраняется возможность

включения в процесс управления движением поездов человека (диспетчера, дежурных по станциям, машинистов). Переход к ручному управлению представляет собой резервный контур.

Надежность системы ИРДП достигается использованием двух независимых физически разнородных каналов управления: по радио и по рельсопроводному каналу с реализацией функций регулирования скорости при деградации.

Также следует предусмотреть в проекте и реализовать следующие дополнительные мероприятия, направленные на повышение надежности систем ЖАТ:

- функции МПЦ и ИРДП реализовать по возможности в отдельных УВК с организацией обмена информацией по цифровому интерфейсу;

- в рамках реализации комплекса мер по защите устройств от перенапряжений принять в качестве основного вариант децентрализованного размещения объектных контроллеров управления стрелками и светофорами;

- в составе электропитающих устройств ЖАТ применить систему бесперебойного питания на основе шины постоянного тока, при неудовлетворительном качестве внешнего электроснабжения предусмотреть электромашинные стабилизаторы напряжения;

- для работы устройств АЛС принять единую частоту 75 Гц для участков с электротягой на постоянном и переменном токе.

При проектировании необходимо увязать управление движением поездов в зонах сопряжения с действующими линиями магистрального транспорта. Такая необходимость обусловлена тем, что в отдельных случаях (например, в нештатных ситуациях привлечение дополнительных восстановительных поездов, пожарных поездов, другой спецтехники) может возникнуть потребность захода на ВСМ подвижного состава ОАО «РЖД». Это обуславливает необходимость обеспечения в системе ВСМ традиционных функций управления и способов передачи данных на ПЕ [9]. По этой причине система сигнализации для поездов всех категорий должна максимально соответствовать требованиям российской Инструкции по сигнализации как для стационарных светофоров, так и для путевых и бортовых систем безопасности. СУДП должна обеспечивать безопасное взаимодействие ВСМ с соединительными линиями железных дорог общей сети исходя из приоритетного обеспечения условий высокоскоростного движения.

Для обеспечения единства технологии регулирования движением поездов должна осуществляться типизация бортовых устройств путем использования специализированных бортовых средств для работы в среде управления как по радиоканалу, так и по рельсопроводному каналу – АЛС и АЛС-ЕН.

Живучесть и непрерывность перевозочного процесса при возникновении затруднений на ВСМ (в особенности для вводов поездов в конечные пункты назначения) должна обеспечиваться возможностью передвижений высокоскоростного подвижного состава магистрали по линиям общего пользования, т.е. должна обеспечиваться совместимость с существующими системами управления.

3. Оценка степени влияния использования СТУ СУДП на достижение результатов проекта

Разработка и использование СТУ СУДП как способа реагирования на риск возникновения инфраструктурных ограничений конструкционной скорости с целью снижения его негативного влияния влечет за собой также технико-технологические последствия в виде повышения безопасности, надежности, интероперабельности и живучести, а также ряд результатов экономического характера.

Методика оценки степени влияния разработки и внедрения нормативно-технических документов, предназначенных для проектирования ВСМ как технологического комплекса, включающего в себя взаимосвязанную совокупность подсистем железнодорожной инфраструктуры и подвижного состава, какими являются СТУ, на сегодняшний день отсутствует, поэтому можно обозначить общие подходы, на которых такая методика могла бы базироваться.

В качестве основного подхода к определению степени влияния использования СТУ может быть рассмотрен традиционный способ в виде нахождения разницы в расходах инфраструктурного проекта без применения и с применением специальных технических условий. В связи с тем, что использование СТУ на проектной стадии подразумевает выбор и включение в проектно-сметную документацию определенных технологических решений, ими предусмотренных, соответственно, имеется влияние на стоимость проекта в целом или другими словами на объем капитальных затрат, что и следует определять в первую очередь. Кроме того, необходимо оценить влияние СТУ и на объем эксплуатационных

расходов, и только по совокупности разниц капитальных и эксплуатационных расходов может быть сделан вывод о степени влияния на результативность проекта. При этом оптимальным будет разработка алгоритма укрупненной оценки изменения расходов на стадии строительства и эксплуатации от использования специальных технических условий. Такой агрегированный подход позволит упростить процесс проведения расчетов при сохранении тренда результатов.

Помимо прямого эффекта в виде разницы в капитальных и эксплуатационных расходах в методике могут быть рассмотрены так называемые инфраструктурные или иные эффекты, которые образуются при опосредованном влиянии внедрения СТУ на результативность реализации проекта. При необходимости в документ могут быть включены вопросы воздействия на чистую приведенную стоимость проекта как основной показатель эффективности его реализации.

Заключение

1. Одним из основных способов снижения рисков при организации высокоскоростного движения в России является создание и применение отечественных разработок и российского промышленного производства продукции для системы управления и обеспечения безопасности движением поездов. Это практическое воплощение заявленной в СТУ СУДП возможности не только создать в России одну из самых современных систем управления в мировой практике ВСМ, но и определит на перспективу путь модернизации на магистральном транспорте, где эксплуатируются физически и морально устаревшие системы СЦБ.

2. Использование СТУ, предназначенных для проектирования ВСМ как технологического комплекса, включающего в себя взаимосвязанную совокупность подсистем железнодорожной инфраструктуры и подвижного состава, в том числе СТУ СУДП позволит нивелировать влияние основного риска проектной стадии строительства новой ВСМ – возникновения инфраструктурных ограничений конструкционной скорости, то есть невозможности обеспечения максимальной скорости движения высокоскоростных поездов, предусмотренной проектом, а также снизить риски низкого качества проектирования и недостаточности инновационных разработок и эффективных отечественных научно-технических решений.

3. СТУ СУДП влечет за собой важные технико-технологические последствия в

виде повышения безопасности, надежности, интероперабельности и живучести ВСМ. Результаты экономического характера от применения СТУ, связанные со стоимостью жизненного цикла (расходы на этапе строительства и эксплуатации), могут быть определены посредством разработки специальной методики.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство (дата введения 2011-09-01) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gostrf.com/normadata/1/4293795/4293795643.pdf>.

2. Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 г. № 87 (ред. от 28.04.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902087949>.

3. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902111037>.

4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р (ред. от 11.06.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902132678>.

5. Безопасность железнодорожной автоматики и телемеханики. Методы и принципы обеспечения безопасности микроэлектронных СЖАТ. РТМ 32 ЦШ 1115842.01-94. – СПб.: ПГУПС. 1994. – 120 с.

6. Высокоскоростной железный транспорт. Общий курс: Учеб. пособие: В 2 т. / И.П. Киселёв и др. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014. Т.1. – 308 с.

7. Высокоскоростной железный транспорт. Общий курс. В 2 т. / И.П. Киселёв и др.; под ред. И.П. Киселёв. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014. Т.2. – 372 с.

8. Методы построения безопасных микроэлектронных систем железнодорожной автоматики. / Под ред. Сапожникова Вл.В. – М.: Транспорт, 1995. – 272 с.

9. Никитин А.Б., Болтаев С.Т., Глыбовский А.М. Особенности реализации

функций электрической централизации для высокоскоростных поездов на линиях смешанного движения / А.Б. Никитин, С.Т. Болтаев, А.М. Глыбовский. // ПГУПС Известия. – 2016. – № 2. – С. 215-228.

10. Никитин А.Б., Ковкин А.Н. Управление стрелочными электроприводами в компьютерных системах горочной централизации // Автоматика на транспорте. – 2015. – Том 1. – № 1. – С. 51-62.

11. Никитин А.Б., Кононов В.А., Лыков А.А. Основы проектирования электрической централизации промежуточных станций. М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2013. – 348 с.

12. Никитин А.Б., Тильк И.Г. Централизация компьютерного управления перевозочным процессом на станции // Транспорт Урала. – 2006. – № 2. – С. 9-13.

13. Сапожников В.В., Никитин А.Б. Анализ компьютерных систем оперативного управления устройствами ЭЦ // Автоматика связь, информатика. – 2006. – № 6. – С. 6-8.

14. Сапожников В.В., Никитин А.Б. Микропроцессорная система электрической централизации МПЦ-МПК // Наука и транспорт. – 2009. – С. 18-21.

15. High speed rail Fast track to sustainable mobility – November 2010. – С. 29. ISBN 978-2-7461-1887-4.

Risk management at the organization of the high-speed movement in Russia

Nikitin A.B., Zhuravleva N.A.

The St. Petersburg state transport university of the Emperor Alexander I
The increased requirements to infrastructure and the rolling stock at the organization of the high-speed movement on the railroad connected with influence of increase in speeds and need of ensuring the greatest possible level of safety and quality of operation define relevance of risk management of projects on construction of high-speed highways (VSM). In article

questions of identification of risks of a design stage of realization of construction of VSM and search of actions for their prevention and minimization of negative impact on achievement of results of the project are considered. As a way of response to the revealed risks use at a stage of formation of the design and estimate documentation of the developed special specifications (SS) for the control system of train service (CSTS) is offered. The description of features of the offered SUDP, and also effects of its application is provided. Besides, the possibility of determination of results from application of STU connected with the cost of life cycle of the project by means of development of a special technique is analysed.

Keywords: risk management, high-speed movement, railway transport, special specifications, control system of train service.

References

1. GOST P ISO 31000-2010 Management of Risk. Principles and manual (Date of Introduction 2011-09-01) [Electronic resource]. – Access mode: <http://gostrf.com/normadata/1/4293795643.pdf>.
2. Provision on composition of sections of the project documentation and requirements to their contents, утв. The resolution of the Government of the Russian Federation of February 16, 2008 No. 87 (an edition of 28.04.2017) [An electronic resource]. – Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/902087949>.
3. The strategy of development of railway transport in the Russian Federation till 2030, утв. The instruction of the Government of the Russian Federation of June 17, 2008 No. 877-r [An electronic resource]. – Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/902111037>.
4. The transport strategy of the Russian Federation for the period till 2030: утв. The instruction of the Government of the Russian Federation of November 22, 2008 No. 1734-r (an edition of 11.06.2014) [An electronic resource]. – Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/902132678>.
5. Safety of railway automatic equipment and telemechanics.

Methods and the principles of safety of microelectronic it is OBLATE. PTM 32 TsSh 1115842.01-94. – SPb.: PGUPS. 1994. – 120 pages.

6. High speed iron transport. General course: Studies. manual: In 2 t. / I. P. Kiselyov, etc. – M.: FGBOU «Educational and methodical center by education on railway transport», 2014. T.1. – 308 pages.
7. High speed railway transport. General course. In 2 t. / I. P. Kiselyov, etc.; under the editorship of I. P. Kiselyov. – M.: FGBOU «Educational and methodical center by training on railway transport», 2014. T.2. – 372 pages.
8. Methods of creation of safe microelectronic systems of railway automatic equipment. / Under the editorship of Sapozhnikova V.I. Century – M.: Transport, 1995. – 272 pages.
9. Nikitin A. B., Boltayev S. T., Glybovsky A. M. Features of implementation of functions of electrical centralization for high speed trains on lines of the mixed movement / A.B. Nikitin, S. T. Boltayev, A. M. Glybovsky. // News PGUPS. – 2016. – No. 2. – Page 215-228.
10. Nikitin A. B., Kovkin A. N. Control of pointer electric drives in computer systems of hump centralization// Automatic equipment on transport. – 2015. – Volume 1. – No. 1. – Page 51-62.
11. Nikitin A. B., Kononov V. A., Lykov A. A. Bases of design of electrical centralization of the intermediate offices. M.: FGBOU «Educational and methodical center by training on railway transport», 2013. – 348 pages.
12. Nikitin A. B., Tilk I. G. Centralization of computer control of transportation process at the station//Transport of the Urals. – 2006. – No. 2. – Page 9-13.
13. Shoemakers V.V., Nikitin A. B. Analysis of computer systems of operational management of ETs devices//Automatic equipment communication, informatics. – 2006. – No. 6. – Page 6-8.
14. Shoemakers V.V., Nikitin A. B. Microprocessor system of electrical centralization of MPTs-MPK// Science and transport. – 2009. – Page 18-21.
15. High speed rail Fast track to sustainable mobility – November 2010. – Page 29. ISBN 978-2-7461-1887-4.

Теоретические основы ликвидности и платёжеспособности коммерческого банка

Королева Кристина Витальевна
бакалавр, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», ms.sprin@mail.ru

В данной работе исследуются теоретические основы ликвидности и платёжеспособности коммерческого банка. Для всего банковского сектора ликвидности и платёжеспособности отдельных коммерческих банков составляют единую основу для эффективного и стабильного функционирования всей банковской системы в целом. В исследовании приводится понятие ликвидности и платёжеспособности коммерческого банка. Определяется ликвидность как «запас» и как «поток». Для моделей «запаса» приводятся модели Миллера-Орра, Уолена, модель ликвидности баланса банка. Для метода оценки ликвидности как «поток» предложен метод лестницы сроков и метод платёжного календаря. Для эффективного управления ликвидностью стоит учесть внутренние и внешние факторы. Среди них были выявлены внутренние факторы: крепкая капитальная база, депозитная база, качество активов, качество ресурсной базы (умеренная зависимость от внешних источников), сопряженность активов и пассивов по срокам, менеджмент банка и его имидж. Также выявлены внешние факторы: общая политическая и экономическая обстановка, организация системы рефинансирования и развитие межбанковского рынка, развитие и эффективность сегментов финансового рынка, эффективность надзорных функций Банка России.
Ключевые слова: ликвидность; платёжеспособность; коммерческие банки.

Введение. Для того чтобы банк мог в полной мере обеспечивать свои финансовые обязательства перед клиентами и своим контрагентом, получая при этом максимальную прибыль, он должен грамотно управлять ликвидностью. Дело в том, что каждый банк сталкивается с вопросом какой объем ликвидных средств ему хранить, ведь с увеличением количества ликвидных активов банк уменьшает вероятность потерь, но в это же время его прибыльность падает.

В какой бы фазе не находилась экономика страны, для банка это не имеет значения, в реальности спрос и предложение на ликвидные средства никогда не совпадают, как результат банки испытывают либо излишек, либо дефицит ликвидности. К сожалению, если данный показатель сильно отклоняется от предельных значений банк рискует столкнуться с неплатёжеспособностью, поэтому для банков очень важно выбрать правильную стратегию управления ликвидностью. При дефиците ликвидности менеджмент банка должен своевременно найти средства и привлечь их для нормализации ликвидности, тоже самое касается и избытка ликвидности банк должен грамотно разместить избыток ликвидных средств, в противном случае это приведет к потере части дохода у банка или вовсе к его неплатёжеспособности.

В связи с этим мы подходим к тому, что прибыль и ликвидность банка по своей сути являются противоборствующими понятиями, в реальности достижение высокой ликвидности банка противостоит его высокой прибыльности, каждому банку приходится выбирать какую часть средств направить в ликвидные активы, а какую вложить в более доходные активы, которые при возврате могут терять существенную часть своей стоимости и не обратимы в короткие сроки.

Поэтому так важно понимать значение проблемы ликвидности у банков. Для всего банковского сектора ликвидности и платёжеспособности отдельных коммерческих банков составляют единую основу для эффективного и стабильного функционирования всей банковской системы в целом. В связи с этим каждый банк должен выработать стратегию управления ликвидностью в соответствии со своей спецификой деятельности, обозначить основные механизмы управления, которые позволят оставаться банку платёжеспособным и ликвидным даже в кризисные ситуации.

1. Понятие ликвидности и платёжеспособности коммерческого банка. Ликвидность и платёжеспособность банка являются двумя факторами успешного функционирования любого банка. Для дальнейшего понимания сути вещей стоит разобраться в определениях этих двух понятий.

Если обратиться к истокам происхождения слова ликвидность, то на латыни *Liquidus* - жидкий, текучий.

В банковской сфере понятие ликвидность банка определяется как динамического состояние, показывающее способность банка своевременно и без потерь выполнять свои долговые и финансовые обязательства перед контрагентами с помощью своих активов и пассивов [1].

Существуют разные точки зрения на определение ликвидности и ее оценки. Обычно принято, определять ликвидность как «запас» и как «поток».

Метод оценки ликвидности как «запас». Данный подход определяет ликвидность банка, как возможность банка быстро реализовать средства актива с целью покрытия своих обязательств по мере того как наступят их сроки погашения. Рассмотрение ликвидности как «запаса» предполагает, что уровень ликвидности банка определяется по остаткам пассивов и активов баланса банка на определённую дату, при этом измеряются только активы, которые можно трансформировать в денежные средства. Запас активов соотносится к обязательствам баланса банка на определённую дату.

Итак, определение ликвидности банка предполагает, возможность коммерческого банка выполнить свои обязательства в конкретный период времени, с помощью трансформирования структуры активов в высоколиквидные с целью удовлетворения потребности в ликвидных средствах для исполнения своих обязательств. Существуют разные модели управления ликвидностью, основанные на подходе определения лик-

видности как «запаса», стоит понимать, что любая модель имеет ряд недостатков, поэтому для точной оценки ликвидности банка стоит использовать разные подходы.

Ниже рассмотрены наиболее известные методы оценки ликвидности как «запаса».

Первая модель: «Модель Миллера-Орра» [1]. В своей модели Мертон Миллер и Даниель Орр берут за основу стохастический процесс, при котором поступление и расход денежных средств являются независимыми случайными событиями.

Грамотное использование данной модели сводится к профессионализму менеджера банка, который должен определить нижнюю границу коридора исходя из собственной оценки того, сколько в среднем предъявляется требований к банку, к сожалению, поэтому, можно говорить о субъективности данной модели.

Весь механизм сводится к тому, что устанавливается величина остатка денежных средств на расчётном счёте:

$T_b = Q_H + S/3$ в случае, если фактический остаток выходит за верхнюю или нижнюю границу, банк должен вернуться к точке невозврата T_b .

Верхняя граница рассчитывается по формуле: $Q_b = Q_H + S$,

где S - размах вариации остатка денежных средств на расчётном счёте, зависящий от вариации ежедневного поступления на расчётный счёт (V), а так же от расходов на трансформацию средств и ценных бумаг (P_j) и расходов по хранению средств на расчётном счёте (P_x):

$$S = 3 \sqrt[3]{\frac{3P_T V_{cf}}{4P_x}}$$

Вторая модель: «Модель Уолена» [1]. В соответствии с этой моделью должен присутствовать мотив предосторожности, так как неизвестно какой точно объем средств поступит в банк, и какой объем платежей нужно будет произвести. Согласно модели, для наименьших издержек выраженных в потере потенциального дохода и сохранении ликвидности банка, объем ликвидных средств должен быть равен величине X , находящейся между минимальным объемом ликвидных средств для кассовых операций, и объемом, который сможет полностью покрыть потребности банка в ликвидных средствах.

Модель строится на функции совокупных издержек, которая показывает,

что дополнительный доход (MB) от хранящихся ликвидных средств в банке является убывающей функцией.

Функция совокупных ожидаемых издержек выглядит следующим образом:

$$C = iM + p(M, f)q$$

где iM - издержки от хранения средств в ликвидной форме в объеме M (недополученный доход); f - степень неопределённости; $p(M, f)$ - вероятность отрицательной нетто-ликвидной позиции (тем выше, чем выше f и M); q - потери

$$i = -q \frac{\partial p(M, f)}{\partial M}$$

Из условия первого порядка видно, что в правой части уравнения стоят Marginal Costs (MC), которые связаны с недополученной выгодой, а в первой части уравнения Marginal Benefit, связанной с снижением издержек.

Кривая MB (Marginal Benefit) зависит от уровня ликвидных средств, хранящихся в банке. Чем ниже ставка по активам, которые приносят доход, тем выше уровень хранимых средств, когда ставка уменьшается кривая MC смещается, и M' сдвигается вправо. Низкие издержки, вызванные хранением активов в ликвидной форме, позволяют банку застраховаться от издержек, в случае привлечения средств для покрытия дефицита ликвидных активов. Рост неопределённости перемещает кривую предельных выгод вверх. Рост объемов ликвидных активов приводит к тому, что вероятность того, что банк будет нести издержки из-за недостатка ликвидных активов в виде платежей за пользование заёмными средствами уменьшается. Но возможна ситуация, когда объем активов, хранящихся в ликвидной форме, достаточен для покрытия потребностей, которые маловероятны. Исходя из этих предпосылок кривая MB является убывающей функцией, зависящей от уровня хранимых средств.

Вероятность возникновения отрицательной нетто-ликвидной позиции увеличивается, если растёт неопределённость возникновения непредвиденных расходов. Стоит застраховываться, увеличивая уровень ликвидных средств. Чем меньше отрицательный разрыв q , тем ниже спрос на ликвидные средства. Уменьшение q ведёт к тому, что кривая предельных выгод сдвигается вниз.

Третья модель: «Модель ликвидности баланса банка». Оценка ликвидности банка на основе обязательных нормативов Банка России.

С данной моделью могут возникнуть сложности на начальном этапе, а именно

отнесение различных статей баланса банка к той или иной категории. Все активы банка можно подразделить на две категории: ликвидные и неликвидные средства. А обязательства банка на стабильные и нестабильные. Оценить профицит или дефицит ликвидности банка можно с помощью GAP анализа, менеджмент банка должен сопоставить ликвидные активы и нестабильные пассивы с целью установить объем чистых ликвидных активов. Если неустойчивые обязательства превышают ликвидные активы, то речь идёт о дефиците ликвидности, в противном случае, наблюдается профицит ликвидности. К сожалению, как говорилось ранее, и профицит ликвидности и дефицит приводят к отрицательным последствиям для банка, таким как риск неплатёжеспособности или упущенной выгодой.

Метод оценки ликвидности на основе коэффициентов опирается на обязательные нормативы установленные Банком России [2]. На основании Инструкции Банка России, коммерческие банки обязаны рассчитывать нормативы ликвидности банка, такие как: норматив мгновенной ($H2$), текущей ($H3$) и долгосрочной ликвидности банка ($H4$).

1. Норматив мгновенной ликвидности банка ($H2$) регулирует риск потери ликвидности банка в течение одного операционного дня и рассчитывается:

$$H2 = \frac{L_{AM}}{OB_M - OB_M^*} \times 100\%$$

где L_{AM} - высоколиквидные активы (финансовые активы), которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня и (или) могут быть незамедлительно востребованы банком и (или) могут быть реализованы банком в целях незамедлительного получения средств;

O_{BM} - обязательства банка по счетам до востребования, по которым кредитором и (или) вкладчиком может быть предъявлено требование о их незамедлительном погашении;

O_{BM}^* - величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования.

Минимальное допустимое значение норматива 15%. Норматив $H2$ определяет минимальное отношение высоколиквидных активов к сумме пассивов банка по счетам до востребования. Фактически он показывает какую сумму обязательств банк может погасить в кратчайшие сроки.

2. Норматив текущей ликвидности $H3$ регулирует риск потери банком ликвид-

ности в течение ближайших 30 календарных к дате расчёта норматива и рассчитывается:

$$H3 = \frac{Л_{AT}}{OB_T - OB_T^*} \times 100\%$$

где $Л_{AT}$ - ликвидные активы, которые должны быть получены банком, и (или) могут быть востребованы, и (или) реализованы в случае необходимости получения денежных средств в течение ближайших 30 дней;

OB_T - обязательства банка по счетам до востребования, по которым кредитором и (или) вкладчиком может быть предъявлено требование о их незамедлительном погашении, а так же обязательства банка перед вкладчиками (кредиторами) сроком исполнения в ближайшие 30 календарных дней;

OB_T^* - величина минимального совокупного остатка по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования со сроком исполнения обязательств ближайшие 30 календарных дней [2].

Минимальное допустимое значение норматива 50%. Норматив H3 определяет минимальное значение суммы ликвидных активов (включая высоколиквидные) банка к сумме обязательств до востребования со сроком исполнения ближайшие 30 календарных дней. Норматив показывает какая доля обязательств со сроком исполнения ближайшие 30 календарных дней может быть погашена в этот период.

К высоколиквидным и ликвидным активам, относятся финансовые активы, которые согласно актам Банка России относятся к I и II категории.

3. Норматив долгосрочной ликвидности банка H4 регулирует риск потери ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и считается:

$$H4 = \frac{K_{PD}}{K_0 + O_D + O^*} \times 100\%$$

где K_{PD} - кредитные требования банка с оставшимся сроком погашения свыше 1 года;

K_0 - собственный капитал банка

O_D - обязательства по кредитам и депозитам (за исключением субординированных займов и депозитов), а так же по обращающимся на рынке долговым обязательствам с оставшимся сроком до погашения свыше 1 года;

O^* - счета до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций), а так же величина

минимального совокупного остатка по счетам со сроком исполнения обязательств до 1 года [2].

Максимальное допустимое значение норматива 120%. Норматив H4 определяет отношение долгосрочной задолженности банку к сумме долгосрочных обязательств по кредитам, депозитам и собственному капиталу.

Модели определения ликвидности как «запаса» имеют существенный недостаток в том, что они статичны, что означает, что они могут определить несбалансированность баланса банка и оценить риск ликвидности, но не могут дать прогноза о ликвидности банка в будущем, а главное сказать, с помощью какого механизма поддерживать ликвидность. Так же стоит иметь в виду, что подходы «запаса» зависят от субъективных оценок волатильности активов и пассивов банка, а так же не может спрогнозировать стабильность депозитной базы и риск величины активов. Банк на практике может не обладать ликвидностью, несмотря на то, что построенная модель говорит об обратном, и наоборот. Так, например, по методу обязательных нормативов банк может быть ликвидным и исполнять свои обязательства в срок, но в реальности иметь проблемы с ликвидностью. Как следствие во временной перспективе сложно говорить о том, что применение только метода «запасов» даст объективную оценку ликвидности банка.

Метод оценки ликвидности как «поток». Особенностью принципа оценки ликвидности как «потока» служит то, что он анализирует показатели ликвидности с точки зрения динамики. Если банк способен в будущем поддерживать необходимый уровень ликвидности, а так же изменять его в случае неблагоприятного уровня, с помощью привлечения заемных средств, эффективным управлением своими активами и пассивами, а так же с помощью повышения финансовой устойчивости банка, то такой банк можно оценивать как ликвидный.

То есть, ликвидность банка с точки зрения «потока» предполагает, что количество его ликвидных средств и активов, которые он может привлечь незамедлительно из других источников, достаточно для того, чтобы банк мог своевременно выполнить свои долговые обязательства перед контрагентами.

Существуют два основных динамических подхода к оценке ликвидности на основе «потока»: метод оценки ликвидности на основе «лестницы сроков» и «платежный календарь».

Метод «лестницы сроков». По своей сути, данный метод является формой GAP-анализа активов и пассивов банка по срокам их востребования.

Методология данного подхода заключается в расчете разницы между активами и пассивами в определенный временной интервал, полученные значения суммируются по нарастающей от срока «до востребования», как результат банк может увидеть в каком временном промежутке он будет испытывать избыток или недостаток ликвидности. Для данного подхода очень важно иметь в виду принцип консервативности, а именно, если существует вероятность досрочного погашения обязательств, они должны быть отнесены в графу «до востребования», наоборот, если банк имеет требования, которые не имеют определенных сроков погашения, то они должны быть отнесены в графу «без срока». Данный подход уменьшает вероятность того, что менеджмент банка может переоценить ликвидность. Итак, избыток ликвидности рассчитанный на основе «лестницы сроков» для определенного периода дней будет означать, что в этот временной промежуток банк способен погасить свои обязательства сроком от «до востребования» и до, например, 40 дней. В то время как, дефицит ликвидности будет означать, что обязательства сроком от «до востребования» и до 40 дней не покрыты активами банка. Но здесь мы сталкиваемся с трудностями, так как получается для того, чтобы снизить риск ликвидности, показатель рассчитанный на основе «лестницы сроков» должен быть равен нулю. Но как уже говорилось, высоколиквидные активы малоприбыльны, увеличивая их сумму, банк теряет прибыль, поэтому менеджмент банка сталкиваясь с вопросом ликвидности и прибыльности не сможет придерживаться такого соотношения обязательств и активов, при котором показатель будет равен нулю. Поэтому в данном подходе стоит говорить не о нулевом значении коэффициента, а об оптимальном показателе и его предельных отклонениях как в положительную, так и в отрицательную сторону. При этом стоит говорить о сроке отклонения показателя, если долгое время показатель превышает верхнее предельное значение, то прибыль банка может существенно упасть, что может повлечь серьезные последствия, например, такие как потеря банком части капитала, если же показатель отклоняется в ту или иную сторону в краткосрочной периоде, то такое отклонение не ведет к

негативным шоком для банка. Определенное оптимальное значение показателя и то в каких пределах он должен находиться, не подчиняется унифицированной модели. Показатель устанавливается в каждом банке отдельно на основании статистических данных банковского баланса за прошлые периоды, а также принимая во внимание политику менеджмента банка по управлению рисками ликвидности. При этом существуют и другие недостатки данного метода, при отнесении активов и пассивов к той или иной группе, банки опираются на номинальные сроки активов и пассивов, а не на их жизненные циклы. Так же важно понимать, что невозможно создать полностью однородные группы, в которых активы и пассивы совпадают по своим номинальным срокам погашения, данный факт усложняет анализ срока фактической дюрации активов и пассивов.

Принимая во внимание все вышеизложенное, можно заключить, что описанный метод GAP-анализа пересекается с методом «запаса», так как делает сильный акцент на статистике баланса банка в определенный период, но также он дает возможность прогнозировать потоки, а так же оценивать дисбаланс, учитывая возможные изменения.

Метод «платежного календаря». Метод «платежного календаря» является разновидностью модели полной ликвидности, и на сегодняшний день является самым востребованным. Данная модель предполагает оценку оттока и притока денежных средств. Прогноз движения денежных средств должен учитывать, отток в случае, если увеличивается сумма неликвидных активов или изымаются средства, принадлежащие статье «до востребования» и срочно привлеченные средства, а также приток денежных средств из-за заключения новых договоров, и как следствие появления новых обязательств, которые до сих пор не отражены в балансе. При составлении графика будущих поступлений и изъятий денежных средств, менеджмент банка должен учитывать все возможные изменения, а именно, предположить, когда возможен наиболее сильный отток средств «до востребования», а так же грамотно корректировать ликвидность на внебалансовые позиции. Банк должен принимать во внимание внешние факторы, влияющие на ликвидность, такие как: долгосрочные (изменение потребителей в предпочтениях сберегать, уменьшение/увеличение склонности к инвестированию и т.д.); циклические; сезонные; из-

менение политики Банка России. Полные модели ликвидности дают возможность воспроизвести в явном виде уравнение динамики платежного календаря:

$$g(t, w) = A(t, w) - L(t, w)$$

где $A(t, w)$ – объем срочных активов; $L(t, w)$ – объем срочных пассивов; w – срок погашения.

Уравнение динамики платежного календаря:

$$t, w, 0 = g(0, t + w) + \int_0^t G(s, t + w - s) ds$$

Где, $g(0, t + w)$ – платежный календарь, отражающий имеющиеся активы и пассивы; $G(s, t + w - s)$ – случайный платежный календарь, который подразумевает появление новых активов и пассивов. Если предположить, что новых обязательств и требований возникать не будет, то платежный календарь примет детерминированный вид, где $G(s, t + w - s) = 0$.

Уравнение динамики денежных средств:

$$\frac{dA(t, 0)}{dt} = g(t, 0) - G(t)$$

где $A(t, 0)$ – исходящие объемы свободных средств банка; $g(t, 0)$ – списание пассивов и возвращение тех активов, чьи сроки наступили (погашение требований и обязательств банка); $G(t)$ – случайный процесс характеризующийся зачислением новых обязательств и списанием новых активов.

Исходя из уравнения динамики свободных денежных средств можно сделать вывод, что скорость изменения объема свободных денежных средств напрямую зависит от случайных и детерминированных процессов. В реальности главной сложностью является механизм определение величины случайной компоненты $G(t)$ для адекватного прогнозирования будущих разрывов ликвидности. Так же модель полной ликвидности имеет недостаток связанный с оценкой показателя $g(t, 0)$, на практике не всегда номинальные сроки погашения активов и пассивов совпадают с реальными, возможны сбои, например, когда депозиты изымаются досрочно, вероятность таких спонтанных изъятий или неплатежей повышается в моменты экономической нестабильности.

В целом, можно заключить, что данная модель имеет ряд важных преимуществ, она реализовывает динамический принцип, который позволяет банку дать прогнозы о будущем разрыве ликвидности.

Таким образом, стоит понимать, что нельзя сводить проблемы ликвидности самого банка к ликвидности его баланса, оценка ликвидности как «запаса» обра-

щена в прошлое, однако не достаточно оценить только качество активов банка, которые могут быть обращены в денежные средства с минимальными потерями и в короткие сроки. Ликвидность банка должна быть также рассмотрена с точки зрения «потока», а именно как способность не просто обращать активы в более ликвидные, но также возможность банка обеспечить себе ликвидность, с помощью привлечения средств с денежного рынка (текущая операционная деятельность, займы), с расчетом на то, что в будущем банк будет способен выполнить вновь возникшие обязательства.

Итак, ликвидность банка – способность банка своевременно и без потерь, в полном объеме выполнять свои финансовые, долговые и забалансовые обязательства, с помощью своих активов и пассивов, а так же с помощью ресурсов, привлеченных из внешних источников перед своими контрагентами [3]. Необходимо заметить, что часто понятие «ликвидность» и «платежеспособность» в литературе часто отождествляются. Стоит понимать, что платежеспособность скорее более статистический показатель, банк может не смочь выполнить свои обязательства на конкретную дату, но при этом оставаться ликвидным. Платежеспособность банка подразумевает, что на конкретную дату у банка нет просроченных задолженностей по кредитам рефинансирования ЦБ и (или) межбанковским кредитам, а также у него достаточно средств на корсчете для проведения платежей, с целью погашения задолженностей. Если банковские показатели ликвидности опускаются ниже допустимых пределов кратковременно, это не говорит, что банк не платежеспособен, наоборот именно платежеспособность позволяет банку восстановить ликвидность до нормального уровня, с помощью внешних займов. При этом полная утрата ликвидности банка подразумевает систематическую неплатежеспособность, это означает, что банк не способен взыскать ни внутренние, ни внешние источники для исполнения своих обязательств. Исходя из этого можно заключить, что неплатежеспособность является более узким понятием, а ликвидность выступает необходимым условием для сохранения платежеспособности. Итак, отсюда следует, что платежеспособность – это показатель, отражающий эффективную политику управления ликвидностью банка, в соответствии с чем банк способен выполнить свои обязательства в установленный срок на конкретную дату.

2. Факторы, влияющие на управление ликвидностью банка. На ликвидность и платежеспособность банка влияет множество факторов, для эффективного управления ликвидностью стоит учесть внутренние и внешние факторы.

Существенное влияние на ликвидность банка оказывают внутренние факторы, такие как:

1. Крепкая капитальная база, крепкая капитальная база является одним из главных источников поглощения риска активов, и одним из главных гарантов того, что банк сможет выполнить свои гарантии перед депозиторами и вкладчиками. Ликвидность банка тем выше, чем значительнее величина собственного капитала.

2. Депозитная база выступает важным внутренним фактором поскольку и представляет часть тех самых обязательств, которые должен выполнить банк, поэтому очень важно наличие стабильной депозитной базы, хотя данный факт сложно допустить ввиду того, что большинство депозитов сроком «до востребования». Для банка со стороны ликвидности привлекательны средства со сроком «срочные», тем самым нивелируется риск связанный с несвоевременным отзывом средств со счетов, но в то же время банку приходится платить больший процент по вкладам. И все же чем стабильнее депозитная база, тем выше ликвидность банка.

3. Качество активов определяется четырьмя факторами-это их рискованность, диверсифицированность, доходность и ликвидность.

Рискованность активов определяется суммой потерь при их трансформации с денежные средства, чем рискованней активы у банка, тем ниже его ликвидность.

Диверсифицированность показывает степень распределения ресурсов банка по разным сферам размещения, таким как: структура активов банка по основным направлениям вложения ресурсов; структура кредитных вложений по объектам и субъектам; структура портфеля ценных бумаг; структура валют; структурный состав банков, с которыми установлены кредитно-депозитные и корреспондентские отношения [4]. Чем диверсифицированней активы, тем выше ликвидность банка.

Доходность активов определяется способностью активов приносить доход и тем самым создавать средства для увеличения капитальной базы, которая в свою очередь увеличивает ликвидность

банка. Стоит отметить, что обратная сторона доходности активов - это их рискованность, а увеличение рискованности активов ведет к снижению ликвидности банка.

Ликвидность активов наиболее важный фактор в определении качества активов. Ликвидность активов – способность активов трансформироваться без потерь в денежную наличность при реализации и(или) при погашении обязательств заемщиком (должником).

Активы по степени ликвидности разделяются на четыре группы:

Высоколиквидные активы – активы, которые могут быть немедленно трансформированы с минимальными издержками в денежную наличность или использованы для погашения обязательств.

- денежные средства банка, находящиеся в кассе и(или) на корсчетах;
- государственные ценные бумаги, находящиеся в портфеле банка;
- депозиты, размещенные в ЦБ
- векселя первоклассных эмитентов

Ликвидные активы – активы, которые могут быть обращены в течение 30 дней.

- краткосрочные ссуды физ. и юр. лицам;
- межбанковские кредиты;
- факторинговые операции;
- коммерческие ценные бумаги акционерных обществ

Активы долгосрочной ликвидности:

- долгосрочные вложения и инвестиции банка:

- долгосрочные ссуды;
- лизинговые операции;
- инвестиционные ценные бумаги

Неликвидные и низколиквидные активы:

- просроченные ссуды;
- некоторые виды ценных бумаг;
- здания и сооружения

Чем менее ликвидны активы, тем большие потери при их трансформации (рискованность выше) и тем меньше ликвидность банка.

4. Качество ресурсной базы (умеренная зависимость от внешних источников). Если банк не имеет собственной ресурсной базы и у него высока доля межбанковских кредитов, то его ликвидность ставится под вопрос. Дело в том, что в случае, если межбанковские кредиты занимают главенствующее место в привлеченных ресурсах повышается риск дестабилизации банка в случае неблагоприятных внешних шоков.

5. Сопряженность активов и пассивов по срокам является одним из важных

факторов стабильной ликвидности и платежеспособности банка. Сбалансированность активов и пассивов по срокам позволит банку своевременно выполнять свои обязательства, так как обязательства будут обеспечены ресурсной базой, что уменьшит риск возникновения дефицита ликвидности и неплатежеспособности банка.

6. Менеджмент банка и его имидж. Эффективная работа менеджмента банка по управлению ликвидностью, а также хороший имидж, позволяющий привлекать средства из внешних ресурсов в случае проблем с ликвидностью, способствуют укреплению ликвидной позиции банка [5].

Внешние факторы, влияющие на управление ликвидностью.

К сожалению, большое число проблем связанных с ликвидностью зависит от внешних факторов. Рассмотрим самые значительные:

1. Общая политическая и экономическая обстановка обуславливает успешное функционирование всей банковской системы. Без стабильной экономической ситуации эффективное развитие банковской сферы невозможно.

2. Организация системы рефинансирования и развитие межбанковского рынка идут в тесной связке друг с другом, при развитом межбанковском рынке свободные средства могут быстро перетекать из одного банка в другой, при этом система рефинансирования Банком России так же дает возможность посредством кредита пополнить ликвидные активы коммерческого банка.

3. Развитие и эффективность сегментов финансового рынка позволит коммерческим банкам быстро и с наименьшими потерями создавать ликвидные активы.

4. Эффективность надзорных функций Банка России. То насколько тесно регулирующие органы взаимодействуют с коммерческими банками во многом определяет эффективность работы всей банковской системы. Центральный Банк нормативно регулирует многие показатели, в том числе и ликвидность, очень важно, чтобы нормативная база могла отражать реальные показатели, тогда проблемы с ликвидностью можно будет выявить даже в том случае, если например, менеджмент банка не в состоянии следить за данным показателем [4].

Платежеспособность и ликвидность коммерческого банка во многом зависят от внешних и внутренних факторов, поэтому при оценке и управлении ликвид-

ностью коммерческого банка стоит принимать их во внимание.

Заключение. Подводя итоги, можно сделать следующие заключения.

Ликвидность – это способность банка выполнять свои обязательства перед контрагентами в установленные для этого сроки, а также в полном объеме.

Платежеспособность банка предполагает, что у него достаточно средств на корсчете для покрытия своих обязательств на определенную дату.

Ликвидность банка является неотъемлемой частью его платежеспособности.

Банк является ликвидным, если его пассивы и активы максимально сопряжены по срокам и размерам, а в случае более сильного отклонения от установленных значений банк способен изыскать ликвидные активы из других источников.

Стоит отметить, что ликвидность и платежеспособность, и как следствие риск ликвидности обусловлены множеством внутренних и внешних факторов. Риск несбалансированной ликвидности также обусловлен другими рисками, например, процентным и кредитным, поэтому очень важно, чтобы банк отслеживал все риски в совокупности.

На основе изученных подходов, представляется ясным, что для эффективного управления ликвидностью банка, менеджмент банка должен применять как подход «потока», который позволит увидеть проблемы с ликвидностью и дать прогноз ликвидности банка, а также на основании расчетов позволит скорректировать методику управления ликвидностью, так и метод «запаса», который позволит выявить проблемы с ликвидностью на фактическую дату. Также банкам стоит с регулярностью проводить стресс-тестирование своих показателей для выявления слабых мест в балансе и оценки перспектив развития.

Управление ликвидностью банка является очень сложным и многофакторным процессом, целесообразность применения каждого метода управления ликвидности банка определяется областью в какой банк специализируется, его кредитным портфелем и спецификой его операций. Как дефицит, так и избыток

ликвидности являются для банков при сильном отклонении от установленных значений являются негативным последствием, для предотвращения проблем связанных с ликвидностью и платежеспособностью, банки должны проводить анализ ликвидности на основе реальных потоков в реальном времени; проводить мониторинг динамики своих обязательств, а именно отслеживать оставшиеся сроки до даты погашения и возможность погашения данных обязательств; в реальном времени смотреть на величину рисков по денежным потокам и операциям банка; анализ состояния ликвидности должен отражать наиболее точно фактическое состояние ликвидности банка; банк должен прогнозировать оптимальный уровень ликвидности в будущем, это даст возможность наиболее эффективно использовать сегодняшние ресурсы; также метод управления ликвидностью должен приводить банк оптимальному соотношению ликвидности и прибыльности и устанавливать необходимый минимальный размер ликвидности при минимизации риска неплатежеспособности для достижения банком максимальной прибыльности и обеспечении равновесия денежных потоков.

Литература

1. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учебное пособие / В.В Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов.-М.: ИД «ФОРУМ» 2014 год, С.5
2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 16.02.2015) «Об обязательных нормативах банков», Гл.3
3. Тен В. В., Герасимов Б. И., Докукин А. В. Экономические категории качества активов коммерческого банка / Под научной редакцией, проф. Герасимова Б. И. Томбов: Издательство Том. 2007. С. 69
4. Банковское дело: Учебник 3-е изд., перераб. и дополнено / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и. статистика, 2007. С. 142
5. Дубинин С.К. Политика Банка России в сфере регулирования рисков банковской системы // Деньги и Кредит. 2005. №6.

Theoretical foundations of liquidity and solvency of Commercial Bank

Koroleva Ch.V.

National research university «Higher School of Economics»

This work explores the theoretical basis for the liquidity and solvency of the Commercial bank. For the entire banking sector, the liquidity and solvency of individual commercial banks constitute a common basis for the efficient and stable functioning of the entire banking system. The study refers to the concept of liquidity and solvency of the Commercial bank. The liquidity is defined as inventory and as flow. For stock models, the models of the Miller-Orr, Uolena, the liquidity model of the bank balance are listed. For the liquidity estimation method, the «flow» method suggests a time ladder and a payment calendar method. For effective liquidity management, internal and external factors should be taken into account. Among these were internal factors: a strong capital base, a deposit base, the quality of assets, the quality of the resource base (moderate dependence on external sources), the involving of assets and liabilities by timing, and the bank's management and image. External factors have also been revealed: the overall political and economic environment, the organization of a refinancing system and the development of the interbank market, the development and efficiency of financial market segments, and the effectiveness of the supervisory functions of the Bank of Russia.

Keywords: liquidity; solvency; commercial banks.

References

1. Management of liquidity in the Russian commercial bank: manual / Century. In Astrelina, P. K. Bondarchuk, P. S. Shalnov. - M.: IDES «FORUM» 2014, Page 5
2. The instruction of the Bank of Russia from 12/3/2012 N 139-I (an edition from 2/16/2015) «About obligatory standards of banks», Gl.3
3. Ten V. V., Gerasimov B. I., Dokukin A. V. Economic categories of quality of assets a kommercheskogobanka / Under scientific edition, the prof. Gerasimova B. I. Tombov: Publishing house Tom. 2007. Page 69
4. Banking: Textbook 3rd prod., reslave. also it is added / Under the editorship of O. I. Lavrushin. M.: Finance and. statistics, 2007. Page 142
5. Dubinin S. K. Policy of the Bank of Russia in the sphere of regulation of risks of a banking system// Money and the Credit. 2005. No. 6.

Анализ финансирования рекламы государственных спортивных программ города Москвы (формирование бюджета)

Мальсагов Магомед Ибрагимович
аспирант, кафедра финансового менеджмента и финансового права, Московский городской университет управления Правительства Москвы (МГУУ Правительства Москвы), mocvs@mossport.ru

Одна из основных задач при работе по реализации государственных программ — добиться максимальной эффективности расхода бюджетных средств при минимизации трудозатрат. Целями государственной программы «Спорт Москвы», рассматриваемой в данной статье, заявлены увеличение числа жителей города Москвы, занимающихся физической культурой и спортом, а также достижение московскими спортсменами наивысших спортивных результатов. В настоящее время схема работы над рекламной кампанией госпрограммы выглядит следующим образом: утверждение бюджета государственной программы, утверждение доли рекламного бюджета, постановка целей и задач рекламной кампании в соответствии с общей стратегией госпрограммы, объявление и проведение тендера, выбор исполнителя кампании в соответствии с утвержденной процедурой. Затем следует непосредственно ход работы, который контролируется на каждом этапе с помощью актов сдачи-приемки работ.

В статье автор рассматривает принципы финансирования государственных спортивных программ на примере города Москвы, а также предлагает уникальную методику по оптимизации расходов на рекламу и PR в рамках их реализации. Предполагается, что максимальной эффективности пиар-сопровождения спортивных программ можно добиться, отказавшись от системы тендеров и создав собственную структуру (штат) рекламных и пиар-специалистов, ориентированных не на тактическое, а стратегическое решение поставленных задач.

Ключевые слова: Государственная программа города Москвы, реклама, пиар, спорт, экономическая эффективность.

Введение

Одна из основных задач при работе по реализации государственных программ — добиться максимальной эффективности расхода бюджетных средств при минимизации трудозатрат. Целями государственной программы «Спорт Москвы», рассматриваемой в данной статье, заявлены увеличение числа жителей города Москвы, занимающихся физической культурой и спортом, а также достижение московскими спортсменами наивысших спортивных результатов. В рамках реализации первой цели главную роль играет обеспечение качественного рекламного и пиар-сопровождения госпрограммы — анализу этого фактора и посвящена нижеизложенная статья. В ее основу легли изучение принципов финансирования государственных программ, в частности, «Спорт Москвы», международной практики реализации государственных спортивных программ, а также личный опыт, полученный в ходе многолетней работы на управляющих должностях объектов спортивной инфраструктуры города Москвы.

Расходы на рекламу в рамках государственных программ складываются, в первую очередь, из требований заказчика (ответственного исполнителя по государственной программе) к количественным и качественным характеристикам каждого рекламного мероприятия (рекламной услуги). Действующая система подразумевает, что заказчиком рекламной кампании для государственных программ и подпрограмм становятся чиновники, которые подходят к ее реализации стратегически, с полным пониманием механизма действия программ, но недостаточно компетентных в сфере рекламных и пиар технологий, что сказывается на эффективности кампаний и их стоимости.

В настоящее время схема работы над рекламной кампанией госпрограммы выглядит следующим образом: утверждение бюджета государственной программы, утверждение доли рекламного бюджета, постановка целей и задач рекламной кампании в соответствии с общей стратегией госпрограммы, объявление и проведение тендера, выбор исполнителя кампании в соответствии с утвержденной процедурой. Затем следует непосредственно ход работы, который контролируется на каждом этапе с помощью актов сдачи-приемки работ.

Оценить эффективность/рентабельность произведенных работ в таком случае становится почти нереально по совокупности причин.

Традиционный анализ эффективности рекламной кампании включает в себя показатели экономической эффективности и эффективности психологического воздействия. Для оценки первого показателя используют статистические и бухгалтерские данные, но даже для рекламной кампании с четкими продающими установками подсчитать экономический эффект затруднительно — из-за того, что рекламный эффект растянут во времени (фактически, не ограничен) и из-за того, что всплеск продаж может быть вызван и не рекламными причинами. Для государственных же программ, финансируемых из бюджета, оценка экономической эффективности рекламных кампаний полностью лишена смысла, тем более, что в них нет элемента продаж. Единственным важным показателем, на который и направлено в конечном итоге пиар-сопровождение госпрограмм, становится степень психологического воздействия на население. Это воздействие, несмотря на экзистенциальную формулировку, служит совершенно определенным и понятным целям:

1. Информирование населения о деятельности регионального Правительства и о существующих государственных программах. Оценкой эффективности этого пункта можно считать популярность предлагаемых государственных программ — если речь идет об услугах, то конкретное количество людей, ими воспользовавшихся;

2. Имидж и репутация существующих государственных программ. Для объективной оценки этого показателя необходима качественная обратная связь с населением, с которой важно качественно и продуктивно работать: выяснять причины негативного отношения к программам и при необходимости пояснять непонятные пользователям моменты. Обеспечить информационную поддержку населения могут соответствующие службы клиентской поддержки; осуществлять обратную связь по государствен-

Таблица 1
Начальная максимальная цена контракта на рекламные услуги Государственной программы города Москвы «Спорт Москвы» на 2015 год, тыс.руб.

п/п	Наименование лота	Начальная максимальная цена контракта, тыс. руб.	Заявители	Победитель
1	Оказание услуг по разработке дизайн-макета, выпуску и распространению рекламных материалов	4950,08	1) ООО «Луглор Медиа Интернэшнл» 2) ООО «Глобал Ком» 3) ИП Карпова О.П.	ООО «Глобал Ком»
2	Оказание услуг по разработке рекламно-коммуникационной стратегии и проведению рекламно-информационной кампании в печатных и электронных СМИ и на наружных носителях	9620,00	1) ООО «Луглор Медиа Интернэшнл» 2) ООО «Глобал Ком» 3) ИП Карпова О.П.	ООО «Глобал Ком»
3	Оказание услуг по организации и проведению рекламной кампании в сети Интернет	4900,00	1) ООО ТА «Хелекоптер» 2) ООО «Луглор Медиа Интернэшнл» 3) ООО «Глобал Ком» 4) ИП Карпова О.П.	ИП Карпова О.П.
4	Оказание услуг по проведению фотоконкурса в печатных и электронных СМИ	4013,00	1) ООО «Луглор Медиа Интернэшнл» 2) ООО «Глобал Ком» 3) ИП Карпова О.П. 4) ООО «Консалтинговая группа Лекич и Ко»	ИП Карпова О.П.
	Итого	23483,08		

ным программам возможно через горячую телефонную линию, сайты (региональных) органов исполнительной власти, портал Госуслуг, приложения «Активный гражданин», страницы в социальных сетях и пр. Создание множества удобных и доступных сервисов обратной связи – самый рентабельный способ отследить эффективность освоения рекламных бюджетов в рамках госпрограмм.

Другой фактор, делающий весьма затруднительной любую оценку эффективности рекламного сопровождения госпрограмм то, что исполнением работ по кампании занимается сторонняя фирма, подрядчик. В этом случае у исполнителя формируется проектное отношение к исполняемой работе, что практически исключает формирование накопительно-эффекта в психологическом воздей-

ствии от рекламных мероприятий. Стоимость работ по рекламному сопровождению госпрограмм можно значительно снизить и усилить эффект от него, если создать при региональном правительстве собственный кадровый резерв специалистов по рекламе и PR. С юридической точки зрения, это может быть отдел или иная структура, даже выведенная за штат. Главное, чтобы специалисты в ней были ориентированы на многолетнее рекламное сопровождение государственных программ и иных правительственных проектов. Это позволит применять им стратегические решения, ориентированные не на мгновенный, но чрезвычайно продуктивный долгосрочный эффект. При низкой загруженности рекламных специалистов, занятых при работе над госпрограммами, региональному правительству

не обязательно оплачивать их простой – данная штатная единица может выйти на самоокупаемость и участвовать как креативная команда в других тендерах на рекламные услуги – как от государственных, так и коммерческих структур.

Расчет эффективности такого подхода строится, в первую очередь, на анализе рынка рекламных услуг, где стоимость сезонной рекламной кампании в зависимости от масштабов планируемого мероприятия составляет от 50 тысяч рублей (в случае пиар-сопровождения персоны) до 30 и более миллионов рублей (в случае крупных корпоративных и государственных заказов). Более наглядно порядок сумм, из на рекламное сопровождение конкретных государственных программ можно проследить в Табл. 1.

При этом у средних размеров пиар-студии (5-10 человек) может быть одновременно в работе до 10-20 проектов на разных стадиях завершения. Даже таких неточных данных достаточно, чтобы наглядно показать преимущества собственного штата рекламщиков с фиксированной зарплатной ставкой – даже если она будет выше среднерыночной.

Среди других плюсов собственной рекламной структуры – возможность делегирования им работы с волонтерами, привлечение последних к распространению рекламных материалов, объявлений, листовок, а также к участию в других рекламных и массовых акциях. Сюда же относится возможность работы со студентами профильных гуманитарных специальностей в зачет производственной практики. Для реализации рекламных стратегий часто требуется неспециализированная рабочая сила, которую подрядчики предпочитают нанимать на стороне, включая издержки на нее в сумму контракта. Создание собственного пиар штата способно решить эту проблему и сократить расходы на рекламу.

При этом финансирование рекламного сопровождения государственных программ можно свести исключительно к зарплатному фонду сотрудников рекламного отдела (не считая средств на организацию труда). Где один дизайнер и несколько квалифицированных пиарщиков смогут на условиях договоренностей выпускать печатную продукцию за счет рекламодателей и партнерских программ. Точно так же, путем переговоров, формируется фонд лояльных СМИ, создается основной массив публикаций в прессе и информационное партнерство с лидерами мнений. Волонтеры и студенты под руководством опытных спе-

циалистов могут взять на себя функции по обеспечению обратной связи для населения через горячую линию, социальные сети и другие форматы. Их же можно привлекать для социологической работы по сбору мнений в местах наибольшего скопления людей в городе.

Такой метод организации рекламного и пиар сопровождения государственных программ призван решить сразу ряд проблем, существующих при действующей системе:

- Чиновникам без опыта работы в рекламе и пиар, как правило, затруднительно самостоятельно оценить фронт работ по сопровождению госпрограмм, а следовательно, рассчитать точную сумму затрат на ее реализацию. В связи с чем используется метод опроса юридических, физических лиц, предоставляющих услуги требуемого качества — что вызывает дополнительные расходы на консультационные услуги.

- Тендер — особая конкурентная форма получения предложений на оказание тех или иных услуг, а также выполнение работ по условиям, которые предварительно указывают в тендерной документации. Контракт на предоставление услуг заключается с той компанией, которая смогла предоставить предложение на лучших условиях среди своих конкурентов в соответствии с правилами, которые регулируются действующим законодательством и тендерной документацией. Как показывает современная практика, конечная эффективность действий рекламодателя и агентства определяется далеко не тем, насколько низкую стоимость за свои услуги предлагает организация, а насколько агентство готово выполнить задачу, необходимую для заказчика. На рынке рекламы стоимость услуг каждого агентства зачастую является пропорциональной качеству их работы, вследствие чего процедуры проведения тендеров зачастую осуществляются не для того, чтобы найти самое дешевое предложение, а с целью поиска максимально квалифицированных специалистов (их не нужно искать, если они у вас в штате).

- В конкурсе на рекламное сопровождение государственной программы «Спорт Москвы» на 2015 год приняли участие всего четыре потенциальных исполнителя — это недостаточно, так как сужает круг профессиональных рекламных компаний и, следовательно, может негативно сказаться на качестве рекламы самой государственной программы города Москвы.

- Еще одна проблема — отсутствие договоренности о передаче авторских

прав на разработанную рекламу ответственному государственному органу. В контрактах имеется лишь упоминание о том, что при передаче исполнителем заказчику полученных в ходе оказания услуг результатов исполнитель гарантирует отсутствие нарушения исключительных прав других лиц. С собственной командой, как правило, заключается договор о полной передаче прав на интеллектуальную собственность, произведенную в ходе работы на конкретном предприятии.

Литература

1. Государственная программа города Москвы «Спорт Москвы» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант плюс.

2. Постановление Правительства Москвы от 04.03.2011 г. № 56-ПП (ред. от 17.10.2016 г. № 676-ПП) «Об утверждении Порядка разработки и реализации государственных программ города Москвы» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант плюс.

3. Приказ департамента экономической политики и развития города Москвы и департамента финансов города Москвы от 17.12.2013 г. №269/143-ПР «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ города Москвы» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант плюс.

4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант плюс.

5. Опарина С.И., Прыкина Л.В., Организация и анализ бюджетной системы Российской Федерации, учебное пособие, Москва, 2012.

6. Сайт компании «РосТендер» <http://rostender.info/> (режим доступа от 20.06.2017).

7. Открытый бюджет Москвы <http://budget.mos.ru/>.

Analysis of financing of advertizing of the state sports programs of the city of Moscow (formation of the budget)

Malsagov M.I.

Moscow city university of management of the Government of Moscow (MGUU of the Government of Moscow)

One of the main objectives during the work on implementation of state programs — to achieve maximum efficiency of an expense of budgetary funds at minimization of labor costs. The purposes of the state program «Sport of Moscow» regarded in this article have declared increase in number of the residents of Moscow playing physical culture and sport and also achievement of the highest sports results by the Moscow athletes. Now the scheme of work on the advertizing campaign of the state program looks as follows: the adoption of the budget of the state program, the statement of a share of the advertizing budget, statement of the purposes and problems of advertizing campaign according to the general strategy of the state program, the announcement and carrying out the tender, the choice of the performer of a campaign according to the approved procedure. Then the work course which is controlled at each stage by means of acts of an acceptance of works follows directly.

Keywords: State program of the city of Moscow, advertizing, public relations, sport, economic efficiency.

References

1. The state program of the city of Moscow «Sport of Moscow» — [An electronic resource]. — Access mode: Consultant plus.
2. The resolution of the government of Moscow from 3/4/2011 No. 56-PP (an edition from 10/17/2016 No. 676-PP) «About the statement of the Order of development and implementation of state programs of the city of Moscow» — [An electronic resource]. — Access mode: Consultant plus.
3. The order of department of economic policy and development of the city of Moscow and finance department of the city of Moscow from 12/17/2013 No. 269/143-PR «About the approval of Methodical instructions on development and implementation of state programs of the city of Moscow» — [An electronic resource]. — Access mode: Consultant plus.
4. The order of the Government of the Russian Federation from 11/17/2008 No. 1662-r (an edition from 8/8/2009) «About the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020» (together with «The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020») — [An electronic resource]. — Access mode: Consultant plus.
5. Oparina S. I., Pрыкина L. V., Organization and analysis of the budgetary system of the Russian Federation, manual, Moscow, 2012.
6. The website of the Rostender company <http://rostender.info/> (the access mode from 6/20/2017).
7. Open budget of Moscow <http://budget.mos.ru/>.

Система управления рисками компании

Третьякова Юлия Дмитриевна
специалист анализа рисков и экономической безопасности, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», tr2609@mail.ru

Статья посвящена вопросам определения и выявления рисков компании, для дальнейшего управления ими. Анализируются специализированные стандарты по управлению рисками. Рассматриваются вопросы теоретико-методологической основы формирования системы по управлению рисками. Исследуются этапы и элементы системы управления рисками, анализируются способы минимизации рисков. Осуществляется сравнительный анализ разомкнутых и замкнутых систем управления рисками. Рассматриваются особенности внедрения системы управления рисками. Результаты исследования могут быть использованы хозяйствующими субъектами для построения системы управления рисками внутри компании, для их выявления, локализации и предотвращения.
Ключевые слова: риски, система управления рисками, стандарт управления рисками, риск-менеджмент, экономическая безопасность, лимитирование, страхование, хеджирование, диверсификация.

Предпринимательская деятельность в коммерческой сфере неизбежно связана с неопределённостью и рисками. Для прибыльного и устойчивого функционирования предприятия, а также для поддержания высокого уровня экономической безопасности необходимо уметь не только выявлять все группы рисков, но и грамотно на них воздействовать с целью минимизации.

Риски неразрывно связаны с деятельностью по принятию решений и их реализации, риск можно назвать процессным явлением, экономической категорией, подвергающийся регулированию.¹

«Риск» предполагает вероятность неблагоприятного исхода действий предпринимателя в условиях неопределённости среды его функционирования. Данной точки зрения придерживались такие российские ученые, как В.К. Сенчагов, В.И. Авдийский и В.М. Безденежных. Зарубежный учёный Бернштейн П. выражают свою точку в рамках того, что риски - это действия, которые происходят из-за большой свободы выбора и неясности касаясь правильности выбора одного из вариантов.² Риски осознаются людьми, имеют субъективную природу и могут быть измерены - это отличие рисков от опасностей и угроз (последние вызываются воздействием объективных, трудно прогнозируемых факторов).

Управление рисками – это разнонаправленный, а также циклический процесс, компоненты которого имеют сильное воздействие друг на друга. Управление рисками снижает вероятность реализации самих рисков и тяжесть их последствий. Эффект от создания системы управления рисками проявляется в повышении доверия инвесторов к предприятию и повышению финансовой устойчивости компании.³

Существуют специальные стандарты управления рисками. По стандарту «COSO» управление рисками организации определяется как целостный процесс, который осуществляется непосредственно советом директоров, менеджерами различных звеньев, а также всеми сотрудниками компании, начинается данный процесс ещё на этапе разработки стратегии и пронизывает все бизнес-процессы предприятия.

Существует ряд взаимосвязанных компонентов, из которых состоит процесс управления коммерческими рисками. К таким компонентам можно отнести внутреннюю среду, постановку целей, определение событий, оценку рисков, реагирование на риск, средства контроля, информацию и коммуникации, а также мониторинг.⁴

Стандарт FERMA опирается на терминологию Международной организации по стандартизации. Так в отличие от стандартов для отдельных стран в нем риск определяется как «различные комбинации вероятности события и его последствий». Данный фактор является ограничением документа.

Все мероприятия по управлению рисками по данному стандарту должны быть направлены на обеспечение следующих минимальных принципов: надёжность и эффективность работы компании, эффективность систем внутреннего контроля, соответствие законодательству.⁵

Систему управления обеспечением экономической безопасности на основе риск-менеджмент должна быть внедрена во деятельность организации, ровно до того момента, пока она носит целесообразный, эффективный и достаточный характер. Процессы обеспечения экономической безопасности на основе регулирования рисков должны стать частью бизнес-процессов организации, а не выделяться отдельно без привязанности в реальным процессам. Регулирование рисков должно быть внедрено в политику развития, оценку оперативного и стратегического планирования и прогнозирования, а также в процессы проактивного управления изменениями.

Во всей организации должен существовать план обеспечения экономической безопасности, в целях гарантии того, что политика в области экономической безопасности применяется ко всем процессам и практикам этой организации. План может быть интегрирован в другие планы организации, например, в стратегический план.

Каждое предприятие старается избежать рисков, предотвратить их либо минимизировать последствия. Сразу стоит отметить, что предотвратить риски, вызванные

внешними факторами почти невозможно, так как коммерческая фирма мало влияет на такие факторы, как международная и политическая ситуации, а также на действия других лиц. Однако, коммерческая фирма может избежать, либо минимизировать свои потери от внутренних рисков.

Система управления рисками – это совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации.

Для постоянной возможности совершенствования системы управления рисками необходимо знать элементы данной системы.

1. Персонализация организации и контекста, в котором она функционирует.

2. Политика управления рисками.

3. Принцип ответственность.

4. Интеграция в бизнес-процессы организации.

5. Ресурсы для построения и поддержания системы.

6. Установление внутренней коммуникации и механизма отчётности, чтобы поддерживать процессы контроля и владения процессами регулирования рисков на допустимом уровне. Механизмы должны, в необходимой мере включать процессы по объединению информации по рискам из множества источников ресурсов, а также принимать во внимание режимность такой информации

7. Установление внешней коммуникации и механизма отчётности. Хозяйствующий субъект должен разработать и внедрить план того, как будет происходить коммуникация с внешними заинтересованными сторонами.

8. Постоянное улучшение концепции.

Системы управления рисками можно разделить на замкнутые и разомкнутые.

Разомкнутая система управления может воплощаться, например, при постоянной первоначальной карте рисков. Такой тип системы постоянно реализуется в промежутках между моментами пересмотра карты рисков.

Принцип разомкнутого цикла заключается в том, что требуемый закон управления формируется только на основе цели управления в соответствии с задающим воздействием. Управление, реализующее данный принцип, называется управлением по задающему воздействию. Система, построенная по этому принципу, является разомкнутой или незамкнутой.

Система управления по возмущению может иметь место, например, когда при

реализации программного управления карта рисков дополняется новыми рисками.

Замкнутая система управления с заданным законом управления имеет место, когда система изменяет оценку карты рисков, пересматривая заново изменяющиеся во времени перечень рисков, вероятности их появления, результат их реализации и необходимые затраты на управление рисками.

Принцип замкнутого цикла (принцип обратной связи) заключается в том, что закон управления формируется на основе отклонения управляемой величины от задающего воздействия. Такое управление называется управлением по отклонению, при котором управляемая величина оказывает влияние на управляющее воздействие. Система, реализующая этот принцип, называется замкнутой или системой управления с обратной связью.

При внедрении процесса управления рисками, совершенствовании системы в целом или отдельных бизнес-процессов, наиболее подверженных коммерческим рискам необходима поэтапная работа:

1. Построение реестра и паспортов рисков хозяйствующего субъекта, а также карты основных рисков.

2. Оценка рисков, не только как угроз, но и как возможностей

3. Система мероприятий, позволяющая расширить «риски-возможности» и минимизировать «риски-угрозы» хозяйствующего субъекта

4. Оценка необходимых ресурсов на осуществление системы мероприятий

5. Разработка системы контроля и мониторинга мероприятий

6. Разработка индикаторов эффективности мероприятий и их влияния на вероятность и последствия от рисков

7. Разработка механизма план-факторного контроля и корректировка мероприятий на основе его результатов

Система управления коммерческими рисками состоит из 3 составляющих (ресурсная составляющая, организационная составляющая и система обеспечения). А также из 5 направлений воздействия (планирование, регулирование, организация, стимулирование, контроль).

Система управления рисками предусматривает такие принципы в работе предприятия, как диверсификация, внешнее и внутреннее страхование, лимитирование, хеджирование.

Система управления рисками, интегрированная в бизнес-процессы с чётким разделением полномочий? и ответственности, с выделением регулирующих и

контролирующих органов способствует улучшению финансовой устойчивости компании и повышению её инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Покровский. А.К. – Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта : учебное пособие – Москва : КноРус, 2011.– С. 21

2. Буянский С.Г., Авдийский В.И., Безденежных В.М., Баташева Л.Х. – В поисках новой модели научной и образовательной деятельности – Русайнс, 2016. – С. 63.

3. Risikomanagement, Organisation, Compliance für Unternehmer Walter de Gruyter GmbH & Co KG, Ines Zenke, Ralf Schdfer, Holger Brocke 16 окт. 2015??.–С. 94?

4. COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework. 2004.–С.10

5. FERMA Стандарт URL <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf> (дата обращения:10.01.2017)

Ссылки:

1 Покровский. А.К. – Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта : учебное пособие – Москва : КноРус, 2011.– С. 21

2 Буянский С.Г., Авдийский В.И., Безденежных В.М., Баташева Л.Х. – В поисках новой модели научной и образовательной деятельности – Русайнс, 2016. – С. 63.

3 Risikomanagement, Organisation, Compliance für Unternehmer Walter de Gruyter GmbH & Co KG, Ines Zenke, Ralf Schdfer, Holger Brocke 16 окт. 2015.–С. 94.

4 COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework. 2004.–С.10

5 FERMA Стандарт URL <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf> (дата обращения:10.01.2017)

Risk management system of the company Tretyakova Ju.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the questions of definition and identification of risks of the company, for further management by them. Specialized standards on risk management are analyzed. Questions of a teoretiko-methodological basis of formation of system on risk management are considered. Stages and elements of a control system of risks are investigated, it is analyzed ways of

minimization of risks. The comparative analysis of the opened and closed control systems of risks is carried out. Features of introduction of a control system of risks are considered. Results of a research can be used by economic entities for creation of a control system of risks in the company, for their identification, localization and prevention.

Keywords: risks, limitation, control system of risks, standard of risk management, risk management,

economic security, insurance, hedging, diversification.

References

1. Pokrovsky A.K. — A risk management at the enterprises of the industry and transport: the manual — Moscow: Knorus, 2011. — Page 21
2. Buyansky S. G., Avdiysky V. I., Impecunious V.M., Batashev L. H. — In search of new model of scientific and educational activity — Rusayns, 2016. — Page 63.
3. Risikomanagement, Organisation, Compliance für Unternehmer Walter de Gruyter GmbH & Co KG, Ines Zenke, Ralf Schdfer, Holger Brocke 16 of Oct. 2015 ?? — Page 94 ?
4. COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework. 2004. — Page 10
5. FERMA URL <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf> Standard (date obrashcheniya: 10.01.2017)

Теоретические обоснования влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний

Ушакова Екатерина Сергеевна
бакалавр, Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
ushhakova.ekaterina@gmail.com

Данная работа посвящена теоретическому обоснованию влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний. Цель данной работы состоит в определении факторов неопределенности фондового рынка посредством изучения существующих теоретических тезисов в данной предметной области. Приводится понятие фактора неопределенности, его понятие, виды и методы измерения. Рассматриваются следующие методы: расчет волатильности доходности при помощи GARCH-модели; стандартное отклонение доходностей финансовых инструментов; расчёт соотношения между внутренней и внешней неопределенностью через показатель меры риска при помощи модели CAPM; конкатенированные ряды волатильности дневных доходностей финансовых инструментов. Рассматриваются механизмы влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний через теорию реальных опционов; неприятие риска фирмой; наличие финансовых ограничений. Определяется взаимосвязь факторов неопределенности фондового рынка и инвестиционной активности компаний как через отрицательное влияние риска на инвестиционную активность компании, так и положительное влияние риска на инвестиционную активность компании по ряду представительных работ. Также рассматриваются исследования, в которых не было выявлено однозначной (положительной или отрицательной) зависимости между переменными и нелинейная (U-образная) взаимосвязь факторов неопределенности и инвестиций фирмы. Ключевые слова: фондовый рынок; неопределенность; инвестиционная активность.

Введение. Вопрос взаимосвязи неопределенности фондового рынка и переменной инвестиционных расходов компании вызывает большой интерес у исследователей на протяжении длительного периода времени.

Выбор компанией инвестиционной стратегии является важной задачей для менеджеров, так как корректно рассчитанный уровень инвестиционной активности положительно влияет на перспективы роста компании. Менеджерам компании для грамотного выстраивания инвестиционной политики необходимо учесть все возможные факторы, которые могут оказывать влияние на деятельность публичной компании. И таким факторами выступают не только финансовые показатели фирмы, но и факторы неопределенности фондового рынка. Динамика доходности рыночных индексов, а также доходности акций компании позволяет менеджерам анализировать влияние фондового рынка на деятельность компании, в частности, на уровень инвестиционных затрат. Включение данных переменных волатильности фондового рынка повышает предсказательную силу прогноза в области выбора последующей инвестиционной стратегии компании.

1. Факторы неопределенности: понятие, виды, измерение. Неопределенность (или риск), с которой сталкивается фирма, отображает формирующиеся ожидания менеджеров компании относительно будущих событий на основании прошлых наблюдений. Все факторы риска делятся на две большие группы: факторы шоков спроса и предложения фирмы и факторы неопределенности фондового рынка (Koetse, de Groot, Florax, 2006). Таким образом, главными источниками неопределенности для фирмы могут выступать изменение объемов будущих продаж и размера выручки, ценовые шоки, валютный курс, инфляция и волатильность фондового рынка.

Для измерения неопределенности исследователи подбирают прокси-переменные в зависимости от того явления, влияние которого они тестируют. Актуальны исследования в области влияния изменений спроса и предложения на инвестиционную активность компании. Так Ogawa и Suzuki (2000) определяли фактор неопределенности как темпы роста продаж фирмы. Итальянские экономисты Guiso и Parigi (1999) в своем исследовании инвестиционной активности компаний производственного сектора измеряли прокси-переменную риска как ожидания фирм касательно будущего спроса на их продукцию. Шоки спроса в качестве прокси-переменной риска для фирмы были взяты авторами Abel и Eberly (1999). Влияние динамического взаимодействия изменения инфляции как фактора неопределенности и самоуверенности менеджеров компании на инвестиционную активность китайских компаний было изучено в работе Wang et al (2016). Экономист Slade (2013) оценивал неопределенность, оказывающую влияние на деятельность фирмы, при помощи колебаний значений реальных цен.

Но в рамках данной работы особую ценность имеют работы, посвященные анализу неопределенности, возникающей со стороны фондового рынка, поэтому остановимся подробнее именно на этом показателе. Большой интерес у исследователей вызывает поведение факторов неопределенности фондового рынка на деятельность компании. В качестве прокси-переменных риску чаще всего берут волатильность (колебание, изменение) следующих индикаторов: рыночного индекса, отраслевого индекса и цен акций компании (Bulan, 2005; Baum, Caglayan, Talavera, 2008; Tran, 2014). Таким образом, рассчитываемые показатели неопределенности охватывают ее влияние на фирму на уровне рынка, отрасли и самой компании. Чтобы измерить идиосинкразический (специфический для компании) риск, экономисты чаще всего анализируют поведение дневных цен акций компании (Черкасова, Мочалов, 2012; Bond et al, 2005) или дневных доходностей акций компании (Leahy, Whited, 1995; Lensink, 2002; Bloom, Bond, Van Reenen, 2007). В недавнем исследовании экономистов Meinen и Ruche (2017) параметр неопределенности фондового рынка измерялся при помощи пяти прокси-

Таблица 1
Измерение факторов неопределенности фондового рынка

Прокси-переменные факторов неопределенности фондового рынка	Авторы исследований	Измерение факторов неопределенности фондового рынка
Волатильность дневных доходностей акций компании	Lensink (2002)	Расчет волатильности доходности при помощи GARCH-модели
	Leahy, Whited (1995)	
	Bloom, Bond, Van Reenen (2007)	
	Shaoping (2008)	
Волатильность дневных цен акций компании	Bond et al (2005)	Стандартное отклонение доходностей финансовых инструментов
Волатильность дневных цен на базовые активы компании	Черкасова, Мочалов (2012)	
Волатильность дневных доходностей рыночного индекса, акций компании	Теплова, Крылова (2007)	Рыночный риск определяется как чувствительность доходности акций компании к рыночному индексу
	Baum, Caglayan, Talavera (2008)	Соотношение между внутренней и внешней неопределенностью определялось через показатель меры риска при помощи модели CAPM
	Lee (2005)	Отношение стандартного отклонения дневных доходностей акций фирмы к стандартному отклонению доходности рыночного индекса
	Tran (2014)	Расчет волатильности доходности при помощи GARCH-модели
Волатильность дневных доходностей рыночного и отраслевого индексов, а также акций компании	Bulan (2005)	Идиосинкразический фактор неопределенности измерялся как необъясненная показателями рынка и индустрии часть доходности капитала компании
Волатильность двух индикаторов, отражающих макроэкономическую неопределенность	Meinen, Röhe (2017)	Использовал конкатенированные ряды (concatenated series) волатильности дневных доходностей рыночного индекса и выявленную волатильность, рассчитанную на основании индекса VXO

переменных: подразумеваемая волатильность фондового рынка, индикатор политической нестабильности, полученная посредством опроса степень дисперсии ожиданий, а также два индикатора, отражающих макроэкономическую неопределенность.

Важным этапом исследования является измерение факторов неопределенности. Существует несколько подходов к измерению переменных риска. Однако в преобладающем большинстве работ авторы рассчитывают фактор неопределенности как стандартное изменение финансового инструмента. Таким образом, ры-

ночный риск определяется как стандартное отклонение рыночного индекса. Для расчета идиосинкразического риска используют стандартное отклонение цен или доходностей акций компании (Leahy, Whited, 1995; Bond, Cummins, 2004; Lee, 2005; Bond, 2005; Bloom, Bond, Van Reenen, 2007; Shaoping, 2008; Baum, Caglayan, Talavera, 2008; Черкасова, Мочалов, 2012). Одно из преимуществ такого измерения неопределенности фондового рынка заключается в возможности учесть информацию, как об ожиданиях инвесторов, так и о фактическом поведении рынка.

Для анализа финансовых временных рядов большой популярностью пользуются авторегрессионные модели условной гетероскедастичности (ARCH – models) и, как частный случай, обобщенные авторегрессионные модели условной гетероскедастичности (GARCH – models). GARCH – модель предполагает непостоянство во времени дисперсии ошибок уравнения регрессии. Данное явление не раз тестировалось на данных доходностей активов на фондовом рынке и показывало положительный результат, что подтверждает необходимость использования именно GARCH – модели для прогнозирования волатильности финансовых инструментов. Со временем было предложено огромное количество модификаций ARCH – моделей, так что выбор определенной модели для измерения волатильности может показаться затруднительным. Однако Hansen и Lunde провели масштабное исследование, в котором авторы сравнивали более 300 различных авторегрессионных моделей, и результаты данной работы выступают эмпирическим доказательством того факта, что ни одна из модификаций не дает существенных улучшений прогнозирования волатильности чем модель GARCH(1,1). В таблице 1 приведены итоги обзора вводимых авторами прокси-переменных неопределенности и методика их расчета:

2. Каналы влияния факторов неопределенности на инвестиционную активность компаний. Существует несколько теорий, объясняющих наличие взаимосвязи между факторами неопределенности и инвестиционной активности компании. Dixit и Pindyck (1994) были первые, кто применили новый подход и вышли за рамки традиционных инвестиционных моделей. Их теория реальных опционов (real options) предсказывает негативное воздействие неопределенности на инвестиционную активность компании, откладывая часть расходов на будущие периоды, даже при неизменных ожиданиях менеджмента компании уровня доходности при условии, что инвестиции, полностью или частично, являются невозвратными. Согласно модели, для принятия инвестиционного решения фирмой чистый приведенный денежный поток данных инвестиций должен превышать стоимость опциона на отсрочку.

Bloom (2009) развил теорию реальных опционов, обнаружив закономерность, что рост неопределенности приводит к снижению инвестиционной ак-

тивности фирмы. В работе была продемонстрирована связь данного эффекта со степенью необратимости инвестиций, что согласуется с классическим представлением зависимости инвестиций от рассматриваемого параметра: отрицательный эффект неопределенности тем больше, чем выше уровень необратимости инвестиций компании. Модель предсказывает, что рост уровня неопределенности должен откладывать высокотратные решения, такие как выбор стратегии инвестирования, если речь идет о невозвратных инвестициях. Как только риски для компании начинают исчезать, фирма должна восполнить «отложенный» объем инвестиционных затрат.

Эффект воздействия неопределенности на уровень инвестиций через переменную основного капитала в долгосрочной перспективе был изучен в работе Abel и Eberly (1999). Результаты исследования оказались неоднозначны, так как было выявлено, что уровень инвестиций будет определен исходя из доминирующего эффекта: либо отрицательного воздействия позитивных шоков спроса, влекущего уменьшение объемов капитальных активов у фирмы, либо накопление капитала вследствие негативных шоков спроса. Как отмечают Bloom, Bond и Van Reenen (2001), один из главных выводов теории реальных опционов предсказывает ослабевание связи между шоками спроса и инвестиционной активностью фирмы в условиях высокой неопределенности. Таким образом, авторы указывают на влияние риска на уровень инвестиций, а не накопление капитальных активов.

В качестве другого механизма влияния неопределенности на уровень инвестиций экономисты называют феномен неприятия фирмой риска (risk aversion). Традиционно в исследованиях предполагалось, что менеджеры компании нейтральны к риску. Однако было эмпирически доказано, что это неверное утверждение. Zeira (1990) в работе продемонстрировал изменение меры влияния факторов неопределенности на инвестиционную активность в зависимости от степени неприятия риска. Также на феномен неприятия риска менеджерами обратили внимание Aizenman и Marion (1999), проанализировав взаимосвязь неопределенности и уровня инвестиций на рынках развивающихся стран. Авторы произвели модификацию стандартного анализа ожидаемой полезности, добавив фактор неприятия разочарований (disappointment aversion), и выявили негативное влияние факторов не-

Таблица 2

Механизмы влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний

Канал влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиции компании	Исследования, в которых был изучен этот механизм влияния	Основные выводы данных теорий о влиянии риска на инвестиции
Теория реальных опционов (real options)	Dixit, Pindyck (1994); Bloom (2009); Bloom, Bond, Van Reenen (2001)	Отрицательный эффект неопределенности тем больше, чем выше уровень необратимости инвестиций компании. Рост уровня неопределенности откладывает высокотратные решения, если речь идет о невозвратных инвестициях. Также в условиях высокой неопределенности происходит ослабевание связи между шоками спроса и инвестиционной активностью фирмы
Неприятие риска фирмой (risk aversion)	Zeira (1990); Aizenman, Marion (1999); Himmelberg, Hubbard, Love (2002)	Мера влияния факторов неопределенности на инвестиционную активность зависит от степени неприятия риска: если фирма является рискофобом, то рост риска приводит к снижению ее инвестиционной активности
Наличие финансовых ограничений	Ghosal, Lounani (2000); Lensink (2002);	Степень несовершенства рынка капитала может оказывать влияние на взаимоотношение между риском и инвестициями: при наличии существенных финансовых ограничений, рост неопределенности побудит фирму сократить свои инвестиционные расходы

определенности на инвестиционные расходы. Экономисты Himmelberg, Hubbard и Love (2002) указывают на рост идиосинкразического риска для фирмы после заключения ею контрактов, связанных с инвестиционной деятельностью компании, что указывает на зависимость требуемой нормы инвестиционной доходности как от диверсифицируемой, так и от недиверсифицируемой составляющей фактора риска.

И последний обнаруженный канал влияния факторов неопределенности на уровень инвестиций – наличие у компании финансовых ограничений. Ghosal и Lounani (2000) отмечают, что степень несовершенства рынка капитала может оказывать влияние на взаимоотношение между риском и инвестициям. С факторами неопределенности легче справиться при наличии хорошо развитой финансовой системы. Более того, в странах с хорошо развитыми финансовыми рынками процесс продажи использованных средств производства облегчен, что снижает степень необратимости инвестиций. Поэтому при наличии существенных финансовых ограничений, рост неопределенности побудит фирму сократить свои инвестиционные расходы.

В таблице 2 кратко резюмированы выводы теорий, объясняющих механизмы влияния факторов неопределенности на размер инвестиций фирмы:

3. Взаимосвязь факторов неопределенности фондового рынка и инвестиционной активности компаний. Результаты многих исследований, отражающие взаимосвязь между неопределенностью и инвестициями, демонстрируют наличие отрицательного влияния параметров риска. (Dixit, Pindyck, 1994; Leahy, Whited, 1995; Bloom, Bond, Van Reenen, 2001; Meinen, Rцhe, 2017).

Исследование зависимости коэффициента капиталовложения от общего уровня неопределенности для фирмы представлено в работе Bulan (2005) на примере панельных данных американских фирм промышленного сектора. В соответствии с тем, что необратимость капитала следует из специфичности данных активов на уровне отрасли, то рост фактора неопределенности в рамках отрасли оказывает негативное воздействие на инвестиционную активность фирмы, учитывая характеристики поведения реальных опционов. Также экономист указывает на отрицательное влияние специфической для фирмы неопределенности

на ее инвестиции, что тоже объясняется с точки зрения природы финансового актива, а не только неприятием менеджерами риска. Выводы работы согласуются с теорией реальных опционов.

Анализ влияния сразу двух факторов неопределенности фондового рынка на характер инвестиций фирмы был произведен в работе Tran (2014). В ходе проведения исследования автором была выявлена отрицательная зависимость между показателями инвестиций и неопределенности, варьирующаяся относительно используемой прокси-переменной риска и характеристик фирмы. Но во всех спецификациях модели коэффициент при переменной волатильности фондового рынка оказался значимым, степень же его влияния определяется рыночной силой фирмы, ее размером и степенью имеющихся финансовых ограничений. Важным выводом данной работы является эмпирическое доказательство существования большего влияния волатильности цен акций компании на принятие ею инвестиционных решений в сравнении с волатильностью рыночных индикаторов.

Исследования данной предметной области проводились и на российском рынке. Так Черкасова и Мочалов (2012) анализировали последствия для инвестиционной активности компании роста неопределенности через механизм ее воздействия на формирование цен на базовые активы компании. Результаты работы подтверждают наличие отрицательной взаимосвязи инвестиций компании и фактора неопределенности. Но коэффициент при квадратичной прокси-переменной неопределенности оказался незначим, что свидетельствует об отсутствии U-образной зависимости между данными показателями.

Аналогичную зависимость между факторами неопределенности и инвестиционной активности компаний обнаружили Теплова и Крылова (2007). В качестве факторов неопределенности были введены сразу два показателя, влияние которых тестировалось на выборке из 28 российских фирм: рыночный риск и специфический риск. Важным выводом исследования является тот факт, что при принятии инвестиционных решений компаниям нужно больше ориентироваться на переменную специфической неопределенности, чем на неопределенность рынка. В объяснении данного явления авторы ссылаются на теорию реальных опционов.

Классическая теория реальных опционов предсказывает отрицательное влия-

ние неопределенности на инвестиционную активность фирмы. Однако в ряде работ эмпирическим путем был получен совершенно противоположный результат.

Так Lee (2005) на примере данных корейских фирм производственного сектора обнаружил весьма неоднозначную зависимость между неопределенностью и инвестициями. Чтобы изучить возможное изменение влияния фактора неопределенности после финансового кризиса в стране, автор разбил выборку на два подмножества: докризисное (1991-1997 гг.) и посткризисное (1999-2004). Результаты исследования свидетельствуют о наличии негативного эффекта неопределенности на инвестиции только для фирм посткризисного периода, а статистически значим он только у компаний с финансовыми ограничениями, такие как низкий коэффициент покрытия процентов, высокое отношение заемных средств к активам и маленький размер компании. Следовательно, снижение негативного воздействия волатильности на инвестиции можно добиться посредством повышения финансовой устойчивости фирмы. В то же время подобного отрицательного эффекта неопределенности не наблюдается в периоды до кризиса, так как компании стремятся лишь количественному расширению и улучшению финансовых показателей, не обращая внимания на риск. Данный результат подтверждает существующую теорию о том, что стратегические стимулы при принятии инвестиционных решений выступают главным ориентиром, нежели вопрос управления рисками. Выводы данного исследования согласуются с гипотезой, что в периоды финансовых кризисов фирмы склонны вести себя как рискофобы в вопросе выбора инвестиционной стратегии.

Важно отметить, что стимулирующий эффект влияния неопределенности на инвестиции был обнаружен в работе Shaoping (2008). Автором производился анализ данных 934 китайских компаний за период с 1994 по 2005 гг. В качестве параметра неопределенности использовался только идиосинкразический риск для фирмы. В результате исследования была получена положительная значимая зависимость кратко- и долгосрочных инвестиций фирмы от волатильности фондового рынка. Этот эффект также оказался устойчивым, что было проверено при помощи построения вспомогательных регрессий и вариации измерения фактора неопределенности, чтобы убедиться, что, в данном случае, рассчитан-

ная волатильность фондового рынка не является необъясненной частью динамики инвестиций фирмы. Shaoping в своей работе раскрывает отношение в Китае к вопросу выбора объема инвестиций: более высокая степень восприятия риска приводит к росту инвестиционной эффективности, а это, в свою очередь, стимулирует желание реинвестировать.

Еще один исследователь Slade (2013), анализируя данные по проектам (данные по 441 рудникам) в медной промышленности на временном интервале 1835-1986 гг., выявил, что в данной отрасли возрастание неопределенности приводит к стимулированию инвестиций и снижению порогового уровня цен. Объяснением данного явления выступает перераспределение ресурсов из отраслей, подверженных высокому уровню неопределенности, в индустрии с относительно низкой неопределенностью, что стимулирует побуждение к инвестированию.

Существуют работы, в которых не было выявлено однозначного характера влияния на уровень инвестиций со стороны факторов неопределенности фондового рынка. Экономисты Koetse, de Groot и Florax (2006) в своей работе сделали упор на изучении направленности и статистической значимости влияния фактора неопределенности. Авторы различают всего семь источников неопределенности для компании при решении вопроса выбора объема инвестиций: уровень продаж, прибыль, цены на продукцию, инфляция, цены на сырье, валютный курс, цена акций. Однако данное исследование так и не предоставило однозначных результатов, является ли взаимосвязь неопределенности и инвестиций положительной или отрицательной. Но авторы утверждают и доказывают на практике, что наличие положительного значимого влияния подтвердилось лишь в малой части всех исследований изучаемой тематики. Также Koetse, de Groot и Florax указывают на возможное влияние типа анализируемых данных, панельные данные или же временные ряды, на краткосрочный и долгосрочный эффект фактора неопределенности.

Влияние факторов неопределенности на инвестиционную активность компаний может оказаться не только отрицательным или положительным. Между этими параметрами также возможно нелинейная, U-образная взаимосвязь: если при низком уровне неопределенности влияние риска на инвестиции будет положительным, то при высоком уровне

неопределенности рост факторов риска приведет к уменьшению инвестиционных расходов.

Работа Lensink (2002) вносит особый вклад в дискуссию о взаимосвязи неопределенности и инвестиций, так как автор на панельных данных голландских компаний с 1984 по 1996 гг. определил нелинейность этих отношений. Так, в ситуации низкой неопределенности, рост этого параметра оказывает положительный эффект на объем инвестиций, и, наоборот, при высоком уровне неопределенности его продолжающийся рост приводит к снижению инвестиционной активности.

U-образная зависимость между фактором неопределенности и переменной инвестиций была выявлена в работе Bloom, Bond, Van Reenen (2007). Авторы анализировали панельные данные по 1000 компаниям промышленного сектора Великобритании на протяжении 15-ти лет. В ходе исследования было выявлено, что в долгосрочной перспективе существует возможность нелинейной взаимосвязи между шоками спроса и инвестиционной активностью компании. Итоги исследования согласуются с предсказаниями медленной адаптации фирмы к изменениям в объеме спроса при условии ситуации высокой неопределенности фондового рынка. Авторы работы полагают, что неопределенность на уровне фирмы, выраженная в волатильности доходности акций, взаимосвязана с альтернативными факторами неопределенности, такими как волатильность темпа роста продаж или финансовой неопределенностью. Под воздействием различных параметров неопределенности, поведение инвесторов становится более осторожным. Важный вывод рассматриваемого исследования: в краткосрочной перспективе, в условиях принятия фирмой решений о выборе уровня инвестиций, наблюдается некий выпуклый эффект влияния шоков спроса на инвестиционную активность фирмы.

В таблице 3 представлены результаты исследований относительно характера влияния неопределенности фондового рынка на инвестиции компании.

Заключение. Основной задачей данного исследования, было определить факторы неопределенности фондового рынка посредством изучения существующих теоретических тезисов в данной предметной области и объяснить существующие механизмы воздействия факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность

Таблица 3
Влияние факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность компаний

Характер взаимоотношений переменных неопределенности и инвестиций	Исследования, выявившие данную взаимосвязь	Ключевые выводы исследований
Отрицательное влияние риска на инвестиционную активность компании	Bulan (2005)	Негативное воздействие роста факторов неопределенности, отраслевого и идиосинкразического, на инвестиционную активность фирмы объясняется спецификой финансовых активов, их необратимостью
	Теплова, Крылова (2007)	Доказательство большей значимости специфической неопределенности при принятии инвестиционных решений фирмой, нежели неопределенность рынка
	Tran (2014)	Влияние неопределенности варьируется относительно используемой прокси-переменной риска и характеристик фирмы; степень же ее влияния определяется рыночной силой фирмы, ее размером и степенью имеющихся финансовых ограничений. Специфический риск оказывает большее влияние в сравнении с рыночным
Положительное влияние риска на инвестиционную активность компании	Lee (2005)	Чтобы изучить влияния фактора неопределенности до и после финансового кризиса в стране, автор разбил выборку на два подмножества. Так наличие негативного эффекта неопределенности было выявлено только для фирм посткризисного периода: фирмы склонны вести себя как рискофобы во время кризиса.
	Shaoping (2008)	Была получена положительная значимая зависимость кратко- и долгосрочных инвестиций фирмы от волатильности фондового рынка: более высокая степень восприятия риска приводит к росту инвестиционной эффективности, а это, в свою очередь, стимулирует желание реинвестировать.
	Slade (2013)	Положительное влияние неопределенности через перераспределение ресурсов из отраслей, подверженных высокому уровню неопределенности, в индустрии с относительно низкой неопределенностью, что стимулирует побуждение к инвестированию.
Не было выявлено однозначной (положительной или отрицательной) зависимости между переменными	Koetse, de Groot, Florax (2006)	Использовали семь прокси-переменных неопределенности: уровень продаж, прибыль, цены на продукцию, инфляция, цены на сырье, валютный курс, цена акций. Авторы указывают на важность выбора типа анализируемых данных и на длительность рассматриваемого эффекта фактора неопределенности.
Нелинейная, U-образная взаимосвязь факторов неопределенности и инвестиций фирмы	Bloom, Bond, Van Reenen (2007)	Неопределенность на уровне фирмы взаимосвязана с альтернативными факторами неопределенности, такими как волатильность темпа роста продаж или финансовой неопределенностью. В краткосрочной перспективе наблюдается некий выпуклый эффект влияния шоков спроса на инвестиционную активность фирмы.

компаний. Несмотря на большое количество проведенных исследований в данной предметной области, взаимосвязь факторов неопределенности фондового рынка и переменной инвестиций компании остается не до конца ясной. Результаты данной работы являются актуальными и их дальнейшее использование для проведения исследования характера и степени влияния факторов неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность российских компаний может повысить точность прогнозирования уровня инвестиционных расходов компании.

Литература

1. Субботин А. В. Моделирование волатильности: от условной гетероскедастичности к каскадам на множественных горизонтах // Прикладная эконометрика. – 2009. – №. 3 (15).
2. Теплова Т. В., Крылова М. С. Эмпирическое исследование факторов, определяющих инвестиционную активность российских компаний // Корпоративные финансы. – 2007. – №. 1 (1).
3. Черкасова В. А., Мочалов Д. С. Влияние неопределенности фондового рынка на инвестиционную активность российских компаний через формирование цен на базовые активы // Корпоративные финансы. – 2012. – №. 4 (24).
4. Abel A. B., Eberly J. C. The effects of irreversibility and uncertainty on capital accumulation // Journal of Monetary Economics. – 1999. – Т. 44. – №. 3. – pp. 339-377.
5. Aizenman J., Marion N. Reserve uncertainty and the supply of international credit. – National bureau of economic research, 1999. – №. w7202.
6. Baum C. F., Caglayan M., Talavera O. Uncertainty determinants of firm investment // Economics Letters. – 2008. – Т. 98. – №. 3. – pp. 282-287.
7. Bloom N., Bond S. R., Van Reenen J. The dynamics of investment under uncertainty. – 2001.
8. Bloom N. The impact of uncertainty shocks // econometrica. – 2009. – Т. 77. – №. 3. – pp. 623-685.
9. Bloom N., Bond S., Van Reenen J. Uncertainty and investment dynamics // The review of economic studies. – 2007. – Т. 74. – №. 2. – pp. 391-415.
10. Bulan L. T. Real options, irreversible investment and firm uncertainty: New evidence from US firms // Review of Financial Economics. – 2005. – Т. 14. – №. 3. – pp. 255-279.
11. Dixit A. K., Pindyck R. S. Investment under uncertainty. – Princeton university press, 1994.
12. Fama E. F. The behavior of stock-market prices // The journal of Business. – 1965. – Т. 38. – №. 1. – pp. 34-105.
13. Ghosal V., Ljungqvist P. The differential impact of uncertainty on investment in small and large businesses // Review of Economics and Statistics. – 2000. – Т. 82. – №. 2. – pp. 338-343.
14. Guiso L., Parigi G. Investment and demand uncertainty // The Quarterly Journal of Economics. – 1999. – Т. 114. – №. 1. – pp. 185-227.
15. Hansen P. R., Lunde A. A comparison of volatility models: Does anything beat a GARCH (1, 1) // Unpublished manuscript. Department of Economics, Brown University. – 2001.
16. Himmelberg C. P., Hubbard R. G., Love I. Investment, protection, ownership, and the cost of capital. – 2000.
17. Koetse M. J., de Groot H. L. F., Florax R. J. G. M. The Impact of uncertainty on investment: A meta-analysis. – 2006.
18. Leahy J. V., Whited T. M. The effect of uncertainty on investment: Some stylized facts. – National Bureau of Economic Research, 1995. – №. w4986.
19. Lee H. The impact of uncertainty on investment: empirical evidence from manufacturing firms in Korea // The KDI Journal of Economic Policy. – 2005. – Т. 27. – №. 2. – pp. 89-116.
20. Lensink R. Is the uncertainty-investment link non-linear? Empirical evidence for developed economies // Review of World Economics. – 2002. – Т. 138. – №. 1. – pp. 131-147.
21. Meinen P., Ruge O. On measuring uncertainty and its impact on investment: Cross-country evidence from the euro area // European Economic Review. – 2017. – Т. 92. – pp. 161-179.
22. Ogawa K., Suzuki K. Uncertainty and investment: Some evidence from the panel data of Japanese manufacturing firms // The Japanese Economic Review. – 2000. – Т. 51. – №. 2. – pp. 170-192.
23. Shaoping W. et al. Uncertainty and investment evidence from a panel of Chinese firms // Structural Change and Economic Dynamics. – 2008. – Т. 19. – №. 3. – pp. 237-248.
24. Slade M. E. 'Investment and uncertainty with time to build: Evidence from US copper mining // 41st Annual Conference on European Association for Research in Industrial Economics. – 2013. – pp. 1-53.
25. Tran T. L. Uncertainty and investment: evidence from Australian firm panel data // Economic Record. – 2014. – Т. 90. – №. s1. – pp. 87-101.
26. Wang Y. et al. Overinvestment, inflation uncertainty, and managerial overconfidence: Firm level analysis of Chinese corporations // The North American Journal of Economics and Finance. – 2016. – Т. 38. – pp. 54-69.
27. Zeira J. Cost uncertainty and the rate of investment // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1990. – Т. 14. – №. 1. – pp. 53-63.

Theoretical rationale for the impact of stock market uncertainty on the investment activity of companies

Ushakova E.S.

Higher School of Economics

This work is devoted to the theoretical rationale of the impact of the stock market uncertainty on the investment activity of companies. The purpose of this work is to identify the uncertainties of the stock market by examining existing theoretical points in this subject area. The concept of uncertainty, its concept, the types and methods of measurement are given. The following methods are considered: to calculate the volatility of returns through the GARCH model; Standard deviation of financial instruments "income"; The calculation of the relationship between internal and external uncertainty through the risk measure by means of the CAPM model. Discusses mechanisms for the influence of stock market uncertainty on the investment activity of companies through real option theory; Risk aversion by the firm; Financial constraints. The relationship between the stock market uncertainty and the investment activity of companies is determined both by the negative impact of the risk on the company's investment activity and by the positive impact of the risk on the company's investment activity in a number of representative works. It also examines studies that did not identify a one-to-one (positive or negative) dependency between variables and a non-linear (U-shaped) relationship between the uncertainties and the company's investment.

Keywords: stock market; uncertainty; investment activity.

References

1. Subbotin AV Modeling of volatility: from conditional heteroscedasticity to cascades on multiple horizons // Applied econometrics. - 2009. - No. 3 (15).
2. Teplova TV, Krylova MS Empirical study of the factors that determine the investment activity of Russian companies // Corporate Finance. - 2007. - No. eleven).
3. Cherkasova VA, Mochalov DS Influence of the uncertainty of the stock market on the investment activity of Russian companies through the formation of prices for basic assets // Corporate Finance. - 2012. - No. 4 (24).

4. Abel A. B., Eberly J. C. The effects of irreversibility and uncertainty on capital accumulation // *Journal of Monetary Economics*. - 1999. - Т. 44. - №. 3. - pp. 339-377.
5. Aizenman J., Marion N. Reserve uncertainty and the supply of international credit. - National bureau of economic research, 1999. - No. W7202.
6. Baum C. F., Caglayan M., Talavera O. Uncertainty determinants of firm investment // *Economics Letters*. - 2008. - Т. 98. - No. 3. - pp. 282-287.
7. Bloom N., Bond S. R., Van Reenen J. The dynamics of investment under uncertainty. - 2001.
8. Bloom N. The impact of uncertainty shocks // *econometrica*. - 2009. - Т. 77. - №. 3. - pp. 623-685.
9. Bloom N., Bond S., Van Reenen J. Uncertainty and investment dynamics // *The review of economic studies*. - 2007. - Т. 74. - №. 2. - pp. 391-415.
10. Bulan L. T. Real options, irreversible investment and firm uncertainty: New evidence from US firms // *Review of Financial Economics*. - 2005. - Т. 14. - No. 3. - pp. 255-279.
11. Dixit A. K., Pindyck R. S. Investment under uncertainty. - Princeton university press, 1994.
12. Fama E. F. The behavior of stock-market prices // *The journal of Business*. - 1965. - P. 38. - No. 1. - pp. 34-105.
13. Ghosal V., Loungani P. The differential impact of uncertainty on investment in small and large businesses. - 2000. - Т. 82. - №. 2. - pp. 338-343.
14. Guiso L., Parigi G. Investment and demand uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*. - 1999. - Т. 114. - №. 1. - pp. 185-227.
15. Hansen P. R., Lunde A. A comparison of volatility models: Does anything beat a GARCH (1, 1) // Unpublished manuscript. Department of Economics, Brown University. - 2001.
16. Himmelberg C. P., Hubbard R. G., Love I. Investment, protection, ownership, and the cost of capital. - 2000.
17. Koetse, M. J., de Groot, H. L. F., Florax, R. J. G. M. The Impact of uncertainty on investment: A meta-analysis. - 2006.
18. Leahy, J. V., Whited, T. M. The effect of uncertainty on investment: Some stylized facts. - National Bureau of Economic Research, 1995. - No. W4986.
19. Lee H. The impact of uncertainty on investment: empirical evidence from manufacturing firms in Korea. *The KDI Journal of Economic Policy*. - 2005. - Т. 27. - №. 2. - pp. 89-116.
20. Lensink R. Is the uncertainty-investment link non-linear? Empirical evidence for developed economies // *Review of World Economics*. - 2002. - Т. 138. - №. 1. - pp. 131-147.
21. Meinen P., Ruge O. On measuring uncertainty and its impact on investment: Cross-country evidence from the euro area // *European Economic Review*. - 2017. - Т. 92. - pp. 161-179.
22. Ogawa K., Suzuki K. Uncertainty and investment: Some evidence from the panel of Japanese manufacturing firms // *The Japanese Economic Review*. - 2000. - Т. 51. - №. 2. - pp. 170-192.
23. Shaoping W. et al. Uncertainty and investment evidence from a panel of Chinese firms // *Structural Change and Economic Dynamics*. - 2008. - Т. 19. - No. 3. - pp. 237-248.
24. Slade M.E. "Investment and uncertainty with time to build: Evidence from the US copper mining // 41st Annual Conference on the European Association for Research in Industrial Economics. - 2013. - pp. 1-53.
25. Tran T. L. Uncertainty and investment: evidence from the Australian firm panel data // *Economic Record*. - 2014. - Т. 90. - №. S1. - pp. 87-101.
26. Wang Y. et al. Overinvestment, inflation uncertainty, and managerial overconfidence: Firm level analysis of Chinese corporations. *The North American Journal of Economics and Finance*. - 2016. - P. 38. - pp. 54-69.
27. Zeira J. Cost uncertainty and the rate of investment // *Journal of Economic Dynamics and Control*. - 1990. - Т. 14. - No. 1. - pp. 53-63.

Теоретическое и эмпирическое исследования стратегии моментум

Аликулиева Илона Ферудиновна
бакалавр, Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики», ilona2603@mail.ru

В данном исследовании проводится теоретическое и эмпирическое исследования стратегии моментум. Рассматривается ряд вопросов касательно особенности построения моментум стратегии: как исчисляется моментум эффект; как выбор временного окна влияет на моментум эффект; как параметры построения портфеля влияют на доходность стратегии моментум. Основной вопрос состоит в том, как именно мы можем измерить «моментум эффект»? Рассматриваются три типа «Моментума», которые на сегодняшний день выделяются на фондовом рынке в зависимости от рассматриваемого периода анализируемой доходности акций: краткосрочный моментум; среднесрочный моментум; долгосрочный моментум. В данной статье представлено краткое описание теоретических основ построения стратегии моментум и перечислены наиболее значимые факторы, влияющие на показатель аномальной доходности. Также в статье рассматриваются ключевые эмпирические исследования в области изучения моментум эффекта и представлены модели ценообразования, с помощью которых в большинстве случаев предпринимают попытки объяснить данную аномалию фондового рынка. Ключевые слова: модели ценообразования; моментум эффект; стратегия моментум.

Введение. В 1993 году ученые Н. Джегадиш и Ш. Титман доказали, что торговая стратегия, основанная на покупке акций компаний, которые приносили высокую доходность в прошлых периодах, и продаже акций, доходность которых в прошлом была относительно низкой, дает положительные результаты в среднесрочной перспективе [5]. Такое явление на фондовом рынке получило название «моментум эффект». На сегодняшний день моментум эффект рассматривается как феномен, бросивший вызов одной из основополагающих гипотез в теории финансов, а именно гипотезе эффективного рынка (ГЭР).

Гипотеза эффективного рынка предполагает, что цены за прошлые периоды не могут предсказать будущие доходности. Одна из наиболее устойчивых и долгоживущих аномалий на финансовом рынке – моментум эффект, согласно которой прошлые цены всё-таки могут предсказать ожидаемый в будущем результат.

На финансовом рынке существует множество разнообразных инвестиционных стратегий, и стратегия моментум является одной из наиболее популярных на сегодняшний день, вызывая к себе неподдельный интерес со стороны ученых [9].

Как уже было замечено, моментум стратегия предполагает покупку недавних победителей (то есть активы, которые на протяжении заданного промежутка времени продемонстрировали высокую доходность) и продажу недавних проигравших рынка (активы с худшим показателем прошлой доходности).

Ключевой особенностью моментум эффекта является то, что зависимость доходности акций от результатов прошлой деятельности наблюдается лишь на определенных временных промежутках, определение которых и является одной из задач исследования этого феномена. Более того, интерес представляет выявление объясняющих факторов моментум эффекта. Опыт зарубежных и российских авторов содержит анализ различных драйверов моментум стратегии, таких как ликвидность, состояние экономики, риск, сезонные эффекты и т. д. Также представляется любопытным проверить взаимосвязь доходности стратегии моментум на российском фондовом рынке и экономического настроения бизнеса, поскольку существует свидетельства значимости данного фактора в объяснении динамики доходности акций.

1. Особенности построения моментум стратегии.

В данном параграфе автор приводит ответы на следующие вопросы касательно особенности построения моментум стратегии:

- Как исчисляется моментум эффект;
- Как выбор временного окна влияет на моментум эффект;
- Как параметры построения портфеля влияют на доходность стратегии моментум.

Основной вопрос состоит в том, как именно мы можем измерить «моментум эффект»? Наиболее простой метод – это рассчитать общий доход акций (включая дивиденды) за определенный период времени, к примеру, за последние 12 месяцев.

Для более наглядного понимания обратимся к примеру, рассмотренному авторами статьи «Quantitative momentum» В. Грэй и Д. Вогель, которые анализируют доходность акций компании Apple за 2014 год [1].

На сегодняшний день на фондовом рынке выделяют три типа «Моментума» в зависимости от рассматриваемого периода анализируемой доходности акций:

1. Краткосрочный моментум (примерно, 1 месяц);
2. Среднесрочный моментум (примерно, 12 месяцев);
3. Долгосрочный моментум (примерно, 60 месяцев).

Краткосрочный моментум. Это моментум эффект, анализируемый период которого, в большинстве случаев, соответствует одному месяцу.

Автор работы «Fads, Martingales, and Market Efficiency» Б. Леман пытается определить поведение акций, используя последние доходности за одну неделю на данных с 1962 по 1986 года [2]. Он обнаружил, что акции портфеля «winners» приносят отрицательную доходность в последующей неделе (от -0,35% до -0,55% в среднем за неделю). В то время как акции, входящие в портфель «losers», напротив, через неделю имеют положительную доходность (от 0,86% до 1,24% в среднем за неделю)⁵. Таким образом, наблюдается эффект возврата (reversal) в течение недельного периода.

Как уже было сказано ранее, тема краткосрочного момента была затронута в работе Н. Джегадиш «Evidence of Predictable Behavior of Security Returns» [3]. Автор проанализировал доходность акций в пределах месячного периода с 1934 по 1987 год. Автор обнаружил эффект возврата доходов акций: самые прибыльные за последний месяц акции показали наиболее низкую доходность в следующем месяце, и, аналогично, акции с низкой прошлой доходностью показали высокую доходность в последующем месяце. Средняя доходность будущего периода победителей предшествующего месяца составляет -1,38%, в то время как будущая средняя доходность акций с наиболее низкой доходностью прошлого месяца около 1,11%. Разница на 2,49% между рассматриваемыми портфелями вовсе не согласуется с гипотезой эффективного рынка.

Взяв за основу данные, представленные порталом «French library» [4], авторы книги «Quantitative momentum» визуализируют динамику доходности портфелей на краткосрочном периоде. Основные данные включают в себя: месячные доходности с 1 января 1927 год по 31 декабря 2011, доходность индекса SP500 и доходность безрисковой ставки (RF). Портфели формируются на основе показателя доходности за последний месяц.

График 1 отражает динамику доходностей портфелей победителей и проигравших, доходность выбранного индекса и безрисковой ставки. Как мы видим, показатели портфеля проигравших акций на исследуемом период явно превышают показатели портфеля победителей.

Долгосрочный моментум. Альтернативный способ определения моментума эффекта предполагает выбор значительно более длительного временного окна. Данный подход был описан в статье «Does the Stock Market Overreact?», написанной Вернером Дебонтом и Ри-

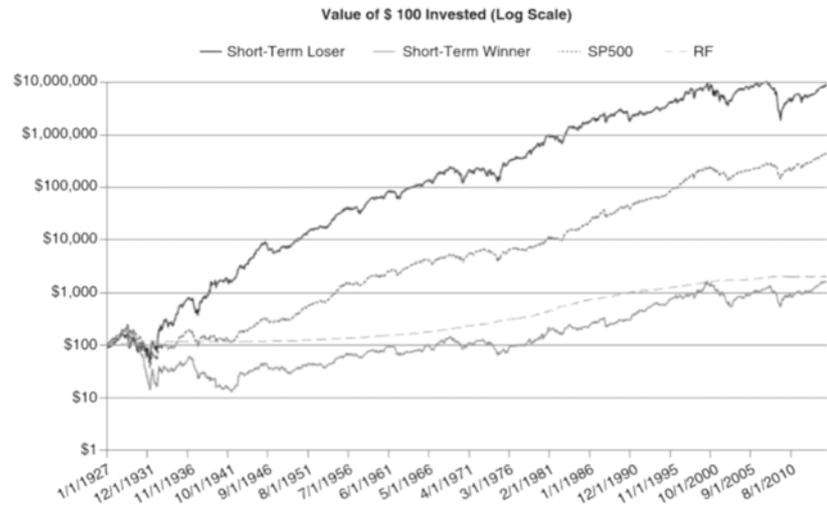


График 1. Среднемесячные доходности портфеля победителей, портфеля проигравших, безрисковой ставки и индекса SP500, основанные на краткосрочной стратегии
Источник: Gray W., Vogel J. «Quantitative Momentum»



График 2. Среднемесячные доходности портфеля победителей, портфеля проигравших, безрисковой ставки и индекса SP500, основанные на долгосрочной стратегии
Источник: Gray W., Vogel J. «Quantitative Momentum»

чардом Тэлором. Ученые анализируют будущие доходности бывших победителей и проигравших, основываясь на длительном временном периоде. Первое тестирование базируется на данных с 1933 по 1980 годы с формированием портфелей на основе доходностей за последние 36 месяцев. Итоговые результаты тестирования таковы, что доходность портфеля проигравших превышает портфель победителей, в среднем, на 24,6% в течение трех лет.

Далее авторы взяли за основу еще более длительный период – 5 лет. Определив лидеров и отстающих по доходностям за предшествующие 5 лет, они пришли к аналогичному выводу: доходность

портфеля проигравших превышает показатели доходности победителей, но на этот раз уже на 31,9%.

Взяв за основу те же данные, что и в случае построения краткосрочного момента, мы наблюдаем такую же картину в случае построения долгосрочного момента. Портфель «losers» опережает портфель «winners» на протяжении всего рассматриваемого временного периода, что видно на Графике 2.

Среднесрочный моментум. Среднесрочный моментум представляет наибольший интерес за счёт отсутствия тенденции эффекта возврата. Этот тип моментума предполагает построение портфеля на основе 6-ти и 12-ти месяч-

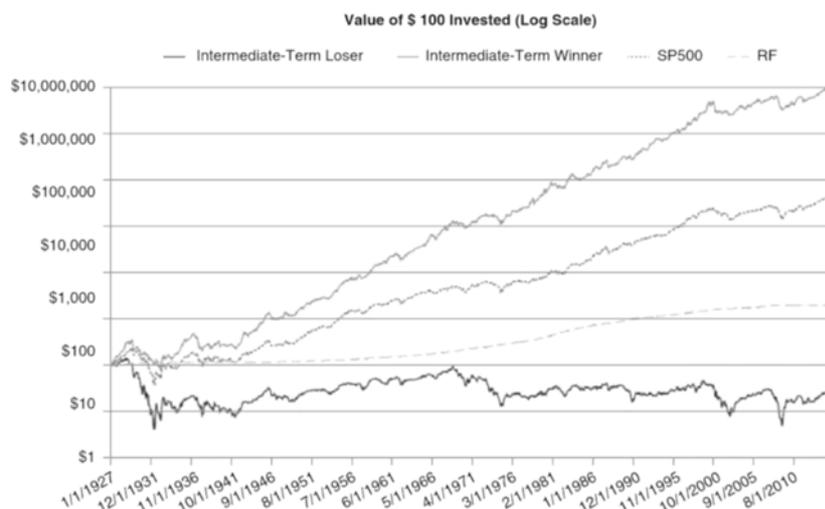


График 3. Среднемесячные доходности портфеля победителей, портфеля проигравших, безрисковой ставки и индекса SP500, основанные на среднесрочной стратегии
 Источник: Gray W., Vogel J. «Quantitative Momentum»

ной прошлой доходности. Результаты построения такой стратегии существенно отличаются от двух предыдущих случаев. Победители предшествующих периодов остаются победителями и в будущих периодах, как и проигравшие остаются проигравшими.

Наиболее известной из работ, посвященных среднесрочному моментуму, является статья «Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency», написанная в 1993 году Нарасимханом Джегадиш и Шериданом Титманом. Основной вывод работы состоит в том, что портфели акций, приносящих высокую доходность в прошлом, продолжают такую тенденцию и в будущем.

Авторы предлагают моментум стратегию, которая эффективно работает на временном горизонте от 3 до 12 месяцев. Они тестируют стратегию, предполагающую построение портфеля акций на основе доходностей последних J месяцев ($J=3, 6, 9, 12$) и последующего их держания на протяжении K месяцев ($K=3, 6, 9, 12$).

Результат использования среднесрочного момента выявил наличие аналогичной предшествующим периодам тенденции. Наиболее эффективной оказалась стратегия, которая учитывает доходности последних 12 месяцев и предполагает держание портфеля на протяжении 3 месяцев. Таким образом, спред средней месячной доходности между портфелями победителей и проигравших оказался равен 1,31%, что составляет почти 16% в год. Однако тенденция к высоким доходностям не продолжитель-

на. И основная сложность состоит в том, чтобы «уловить» наиболее прибыльный временной период.

Как мы видим из Графика 3, среднесрочный портфель победителей на всем временной промежутке опережает среднесрочный портфель проигравших, таким образом, авторы фиксируют продолжающуюся тенденцию на среднесрочных промежутках.

Так почему же дизайн построения моментум портфеля имеет важное значение? Результаты, к которым пришли Джегадиш и Титман в своих исследованиях, свидетельствуют о важности процесса построения портфеля в контексте такой аномалии как эффект моментума [5].

Авторы доказали, что период инвестирования, а также частота ребалансировки акций в портфеле оказывает существенное влияние на моментум эффект портфеля. Поскольку работа авторов в большей степени сводится к изучению среднесрочного момента, то и речь пойдет о том, как построение портфеля влияет именно на среднесрочный моментум.

Для большего понимания сути данной взаимосвязи снова обратимся к книге «Quantitative momentum» [1], авторы которой каждый месяц с 1927 по 2014 гг. проводят анализ 500 самых крупных фирм. Они рассчитывают кумулятивную доходность прошедших 12 месяцев, при этом игнорируя последний месяц. В своем анализе авторы использовали аналогичный с Джегадиш и Титманом метод подсчета среднесрочного момента. Последний месяц был исключен с целью

ранее упомянутого эффекта возврата, который возникает на краткосрочных временных периодах, к примеру, на месячном интервале.

Обратимся к уже рассмотренному примеру вычисления кумулятивной доходности акций компании Apple за 12-месячный период формирования портфеля. Тогда авторы учитывали последний месяц, и размер кумулятивной доходности составлял 40,62%. Теперь же, игнорируя последний месяц, авторы получили кумулятивную доходность за те же рассматриваемые 12 месяцев, равную 51,51%. Как мы видим, разница ощутима.

Далее, авторы провели анализ влияния на процесс построения портфеля таких факторов, как количество фирм в портфеле, а так же период держания портфеля после его формирования. Рассматривался период инвестирования от 1 до 12 месяцев.

Каждый месяц они отбирали N наиболее крупных фирм, таким образом, N принимало значения 50, 100, 150, 200, 250 и 300. Акции выбранных компаний держались в портфеле на протяжении T месяцев, T принимает значения от 1 до 12 месяцев. Портфели, период инвестирования которых превышал 1 месяц, ежемесячно пересматривались, то есть строились перекрывающиеся портфели (overlapping portfolios) с целью снижения эффекта сезонности.

В таблице 1 представлены результаты анализа, охватывающего период с 1 января 1927 по 31 декабря 2014 гг. В таблице представлен показатель CAGR для всех возможных с учетом изначальных условий портфелей. Стоит заметить, что вес акций, составляющих портфель зависел от размера фирмы. Соответственно, вес крупных компаний в портфеле был больше, чем вес небольших фирм.

Таким образом, исходя из приведенных данных мы видим, насколько ощутимо влияние параметров построения и держания портфеля.

Наблюдается следующая зависимость: чем длиннее период держания портфеля, тем ниже CAGR, а также, чем меньшее число акций составляет портфель, тем выше CAGR. Как мы видим, различия весьма существенно, что является прямым доказательством значимости способа построения портфеля.

Так, исходя из приведенного выше примера, становится очевидным зависимость доходности портфеля от его структуры. Количество акций, составляющих портфель, а также период их держания

являются важными факторами, на которые также стоит обращать внимание.

2. Обзор литературы. Джегадиш и Титман в статье «Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for stock Market Efficiency» [7] исследуют эффективность фондового рынка. Их выборка данных включает ежедневную доходность акций NYSE и AMEX с 1965 по 1989 год. Выбор акций осуществляется на основе их доходностей за последние 3, 6, 9 и 12 месяцев. Период держания акций также длится 3, 6, 9 и 12 месяцев. В сумме это даёт до 16 стратегий. Также авторы статьи рассматривают другой набор стратегий, который подразумевает пропуск одной недели между периодом формирования портфеля и периодом хранения, чтобы избежать ценового давления и запаздывающих реакций. В своём исследовании они используют перекрывающиеся периоды держания с целью увеличения достоверности своих результатов. Ценные бумаги оцениваются на основании их прошлых доходов за последние J месяцев (J=3, 6, 9, 12 месяцев), которые распределяются по десяти децильным портфелям. В каждом портфеле акции имеют одинаковый вес, и ранжируются в зависимости от доходности, то есть берется 10% лучших по доходности акций и 10% худших из рассматриваемой выборки. В каждом месяце они покупают выигрышные портфели и продают убыточные, при этом удерживая прибыльные в течение K месяцев (K=3, 6, 9, и 12 месяцев). Авторы приходят к тому, что при использовании среднесрочного временного горизонта (от 3 до 12 месяцев), наблюдается наличие продолжения тенденции роста или падения доходов акций. Наиболее успешной оказалась стратегией, которая основывается на доходности акций за последние 12 месяцев с периодом удержания в 3 месяца. Такая стратегия обеспечивает средний месячный спред доходов между прошлыми победителями и прошлыми проигравшими акциями за последующие 3 месяца в размере 1,31%, что составляет почти 16% в год. При этом стратегия обеспечивает 1,49% в месяц, если между периодом формирования и удержания существует недельный лаг. Результаты всех портфелей с нулевой стоимостью являются положительными и статистически значимыми, за исключением стратегии 3х3, которая не пропускает одну неделю. Также стратеги периода формирования за 6 месяцев дали среднемесячную доходность около 1% независимо от периода их удержания. Стратегия 6х6, на которой

Таблица 1. Кумулятивные доходности портфелей, включающих различное число акций и основанных на периоде инвестирования от 1 до 12 месяцев
Источник: Gray W., Vogel J. «Quantitative Momentum»

	50- Stock Portfolio	100- Stock Portfolio	150- Stock Portfolio	200- Stock Portfolio	250- Stock Portfolio	300- Stock Portfolio	Universe (500 Firms)
1-month hold	17.02%	14.40%	13.55%	12.69%	12.07%	11.50%	9.77%
2-month hold	16.05%	14.17%	13.23%	12.59%	11.98%	11.43%	9.77%
3-month hold	15.15%	13.81%	12.93%	12.25%	11.74%	11.23%	9.77%
4-month hold	14.54%	13.53%	12.78%	12.11%	11.63%	11.21%	9.77%
5-month hold	14.37%	13.31%	12.62%	12.04%	11.57%	11.17%	9.77%
6-month hold	13.93%	13.05%	12.37%	11.88%	11.46%	11.10%	9.77%
7-month hold	13.68%	12.80%	12.11%	11.66%	11.33%	10.99%	9.77%
8-month hold	13.38%	12.58%	11.89%	11.48%	11.19%	10.90%	9.77%
9-month hold	12.94%	12.24%	11.60%	11.23%	11.01%	10.77%	9.77%
10-month hold	12.62%	11.93%	11.37%	11.03%	10.85%	10.66%	9.77%
11-month hold	12.21%	11.61%	11.12%	10.81%	10.68%	10.52%	9.77%
12-month hold	11.78%	11.27%	10.83%	10.58%	10.48%	10.36%	9.77%

авторы делают основной акцент, в результате показала превышение прибыли на 12,01% в год. Джегадиш и Титман обнаружили значительную сезонность в конечных результатах. Победители выигрывают у проигравших в течение всех месяцев, кроме января, когда проигравшие существенно обгоняют победителей. Основным доказательством автором стало объяснение отсроченных ценовых реакций на специфическую для фирмы информацию. Таким образом, гипотеза эффективного рынка отвергается при любом уровне значимости.

В статье «International Momentum Strategies» [8] немецкий аналитик К. Рувенхорст основное внимание уделяет международной динамике доходностей акций внутри определенного рынка и между различными рынками. Исследование базируется на ежемесячной средней доходности акций в местной валюте. Всего в выборке 2190 акций из 12 европейских стран в период с 1980 по 1995 годы. Анализируемая выборка охватывает, приблизительно, 60-90% рыночной капитализации каждой из стран. Для построения портфелей автор статьи использовал методику, рассмотренную Джегадиш и Титманом в 1993 году. Один набор стратегий формируется в конце периоде формирования портфеля, в то время как, второй набор стратегий пропускает один месяц между периодом формирования и периодом инвестирования. Ключевые выводы этой статьи состоят в том, что международный диверсифицированный портфель относительной силы, который инвестирует в прошлых среднесрочных победителей и продает проигравших, которые в среднесрочном периоде имели низкий показатель прошлой доход-

ности, обеспечивает, приблизительно, 1% возврата в месяц. Автор обнаружил, что все избыточные доходности значимы на уровне 5%. Также был проведен анализ эффекта возврата отдельно для каждой страны, результатом которого стал вывод о том, что моментум эффект не показал определенной рыночной специфики. Более того, моментум эффект показал слабую чувствительность к показателю рыночного риска и оказался наиболее выраженным для акций небольших фирм. Вдобавок ко всему, автор статьи обнаружил, что контроль рыночного риска и переменной размера приводит к росту аномальных доходностей стратегии относительной силы. Выводы данной статьи подтверждают вывод, к которым пришли Джегадиш и Титман в своей статье 1993 года, таким образом, лишний раз подтверждают, что моменту эффект на рынке США вряд ли являлся результатом отслеживания данных.

В своей статье «An Anatomy of Trading Strategies» [9] Конрад и Каул предпринимают попытку опровергнуть гипотезы Джегадиша и Титмана о сверхдоходности моментум стратегии. Для анализа источника прибыли ученые исследуют 120 стратегий, основанных на возврате. Они основываются на 63-летней выборке данных, в которую включены все доступные ценные бумаги на NYSE и AMEX с 1926 по 1989 годы. В исследовании Конрад и Каул применяют альтернативную модель, существенно отличающуюся от той, что использовали Джегадиш и Титман. Результаты исследования привели к тому, что только 50% стратегий оказались прибыльными. Также ученые посредством воссоздания ситуации, когда все активы на рынке следуют модели случайного блуж-

Таблица 2. Обобщенное описание рассмотренных исследований
Источник: авторская систематизация

Автор	Рынок	Период	Метод	Стратегия	Месячная доходность
Jegadeesh and Titman, 1993	Америка	1965-1989	Квантильная методика (10%), учет акций с равными весами	25/3	1,49%
Geert Rouwenhorst, 1998	12 европейских стран	1978-1995	Квантильная методика (10%), учет акций с равными весами	9/1/6	1,45%
Conrad and Kaul, 1998	Америка	1926-1989	Стратегия относительной взвешенной силы (WRSS)	9/9	0,71%
Jegadeesh and Titman, 2001	Америка	1990-1998	Квантильная методика (10%), учет акций с равными весами	6/0/6	1,39%
Griffin et al., 2003	39 рынков, не включая США	1975-2000	Квантильная методика (20%), учет акций с равными весами	6/1/6	0,49%

дания, доказали, что одним из наиболее значимых драйверов высокой доходности является разница в средних доходностях между акциями. Поскольку постоянная средняя доходность компаний различна, то стратегия, подразумевающая покупку акций, имеющих высокую постоянную среднюю доходность, и продажу акций с низкой постоянной средней доходностью, будет всегда иметь положительную прибыль.

Однако в 2001 году Джегадиш и Титман публикуют статью «Profitability of Momentum Strategies: An Evaluation of Alternative Explanations» [10], в которой возражают доводам Конрада и Каула. Взяв за основу выборку из всех акций, представленных на биржах NASDAQ, NYSE и AMEX, с 1965 по 1998 годы, ученые опровергают результаты своих последователей, аргументируя это маленькой выборкой данных. В отличие от своей предыдущей работы 1993 года, Джегадиш и Титман исключают низкоприбыльные акции и акции с низкой рыночной капитализацией, также они увеличивают свою выборку на 8 лет. Методика, которой они следуют идентична той, что они использовали в своей предыдущей работе. Начиная с 1990-1998 годов они фиксируют, что прошлые победители превосходят проигравших, примерно, на 1,39% в месяц, что очень похоже на те

результаты, которым они пришли в 1993 году. Результаты оказались статистически значимы на уровне 1%. Авторы также обнаружили, что портфели победителей и портфели проигравших вносят одинаковый вклад в получение прибыли от моментум стратегии. Результаты этого исследования лишней раз доказывают, что прибыли, полученные в прошлые годы, не были результатом отслеживания данных. Это также свидетельствует о том, что после 1993 года участники рынка не изменили, своё инвестиционное поведение, что ставит под сомнение гипотезу эффективного рынка.

В статье «Momentum Investing and Business Cycle Risk: Evidence from Pole to Pole» [11] авторы пытаются выяснить, может ли наличие моментум эффекта объясняться переменными макроэкономического риска. Они также анализируют, согласуются ли международные эмпирические данные с объяснениями риска или поведения. Ученые берут за основу ежемесячные доходности акций, торгуемых на бирже NYSE и AMEX с 1975 по 2000 годы. В выборку включены данные по 39 странам (не включая США), которые имеют, как минимум, 50 акций, доступных в DataStream International. Авторы используют стратегию бхб с перекрывающимися периодами ожидания, они выделяют 20% наиболее прибыльных ак-

ций и 20% наименее прибыльных акций. Из первых формируют портфель победителей, из вторых – портфель проигравших. Акции в портфеле имеют одинаковый вес. Результатом исследования является существенное различие показателей прибыли в различных регионах. Так, среднемесячная прибыль для Европы составляет 0,77%, 0,59% для США, 0,78% для остальной части Америки, 1,63% для Африки и 0,32% для Азии. Эти результаты являются статистически значимыми для всех регионов, за исключением Азии. Также авторы зафиксировали низкие коэффициенты внутрорегиональных и межрегиональных корреляций между возвратными моментум эффектами и пришли к тому, что доходность моментум стратегии не обусловлена глобальным фактором риска. Вдобавок ко всему, авторы доказывают устойчивость моментум стратегии как в государствах со слабой экономикой, так и в государствах с отлично развитой экономической системой. Среднемесячная прибыль от прироста составляет 0,68% в Европе и 0,7% в мире на падающих рынках, в то время как на растущих рынках они составляют 0,76% и 0,48%. Все результаты имеют высокую статистическую значимость.

Итак, были рассмотрены наиболее значимые работы в области изучения такой финансовой аномалии как эффект моментума. Таблица 2 содержит обобщенное представление о каждой из перечисленных статей, а точнее, исследуемый рынок, временное окно анализа, ключевые методики и результаты.

3. Модели ценообразования, объясняющие моментум эффект. На данный момент особый интерес представляет собой оценка доходности активов с целью выявления моментум эффекта, и последующего экономического и статистического подтверждения нарушения гипотезы эффективности рынка. Наиболее популярными и традиционными методами, способными объяснить аномально высокие доходности моментум стратегии, являются однофакторная модель CAPM (Capital Asset Pricing Model), предложенная Шарпом и Линтнером в 1965 году [12], а также трехфакторная модель Фамы и Френча 1992 года [13], она включает в себя такие факторы как рыночный риск, риск размера и риск принадлежности к акциям стоимости.

В связи с отсутствием общепризнанной модели, которая могла бы объяснить кросс-секционную вариацию на российском рынке, а также в связи со слабыми результатами CAPM, в процессе тести-

рования моментум эффекта на предмет эффективности его на отечественном рынке возникает масса сложностей. Это и послужило основной причиной использования альтернативных моделей ценообразования, которые могли бы объяснить аномальные доходности портфелей активов, сформированных по заданному алгоритму.

CAPM – это экономическая модель, описывающая доходность акций как функцию рыночной доходности. Модель на протяжении длительного периода времени подвергается многочисленной критике со стороны ученых, которые в свою очередь предлагают различные альтернативы по улучшению этой модели. В связи с этим, существуют некоторые примеры модификаций существующей модели CAPM. Одна из них была предложена Мертоном в 1973 году [14] – это межвременная модель ценообразования активов ICAPM (Intertemporal Capital Asset Pricing Model), которая учитывает аспект большого числа периодов в равновесии финансового рынка. Также в 1976 году Росс [15] выдвинул свою теорию арбитражного ценообразования или модель APT (Arbitrage pricing theory), согласно которой можно смоделировать ожидаемую доходность активов в виде линейной функции разных макроэкономических факторов и рыночных индикаторов, в которой уровень чувствительности к изменению каждого из факторов представлен коэффициентом бета, зависимым от рассматриваемого фактора.

С течением времени в модели CAPM было обнаружено немало противоречий. К примеру, ряд исследований Басу 1977 и 1983 [16] годов выявили некоторые эмпирические ошибки модели. Так, акции с высоким коэффициентом Earnings/Price (либо низким показателем Price/Earnings) заработали значительно более высокую доходность, нежели акции с низким коэффициентом E/P (или высоким P/E). При этом такая тенденция наблюдается не только среди акций с низкой капитализацией. Результаты, к которым пришел Басу, также были подтверждены и другими учеными. К примеру, в 1989 году Кеймом и Вестерфилдом [17] было выявлено наличие такого эффекта не только в Январе, но и в других месяцах. В целом, такой недочет модели CAPM является существенным.

Другое противоречие в модели было обнаружено Банцем в 1981 году [6]. В своей статье он выявил, что акции фирм с низкой рыночной капитализацией имеют более высокую среднюю доходность,

нежели фирмы с высокой рыночной капитализацией. Эти два противоречия не связаны между собой, и маленькие фирмы имеют тенденцию к высокой доходности даже после контролинга за показателем E/P.

Следующее противоречие связано с повторяющимися обратными тенденциями. В 1985 году ученые ДеБонт и Талер [7] обнаружили, что акции, которые за последние 3-5 лет показывали низкую доходность, в последующие 5 лет имеют, в среднем, высокие показатели доходности, в сравнении с прошлыми «победителями». Также ученые доказали, что коэффициент бета не может объяснить такую разницу в средних доходах. И что не существует такой бета, способной каким-либо образом оправдать разницу в доходах, в том числе на это и не способна модель CAPM.

Еще одно противоречие в модели обнаружил Бхандари в 1988 году, который помимо коэффициента бета и размера, включил в функцию средней доходности также показатель переменной leverage. Чем выше переменная leverage, тем более рискованные активы фирмы, при чем этот повышенный риск должен иметь отражение в более высоком показателе коэффициента бета.

Ко всему прочему, в 1990 году Джегадиш доказал, что доходность акций имеет тенденцию к краткосрочному моментуму. То есть доходности акций на коротких временных промежутках демонстрируют обратную прошлым периодам тенденцию. Так, Джегадиш и Титман в 1993 году еще раз подтвердили эту закономерность и выявили, что наблюдается особенно сильный моментум эффект именно для фирм с низкими прошлыми показателями доходности [5].

В силу многочисленных противоречий в модели CAPM, в 1992 году Фама и Френч предложили альтернативную модель, которая включает в себя показатели размера, leverage и E/P, балансовую стоимость и коэффициент бета в одном перекрестном исследовании. Их результаты оказались достаточно противоречивыми.

Во-первых, они обнаружили, что ранее выявленная положительная связь между коэффициентом бета и средней доходностью обусловлена отрицательной корреляцией между размером фирмы и фактором бета. Когда учитывается эта корреляция, связь между коэффициентом бета и показателем доходности исчезает. Положительная связь между доходностью и бета линейна, как и

предсказывает модель CAPM. Основываясь на этих данных, можно сказать, что CAPM отлично объясняет более высокую отдачу, которую получают небольшие фирмы. Но когда коэффициент бета изменяется без учета показателя размера, то положительная линейная зависимость между бета и доходом исчезает. Данный вывод противоречит предсказаниям модели CAPM.

Заключение. На фондовом рынке и по сей день сохраняются ценовые аномалии, подтверждением чего являются недавние исследования отечественных и зарубежных авторов. Стратегии, основанные на моментум эффекте, дают хорошие результаты на рынках многих стран, за счет чего получили широкое распространение в практике инвестирования.

Автором были рассмотрены наиболее популярные модели ценообразования – равновесная модель CAPM и эмпирическая модель Фамы и Френча. Модель CAPM, требующая наличия предположения о рациональности инвесторов, базируется на рациональном объяснении разницы в доходностях акций. В то время как трехфакторная модель Фамы и Френча не имея достаточного теоретического подкрепления, тем не менее, демонстрирует качественные эмпирические результаты. Несмотря на отсутствие экономического обоснования, модель Фамы и Френча не отстает от модели CAPM, и на сегодняшний день также пользуется большим спросом среди исследователей.

Литература

1. Gray R. W., Vogel R. J. «Quantitative Momentum: A practitioner's guide to building a momentum-based stock selection system», – 2016
2. Lehmann N. B. «Fads, Martingales, and Market Efficiency», Vol. 105, – 1990.
3. Jegadeesh N. «Evidence of predictable behavior of security returns» // Journal of Finance, Vol. 45, – 1990.
4. French library [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data_library.html
5. Jegadeesh N., Titman S. «Returns to buying winners and selling losers: Implications for stock market efficiency» // Journal of Finance, Vol. 48, – 1993.
6. Banz, Rolf W. «The relationship between return and market value of common stock» // Journal of Finance, – 1981.
7. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. «Does the stock market overreact?» // Journal of Finance, – 1985.
8. Rouwenhorst K. G. «International

momentum strategies» // Journal of Finance, Vol. 53, – 1998.

9. Conrad J., Kaul G. «An Anatomy of Trading Strategies» // Review of Financial Studies, Vol. 11., – 1998.

10. Jegadeesh N., Titman S. «Profitability of momentum strategies: an evaluation of alternative explanations» // Journal of Finance, Vol. 56, – 2001.

11. Griffin J., Martin, J.S. «Momentum investing and business cycle risk: evidence from pole to pole» // Journal of Finance, Vol. 58, – 2003.

12. Sharpe W. F. «Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk» // Journal of finance, Vol. 19, – 1965.

13. Fama F., French K.R. «Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds» // Journal of Financial Economics, Vol. 33, – 1992.

14. Merton R. «An Intertemporal Capital Asset Pricing Model» // The Econometric Society, Vol. 41, – 1973.

15. Ross A. «The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing» // Journal of Economic Theory, – 1976.

16. Basy S., Sanjay A. «Investment Performance of Common Stocks in Relation of Their Price-Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis» // Journal of Finance, – 1977.

17. Keim D., Westerfield R. «Earnings yields, market values and stock returns» // Journal of Finance, – 1989.

18. Banz, Rolf W. «The relationship between return and market value of common stock» // Journal of Finance, – 1981.

19. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. «Does the stock market overreact?» // Journal of Finance, – 1985.

Theoretical and empirical study of momentum strategies

Alikuliyeva I.F.

Higher School of Economics

This study provides a theoretical and empirical study of the momentum strategy. A number of issues relating to the construction of the momentum strategy are considered: how the momentum effect is calculated; How to select a temporary window affects the momentum effect; How the Portfolio build options affect the profitability of the momentum strategy. The key question is, how exactly do we measure the «momentum effect»? There are three types of «momentum» that are currently allocated in the stock market depending on the period under review: short-term momentum; Medium-term momentum; Long-term momentum. This article provides a brief description of the theoretical basis for building the momentum strategy and lists the most significant factors influencing the abnormal return. The article also discusses key empirical research into the momentum effect and provides pricing models that in most cases attempt to explain the stock market anomaly.

Keywords: pricing models; momentum effect; momentum strategy.

1. Gray R. W., Vogel R. J. «Quantitative Momentum: A practitioner's guide to building a momentum-based stock selection system», – 2016
2. Lehmann N. B. «Fads, Martingales, and Market Efficiency», Vol. 105, – 1990.
3. Jegadeesh N. «Evidence of predictable behavior of security returns» // Journal of Finance, Vol. 45, – 1990.
4. French library [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data_library.html
5. Jegadeesh N., Titman S. «Returns to buying winners and selling losers: Implications for stock market

efficiency» // Journal of Finance, Vol.48, – 1993.

6. Banz, Rolf W. «The relationship between return and market value of common stock» // Journal of Finance, – 1981.

7. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. «Does the stock market overreact?» // Journal of Finance, – 1985.

8. Rouwenhorst K. G. «International momentum strategies» // Journal of Finance, Vol. 53, – 1998.

9. Conrad J., Kaul G. «An Anatomy of Trading Strategies» // Review of Financial Studies, Vol. 11., – 1998.

10. Jegadeesh N., Titman S. «Profitability of momentum strategies: an evaluation of alternative explanations» // Journal of Finance, Vol. 56, – 2001.

11. Griffin J., Martin, J.S. «Momentum investing and business cycle risk: evidence from pole to pole» // Journal of Finance, Vol. 58, – 2003.

12. Sharpe W. F. «Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk» // Journal of finance, Vol.19, – 1965.

13. Fama F., French K.R. «Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds» // Journal of Financial Economics, Vol. 33, – 1992.

14. Merton R. «An Intertemporal Capital Asset Pricing Model» // The Econometric Society, Vol. 41, – 1973.

15. Ross A. «The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing» // Journal of Economic Theory, – 1976.

16. Basy S., Sanjay A. «Investment Performance of Common Stocks in Relation of Their Price-Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis» // Journal of Finance, – 1977.

17. Keim D., Westerfield R. «Earnings yields, market values and stock returns» // Journal of Finance, – 1989.

18. Banz, Rolf W. «The relationship between return and market value of common stock» // Journal of Finance, – 1981.

19. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. «Does the stock market overreact?» // Journal of Finance, – 1985.

История конкурентных закупок товаров, работ и услуг в России за счет бюджетных средств

Агафонов Александр Александрович
Советник при ректорате по экономическим вопросам, Рязанский государственный медицинский университет имени академика И. П. Павлова
Васильева Ирина Сергеевна
бакалавр, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», isvasileva_3@mail.ru

Первые правила публичных торгов появились при Петре I. Объявления о конкурсах вывешивались на всех городских воротах. В них сообщалось о льготах подрядчикам и поставщикам, что очень важно для стимулирования работ и поставок. Перечислялись лица уже работающие по госзаказам, информация об их выполнении, кто на что подрядился, по какой цене.

С ростом числа закупок резко возросло число злоупотреблений, связанных с расходованием и использованием казенных средств. Массово не исполнялись отдельные подряды, организовывались сговоры, как между собой, так и с членами комиссий. Возрос масштаб взяточничества.

Вводится система учета выполнения выигранных торгов, устанавливается порядок приемки по количеству и качеству, вводятся наказания за их невыполнение, в том числе вводится пеня, установленная царем, вводятся и физические наказания (порки). Создается специальное учреждение- канцелярия подрядных дел, которая подчиняется камер-коллегии. Более активная работа в области закупок ведется в военном ведомстве, поэтому его положения брались за основу в гражданских делах при закупках.

В 1721 году, году получения Россией титула Империи, был утвержден Регламент адмиралтейства и верфи, куда вошло все передовое из других стран, в том числе по поиску подрядчиков и поставщиков.

Неофициальным началом конкурентных закупок в России принято считать 7 июля 1654 года – царь Алексей Михайлович издал Указ о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей, - за перевоз определенного объема груза назначалась определенная цена. Кто брался на этих условиях выполнить подряд поощрялся, в виде освобождения от пошлины, то есть получал вознаграждение.

Начал осуществляться постепенный переход от волевого подхода в отношениях между государством и производителями (поставщиками) материальных ресурсов, к экономическому.

Впервые появляется упоминание об участии государства в рыночных отношениях в качестве субъекта.

Первые правила публичных торгов появились при Петре I. Объявления о конкурсах вывешивались на всех городских воротах. В них сообщалось о льготах подрядчикам и поставщикам, что очень важно для стимулирования работ и поставок. Перечислялись лица уже работающие по госзаказам, информация об их выполнении, кто на что подрядился, по какой цене.

С ростом числа закупок резко возросло число злоупотреблений, связанных с расходованием и использованием казенных средств. Массово не исполнялись отдельные подряды, организовывались сговоры, как между собой, так и с членами комиссий. Возрос масштаб взяточничества.

Вводится система учета выполнения выигранных торгов, устанавливается порядок приемки по количеству и качеству, вводятся наказания за их невыполнение, в том числе вводится пеня, установленная царем, вводятся и физические наказания (порки). Создается специальное учреждение- канцелярия подрядных дел, которая подчиняется камер-коллегии. Более активная работа в области закупок ведется в военном ведомстве, поэтому его положения брались за основу в гражданских делах при закупках.

В 1721 году, году получения Россией титула Империи, был утвержден Регламент адмиралтейства и верфи, куда вошло все передовое из других стран, в том числе по поиску подрядчиков и поставщиков.

Фактически это явилось прообразом документов о проведении торгов и заключении договоров. Впервые здесь был установлен запрет на участие в торгах представителей заказчика. Новый регламент проведения (камер-коллегии) торгов применялся при царице Анне Иоановне после 1737 года. Новеллы этого регламента, по сравнению с петровскими:

- объявления следовало печатать 3 раза в «Русских курантах», общегосударственной центральной газете;

- купцов пускать и выслушивать порознь;

- спрашивать их о наибольшей и наименьшей ценах и о поручителях (что очень важно);

- после каждой публикации (они следовали через два месяца) купцы должны были являться и подтверждать свои предложения, независимо от того, хотят они их изменить или нет;

- там, где не могло быть предложений, публикации не делались;

- при одинаковых предложениях подряд рекомендовалось передать поставщику того города или губернии, где проводился торг, что очень важно и ранее применялось также в Рязани.

Последний пункт – это очень важное и мудрое государственное решение, направленное на развитие промышленности и торговли в губерниях, способствующее, как показала практика, развитию добросовестной конкуренции.

В конце 30-х годов XVIII века:

- требовались от участников справки об отсутствии государственных «доимок», долгов по вексялям и прочее;

- вышли специальные инструкции с требованиями к качеству товаров;

- была усилена ответственность как поставщика, так и заказчика;

- точное выполнение заказа поставщиком требовало четкой оплаты в течение двух недель, что очень важно;

- в 1737 году была установлена пеня (2% в месяц от суммы подряда), которую получал поставщик из казны в лице камер-коллегии, что явилось исключительным важным моментом для дисциплинирования заказчика (позже увеличился процент до 4).

В 1758 году, при правлении царицы Елизаветы Петровны, вышел следующий крупный документ в части закупок, - «Регул провиантского правления», в котором устанавливалось, с целью усиления значимости:

- открывать торги сообщением с барабанным боем;

- по окончании торгов – проводить службу священником;

- участники предупреждались о недопустимости подлога и сговора;

- сообщение об анонимно предложенной цене;

- производились закупки только у производителей, минуя посредников;

- производились закупки по твердым государственным ценам у землевладельцев;

- с целью защиты от недобросовестных поставщиков увеличивалось требование к представлению значительно большего количества справок, сведений о доходах и капитале;

- запрещалось приобретение обязательств по заказам на сумму, превышающую стоимость своего собственного имущества.

Одна из самых радикальных реформ была проведена в 1775-1776 годах. 118 статья Акта «Учреждение о губерниях» была названа «О контрактах по подряду, поставках и откупах». Функции заказчика была переданы казенной палате, она заключала договоры на сумму до 10 тыс. руб. сроком до четырех лет. Устанавливались сроки объявлений, а также сроки, в которые поставщики могли претендовать на участие в конкурсах. С целью усиления защиты от недобросовестных поставщиков требовалось представлять справки о финансовом состоянии и имении, о поручителях, отзывы о предыдущих исполнениях договоров, определялось – до какой суммы соискатель заслуживал доверие.

За первую четверть правления царя Александра I (1801-1825 гг.) было изда-

но 107 Актов Правительства о проведении торгов, заключении и исполнении контрактов. В 1802 году вышел «Устав о провианте для продовольствия войск», где были и новые правила для заключения подрядов. Особое внимание уделялось справочным ценам, описывался механизм сбора информации для их вычисления, что очень важно и чего, к сожалению, нет сейчас. Справочная цена была отправной точкой организации торгов. Были утверждены и опубликованы правила соляной поставки, в которых впервые были приведены статистика и аналитика торгов, проведен расчет экономии казны от организации мероприятий по конкурсному размещению заказов. В этот период увеличилось количество распоряжений репрессивного или устрашающего характера, свидетельствующее о достаточной отработанности торгов, организации поставок, исполнения подрядов. В этот период были внесены предложения по изменению порядка организации торгов, - предложения можно было посылать уже по почте, являясь лично только на торги.

В 1830 году Николай I принял общий документ по государственным закупкам, - «Лист для торга», который, по сути, просуществовал до конца века, в котором предусматривалось:

- подача заявок на гербовой бумаге, прибытие в срок на торги;

- не допускались сбавка процентами и сговоры;

- устанавливались один торг и одна переторжка через три дня, на которую допускались и те, кто ранее не торговался.

В 1830-1860 гг. отдавалось предпочтение товарам европейского и американского производства в ущерб товарам отечественным. В 1860 году было принято решение закупать товары импортные, если отсутствовало предложение отечественных товаров. Стал оказываться протекционизм казенным заводам. В дальнейшем, ввиду ослабления конкуренции, это нанесло экономический ущерб по качеству, цене и т.д., в связи с этим преференции казенным заводам ликвидировали, заказы им стали выделяться на коллегияльной основе межведомственной комиссией.

В 1900 году было утверждено новое «Положение о подрядах и поставках».

В 1913 году царь Николай II отменил проведение конкурсов в связи с переводом промышленности на военные рельсы.

С 1917 года по 1922 год и с 1926 год

по 1991 год страна жила в условиях плановой экономики.

С 1922 года по 1926 год экономика страны получила бурное развитие в условиях новой экономической политики.

С 1926 год по 1991 год закупки плановой экономики проводились по твердым государственным ценам.

С 1991 год по 2001 год, в условиях «базарной» анархии, закупки для государственных нужд проводились в условиях коррупционной составляющей.

Подводя итог закупкам в конкурентных условиях, следует отметить, что в этот период законодательство в значительной степени совершенствовалось с целью искоренения коррупционной составляющей, в условиях, как ответственности, так и материальной и моральной заинтересованности участников закупок.

Первый закон постсоветской России от 24 ноября 1999 года «Об основах муниципального заказа», одобренный согласительной комиссией Государственной Думы и Советом Федерации, был отклонен Президентом РФ (письмо от 29 декабря 1999 года № Пр-1720), как несоответствующий требованиям – пункту «н» части 1 статьи 72 и статьям 130 и 132 Конституции Российской Федерации.

Федеральный закон от 1999 года «97-ФЗ «О закупках продукции, товаров, работ и услуг для государственных нужд» имел для органов муниципальной власти рекомендательное значение. Реально данный закон начал действовать с 2001 года, когда денежная масса в стране с 45% от валового годового внутреннего продукта была доведена до нормативного уровня – 85% от годового ВВП, появилась возможность ликвидировать коррупционный бартер, созданные расчетно-зачетные палаты и осуществлять оплату (расчеты) в денежном эквиваленте.

Федеральный закон от 21.07.2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» имел уже обязательное применение и для органов муниципальной власти. Законодательство в новой, постсоветской России, с точки зрения авторов статьи, имеет принципиальные отличия:

- законодательство в России до 1917 года основывалось на специфике России, на ее опыте и проблемах;

- законодательство новой России не учитывает колоссальный опыт России до 1917 года, строится, в основном, на опыте США, без учета своей специфики;

- законодательство России до 1917

года строилось и совершенствовалось на основании, с одной стороны, - усиление требовательности и ответственности по отношению к участникам, с другой стороны, - с учетом их материальной и моральной заинтересованности;

- отмена пошлин, предоставление льгот, преференций победителям, материальное стимулирование их, ведение Реестра добропорядочных поставщиков, установление стимулирующих званий, - «Поставщик для нужд империи», «Поставщик двора его императорского величества».

Сейчас совершенствование идет только по пути требовательности и ответственности по отношению к поставщикам. Достаточно сказать, что подтверждением этому являются невыполнение двух Указов Президента РФ от 08.04.1997 г. №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и от 25.06.1997 г. «630 «Об установлении звания «Поставщик продукции для государственных нужд» - более 20 лет Минэкономразвития не разработало и не утвердило вышеназванное Положение.

Литература

1. Постановление ГД ФС РФ ОТ 21.05.99 №4004-II ГД О Федеральном законе «Об основах формирования муниципального заказа»
2. Райкова Л. Торговля и власть // Торговая газета. — 1999.—3 марта.
3. Малышков В. Столичная торговля равняется на мировые стандарты // Торговая газета. 2000. 5 сентября.
4. Michael A. Tooshi. *Has Russian's New Procurement Law Hit The Target? an Analysis of Procurement Policy and Lessons Learned from the Sochi Olympics*. Journal Corporate Compliance Insights, 2014.

History of competitive purchases of goods, works and services in Russia at the expense of budgetary funds

Agafonov A.A., Vasilyeva I.S.

Ryazan state meditsinskiy university of a name of the academician I. P. Pavlov

The first rules of the public auction have appeared at Peter I. Announcements of competitions were hung out on all city gate. In them it was reported about privileges to contractors and suppliers that it is very important for stimulation of works and deliveries. The persons which are already working by state orders, information on their performance who, on what has contracted, on what price were listed.

With growth of number of purchases the number of the abuses connected with an expenditure and use of state means has sharply increased. In large quantities separate contracts weren't executed, conspiracies as among themselves, and with members of the commissions were organized. Bribery scale has increased.

Purchases at the expense of budgetary funds are one of bases of economic development of the country. In order that the system of state procurements in Russia developed,

and purchase of goods, works and services for the state and municipal needs has been realized qualitatively, it is necessary to remember history of her development. Unfortunately, history is forgotten, and the current legislation in contract system is constructed on experience of foreign countries. And, maybe, it is worth remembering centuries-old experience and history of state procurements of Russia?

Keywords: state procurements; history of competitive purchases; legislation; power.

References

1. The resolution of the State Duma of Federal Assembly of the Russian Federation OF 21.05.99 No. 4004-II of the State Duma About the Federal law «About Bases of Formation of the Municipal Order»
2. Raykova L. Trade and power//Trade newspaper. — 1999. — March 3.
3. Malyshkov V. Capital trade equals on the international standards//the Trade newspaper. 2000. September 5.
4. Michael A Tooshi. *Has Russian's New Procurement Law Hit The Target? an Analysis of Procurement Policy and Lessons Learned from the Sochi Olympics*. Journal Corporate Compliance Insights, 2014.

О некоторых моментах эволюции процесса производства с точки зрения современной социогенетики

Сергиенко Любовь Валентиновна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент департамента «Менеджмент»,
Финансовый Университет при
Правительстве Российской Федерации,
sergilub@yandex.ru

Предмет. Обыкновенно экономику определяют, как науку, изучающую социально - экономические отношения, возникающие в сфере производства. Однако, данные взаимоотношения формируются и развиваются в процессе совместного практического познания, лежащего в основе производства, осуществляемого взаимодействующими субъектами, которые, в свою очередь, принадлежат к тому или иному социально – экономическому генотипу, сформированного и функционирующего в рамках данной общественной организации и направленных на удовлетворение определенных потребностей. При этом, наличие самих генотипов есть результат действия закономерностей, присущих человеческому мышлению и поведению как таковому.

Целью данной работы является уточнения самого предмета экономики. Конкретное содержание каждой социально значимой потребности для нас представляет интерес постольку, поскольку определяет и ограничивает процесс хозяйствования и которое, в свою очередь, является результатом действия социально – экономической генотипической природы человека. Поэтому никакие естественные свойства товаров (никакие виды практического знания), направленные на удовлетворение потребностей, не могут помешать им принять вполне определенную товарную форму в рамках действующей социально – экономической генотипической среды функционирования. А само осуществление трудовой деятельности на их производство становится «естественной» необходимостью для любого действующего субъекта и для любого человеческого сообщества в целом, обеспечивающая им возможность собственного жизнеобеспечения и воспроизводства.

Результаты. Полученные результаты могут служить основой составления прогнозов направления и динамики социально – экономической жизни того или иного хозяйственного сообщества на том или ином этапе его функционирования.

Выводы. Основы формирования и развития производства - есть результат действия закономерностей, присущих человеческому мышлению и поведению как таковому.

Ключевые слова: социогенетика, новое практическое знание, социально – экономическая изменчивость

В работе «Экономика и социогенетика» я пыталась обосновать взаимосвязь между процессом производства и процессом развития социально-экономической жизни взаимодействующих агентов, обусловленной генетически заданными закономерностями человеческого мышления и поведения. При этом целью было проследить, как процесс производства определяется и ограничивается деятельностью определенных социально – экономических генотипов: «витального», «социального», «идеального» характера и всех их гетерогенных конструкций.

Данная работа является предложением к более полному изучению данных взаимосвязей с целью возможности более точного понимания природы и логики хозяйственной практики.

В современном хозяйстве мы привыкли идентифицировать границы производства при помощи процесса реализации «продуктов общественного труда» на товарном рынке, который и образует необходимое промежуточное звено между производством и воспроизводством хозяйственной деятельности или, по другому, - процесса практического познания, осуществляемого в сфере производства. Следовательно, рыночные соответствия и несоответствия предreshают возможности и формы дальнейшего его воспроизводства (в строгом соответствии с социально – экономическим генотипическим строением хозяйства). А так как «цена» есть тот универсальный измеритель, при помощи которого рынок устанавливает количественные равенства между качественно разнородными товарами (являющиеся средствами выражения апробированного знания), то, очевидно, именно в ценах должны быть выражены достигнутые итоги всякого хозяйства и, соответственно, определены достигнутые границы производства.

Но ценностными, или точнее говоря, «ценовыми» соотношениями мы, конечно, ограничиться не можем ни в определении границ хозяйства и познании условий его равновесия, ни в прогнозировании его дальнейшей эволюции. Определение условий равновесия, обеспечивающих возможность достижения баланса интересов всех хозяйственных субъектов, задействованных в процессе рыночного обращения, безусловно, должно нам помочь раскрыть внутреннюю структуру производительных отношений (следовательно, производственных сил) формируемых данным социально – экономическим сообществом. А, соответственно, выявить те реальные связи между различными подразделениями производства и потребления, которые внешне и поверхностно отражаются на рынке в форме тех или иных ценовых сдвигов. В нашей повседневной практике при планировании определенной производственной деятельности, составлении балансовых расчетов на будущее время исчисление цен есть последняя и завершительная стадия работы. К ней можно приступить только после того, как выяснены в «натуральной форме» результаты развития всех производительных сил за истекшее время и заданы пропорции процесса их трансформации. Другими словами, приступить к количественной наметке перспективных цен можно только после того, как выяснена динамика физического объема продукции наиболее точно выражающая динамику социально – экономических генотипических взаимосвязей, реализуемых в ходе осуществления конкретной производственной деятельности. Поскольку, если путем исследования ценовых рядов и удастся иногда констатировать известные правильные чередования или постоянные связи, то объяснения этих эмпирических правильностей, познания тех причин, от которых они зависят, приходится с неизбежностью искать под поверхностью рыночной игры цен, в социально – экономических генетически заданных процессах общественного производства и воспроизводства. А раз это так, то возникает вопрос, какую систему основных категорий и единиц измерения необходимо применить к производственным отношениям. Или, по другому, в чем же сущность трудовых отношений, принимая во внимание тот факт, что они неотделимы от генетически определенных «психических связей и психической активности», сформированных и реализуемых действующими субъектами в рамках того или иного социально – экономического сообщества?

Формалистическая точка зрения на определение любого процесса (натуралистического, общественного и т.д.), его структуры позволяет выделить в качестве фактора его определяющего какое угодно условное «нечто», с тем необходимым ограничением, что это «нечто» должно быть количественно измеримо, т.е. делимо на части, сравнимые между собой по величине. Следовательно, определив и измерив это «нечто», мы можем ближе подойти к раскрытию природы и логики процесса наследования, накопления и развития социально – экономической изменчивости, лежащей в основе развития процесса производства. Поскольку в результате функционирования любого хозяйства, как определенной социально –

экономической системы, лежит достигнутый им уровень производства общественных «благ» (как определенной формы выражения накопленного и апробированного практического знания), то постараемся уточнить те основные категории и «единицы измерения», которые наиболее точно будут соответствовать его определению.

В нашей практике традиционно социально значимые количества «благ» пропорциональны, их физически значимым количествам в пределах одного любого однородного производства. В современном хозяйстве это общественная значимость натуральных единиц «однородного блага» выражается в том, что товары одинакового качества продаются на вес, на объем и т.д. по одинаковой цене на единицу всем хозяйствующими субъектам, которые готовы и способны к их приобретению на рынке. Такая рыночная расценка является специфическим для современного хозяйства обнаружением того факта, что потребительная ценность полученного результата определяется только его качеством (следовательно, уровнем достигнута практического познания в рамках определенного социально – экономического сообщества). Однако, это определение не предполагает, что само «одинаковое» качество, лежащее в определении «одинаковой» цены на единицу «однородного» продукта оценивается различными действующими социально – экономическими генотипами равнозначно. Нам необходимо обратить на это внимание в силу имеющих у разных социально – экономических генотипов своих отличных друг от друга намерений и потребностей в его использовании (в оценке его потребительных свойств и характеристик) и,

следовательно, в условиях его производства. Следовательно «массы» общественных благ – это массы разнокачественных потребительных ценностей, причем ценностей социально – экономически генотипически заданных и определенных и, следовательно, изначально количественно не сопоставимых. При этом, масса социально – экономически генотипически «однородных» потребительных ценностей (однозначно трактуемых целей и средств хозяйствования на их приобретение и потребление) может быть выражена в любых физических, общественно определенных и т.д. единицах, пригодных для их измерения. Но потребительные ценности различного качества количественно несоизмеримы и несравнимы ни на каком уровне (по крайней мере из доступного нам современного знания), поскольку несравнимы те различные потребности, для удовлетворения которых они предназначены⁷.

Еще более настоятельно эта проблема проявляется и требует своего разрешения в процессе эволюции производства. Современное рыночное пространство – это социально – экономически генотипически определенный разнородный конгломерат. Поэтому «единство» рыночной цены с неизбежностью подвержено изменению. Чем разнообразнее социально – экономическое генотипическое пространство, тем более разнообразно и практическое знание о нем (намерениях, возможностях, средствах действующих субъектов) и, следовательно, больше потенциальных возможностей к его модификации, поскольку действующие на нем социально – экономические генотипы способны предложить новые условия существовавшей ранее «потребительной ценности». Именно социально – экономическая генотипическая разнородность дает такую возможность, поскольку ключевым источником развития социально – экономической жизни является сам хозяйствующий человек. Поэтому с процессом развития практического знания познающий социально – экономическую реальность действующий агент становится способным в процессе совместного производства к восприятию, формированию и поддержанию такой «собственной» системы оценок «общественных благ», которая будет способна наиболее полно выразить и реализовать все его социально – экономические генотипически заданные характеристики, сформировать наиболее адекватные условия для его собственного существования. Данное положение дел будет способствовать

проявлению всего социально – экономического генотипического многообразия, присущего функционирующему социально – экономическому сообществу в целом (доступное на достигнутом уровне практического познания).

Накопленный нами опыт хозяйственного развития дает нам такое подтверждение. Уже на стадии своего формирования индустриальным обществом были унаследованы такие границы практического познания, что достигнутый баланс затрат и их энергетических эффектов, в силу предлагаемых к реализации новых условий функционирования производства со стороны нарождающихся новых производительных сил, постепенно начал терять свою социальную значимость. Модификация социально – экономического генотипического строения хозяйственного сообщества привела к тому, что с того момента, когда хозяин начинает покупать на рынке не самого рабочего, а его рабочую силу, общественная оценка потребляемых «благ» радикально меняет свою основу. Неизбежное развитие различных социально – экономических генотипических сил изменяют логику развития всех производственных

отношений, всей системы общественного разделения труда. Выступая на рынке свободным покупателем «благ» на заработанные деньги, рабочий индустриальной эпохи отнюдь не склонен рассматривать свое потребление исключительно как средство для восстановления собственной рабочей силы; как раз наоборот: потребление для него становится самостоятельно сформированной им целью, а воспроизводство рабочей силы – средство ее достижения. Данные обстоятельства начинают формировать новые возможности проявления и развития его социально – экономического генотипических возможностей, расширяя границы его присутствия в производстве. Ставшее доступным ему разнообразное практическое знание постепенно (по мере освоения и расширения им социально – экономически генотипически доступных программ поведения) становится основным источником формирования и развития его качественно нового социально – экономического пространства, недостижимого им ранее. Данный процесс по мере его дальнейшего развития становится все более и более настоятельным и набирает социальную значимую силу, «новые» цели и средства становятся «доминантными» в данном сообществе, преобразуя все его социально – экономическое генотипическое строение. При этом

практически рабочий может и не вырвать своего минимума (как он его определяет), но от этого принципиальная сторона вопроса не меняется. Раз процесс изменения начался, то он с неизбежностью будет стремиться к полному своему насыщению, полной трансформации всего социально – экономического генотипического строения сообщества, что потребует поиска и внедрения новых источников его развития (нового уровня процесса практического познания) со стороны взаимодействующих субъектов, нового проявления их социально – экономической генотипической природы и, как следствие, трансформации всех производительных сил.

Так, изменившееся взаимодействие между потребителями и производителями в современных условиях хозяйствования становится точкой их совместного процесса создания форм ценности. Приобретаемый социально значимый совместный опыт (не только в сфере предложения) является основой развития уникальной ценности для каждого действующего субъекта, способствующей максимальному проявлению его социально – экономической генотипической принадлежности и общественной необходимости. Традиционное рыночное пространство трансформируется в форум, организованный вокруг отдельных как потребителей, так и производителей/продавцов и их опыта совместного создания ценности, а не вокруг пассивных предьявителей спроса на предложение производитель/продавца.

Природа ценности претерпевает фундаментальное изменение – ценность сконцентрирована в знаниях, умениях, навыках и впечатлениях, как потребителей, так и производителей, а не встроена в продукты и услуги, предлагаемые современным капиталистом в одностороннем порядке, как это было в предыдущую эпоху господства индустриальной эпохи – «витального» социально – экономического генотипа (в рамках традиционного рыночного хозяйства) и «идеально – социального» (в процессе функционирования командно – административной системы). Начинает утверждаться и распространяться «новая» «доминантная» производительная сила, выражающая «витало – социальную» генотипическую направленность, заменяя ранее преобладающие ценности.

Развитие новых производительных сил и производственных отношений предопределяют процесс развития новых общественных форм организации производственной деятельности. «Виртуаль-

ные организации», многомерные, интеллектуальные, сетевые, круговые корпорации, все более активно распространяющаяся на практике концепция «внутренних рынков» – подтверждение наблюдаемых социально – экономических генотипически определенных тенденций в развитии современного производства.

Поэтому, возвращаясь к нашей проблеме поиска адекватных «единиц» измерения производства, необходимо заключить, что «массы» социально значимых благ не могут быть «однозначно» сведены к количествам заключающихся в них «полезным потребителем качествам». Следовательно, они должны быть измерены непосредственно, как таковые, как разнокачественные потребительские ценности и самооценности. Поэтому общественное производство приходится рассматривать не как единую хозяйственную систему, а как совокупность многих взаимодействующих частных систем, причем каждое «однородное» производство надо принять как особую частную систему (локальную социально – экономически генотипически определенную совокупность).

Однако вопрос количественного определения данной совокупности остается открытым.

В нашей практике, общественную значимость или стоимость совместно произведенного результата (полученного практического знания) мы измеряем не конкретными затратами «живого труда», которые в данном конкретном случае были произведены, а затратами «общественно – необходимыми», т.е. некоторой действующей на данный момент, общепринятой «нормативной» величиной. Как же в действительности определяется и утверждается эта «единая» социально значимая норма исходя из принятых нами социально – экономических генотипических закономерностей формирования и развития хозяйства?

Данная «норма» диктуется господствующими («доминирующими») производственными отношениями, т.е. теми условиями, которые во многом определяются, утверждаются и поддерживаются наиболее влиятельными силами («доминантным» социально – экономическим генотипом) в данном социально – экономическом сообществе, утверждающих его господствующий стиль хозяйственного поведения и культуру хозяйственного мышления. Говоря статистическим языком, в данном случае «социально значимое» время есть не арифметическая, или геометрическая или иным каким –

либо способом исчисленная средняя, а мода, т.е. та величина, близ которой группируется особенно много фактически наблюдаемых случаев практического познания. Такая компактная группа, формирующаяся подобным образом и, как следствие, определяющая «единый» информационный, мотивационный, коммуникационный, ресурсный и т.д. контекст хозяйствования, тесно сгрудившаяся в определенном интервале кривой распределения, диктует обществу его норму, задает тон на рынке, обеспечивая, тем самым, себе то или иное «господствующее» положение в хозяйстве. Подобная действующая «доминантная» норма (с той или иной степенью ее восприятия и осознания со стороны действующих субъектов) отнюдь не абстракция, а вполне конкретная, но уже не индивидуально, а общественно – конкретно заданная величина. И основа ее формирования и развития разнокачественная, но и одновременно генетически определенная типичная природа и логика человеческого мышления и поведения. Поэтому, несмотря на все свою «нормальность» она не измеряет в полном объеме все многообразие и всю многоаспектность реального существующих производственных отношений, как на индивидуальном, так и социально – экономическом генотипическом уровнях ее существования. На социально – экономическом генотипическом уровне, в силу наличия и участия в хозяйственной жизни не только «доминантных», но и «рецессивных» социально – экономических генотипов, данная норма – результат их взаимодействия – столкновения в ходе конкурентной борьбы. «Подчиненные» генотипы по – своему воспринимают ее значимость и возможность применения на практике, стремятся реализовать и поддержать собственную стратегию хозяйственного поведения и, в силу этого, пытаются сформировать и ищут пути утверждения альтернативных «единиц» измерения социально – экономического пространства исходя из своего собственного понимания целей и средств производства. В подобной конкурентной борьбе оценивается и подтверждается общественная значимость всех задействованных в производстве социально – экономических процессов и, как следствие, предлагаемых к их определению и измерению «единиц» измерения. В этом состоит своеобразие процесса и трудность определения общепринятых «единиц» его измерения.

Поэтому, применение точного анализа к исследованию производства остается

ся для нас до сих пор ограниченно слишком узким базисом, что существенно затрудняет исследование его природы и логики функционирования, а, следовательно, и прогнозирование нашего совместного существования. В силу этого, возникает настоятельная необходимость более полного уточнения и обоснования самого предмета производства исходя из современных существующих социоэкономических генотипических представлений о природе и логики хозяйственной деятельности.

Литература

1. В. Коновалов, Инновационная сага, М., 2010
2. Р. Коуз, Фирма, рынок и право, М., 2003
3. К. Менар, Экономика организаций, М., 2006
4. Статья в журнале. Непринцева Е., Фирма в рыночной экономике // РЭЖ, №2, 2011
5. Статья в журнале. Л.В.Сергиенко, Экономика и социогенетика // РИСК, №3, 2016
6. Статья в журнале Л.В.Сергиенко, Возникновение нового знания в хозяйственной практике // РИСК №1, 2016
7. Статья в журнале. Ф. Хайек, Конкуренция как продукт открытия // МЭиМО, №12, 2009
8. Статья в журнале. О.Хотяшева, Организационные формы управления инновационной деятельностью американских компаний // Проблемы теории и практики управления № 6, 2007
9. А.Е.Шаститко, Неинституциональная экономическая теория, М., 2008
10. Статья в журнале. П.Шеко, Механизм инновационной экономики, // Проблемы теории и практики менеджмента №2, 2009
11. Статья в журнале. По материалам статьи А.Дагаева, Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления, №5, 2009
12. По материалам: Donald G. Marguis, The Anatomy of Successful Innovation / Анатомия успешной инновации/ 2010-2011. Перевод, обработка А. Сенин.

About several issues of production process evolution in terms of modern sociogenetics

Sergienko L.V.

Financial University at the Government of Russian Federation

Subject. Commonly the economy determine how the science that studies socio - economic relations arising in the sphere of production. However, these relationships are formed and developed in the process of joint practical knowledge underlying the production carried out by actors who, in turn, belong to a particular socio – economic genotype, formed and functioning in the framework of the given public organization and to meet specific needs. Thus, the presence of genotypes is the result of the action of the laws inherent in human thinking and behaviour as such.

Goals. These circumstances require the need to clarify the subject of the economy. This work is devoted to it.

The specific content of each socially important needs and is of interest insofar as it defines and restricts the process of management and which, in turn, is the result of socio – economic genotype of human nature. Therefore, no natural properties of the goods (no species of practical knowledge), aimed at the satisfaction of needs, can't stop them to take a definite commodity form within the current socio – economic genotype environment functioning. And the work on their production becomes «natural» need any acting subject for any human community as a whole, providing them with the opportunity for our own sustenance and reproduction. Therefore, the relationship between the laws of the human mind and behavior and the formation and development on the basis of their production activities defines and restricts the process of cognition, the process of evolution of the entire community as a whole.

Methodology. The main methods used in the study are of analytical methods and comparative analysis of the studied social processes.

Results. The obtained results can serve as a basis of forecasting the direction and dynamics of socio – economic life of a business community at a particular stage of its operation.

Conclusions. The bases are formed and developed of production - the result of the action of the laws inherent in human thinking and behaviour as such.

Key words: sociogenetic, the new practical knowledge, socio – economic variability

References

1. Konovalov V., Innovative saga M., 2010
2. R. Coase, Firm, market and law, M., 2003
3. K. Menar, Economy of enterprises, M., 2009
4. Neprintseva E., Company within the market economy // REZH, №2, 2011
5. L.V. Sergienko, Economics and sociogenetics // RISK, 7. №3, 2016
6. L.V. Sergienko, The emergence of new knowledge in the business practices // RISK, №1, 2015
7. F. Hayer, Competition as a product of invention // MEIMO, №12, 2011
8. Hotyashcheva O., Organizational forms of government innovative activity of the American companies // Problems of the theory and practice of management № 6, 2007
9. A.E. Shastitko, Neo-institutional economic theory, M., 2008
10. Sheko P., Innovative economic mechanism // Problems of the theory and practice of management №2, 2009
11. On materials of article of A. Dagayev, Levers of innovative growth // Problem of the theory and practice of management, №5, 2009
12. On materials: Donald G. Marguis, The Anatomy of Successful Innovation 2010-2011. Translation and adaptation A. Senin.

Фиктивный капитал как продукт финансового капитала и самостоятельное явление современного капитализма

Динец Дарья Александровна

к.э.н., доцент, Иркутский государственный университет путей сообщения, dardinet@gmail.com

Актуальность темы определяется необходимостью систематизации ключевых характеристик фиктивного капитала как источника глобальной финансовой нестабильности и множества финансовых кризисов. Фиктивный капитал стал причиной возникновения и схлопывания множества финансовых пузырей на различных рынках и в различных географических сегментах. Масштабность и глубина негативных последствий таких финансовых пузырей определяют невозможность использования методов управления финансовым капиталом к регулированию фиктивного капитала. В статье обобщены взгляды многих российских и зарубежных ученых на природу фиктивного капитала. На основании синтеза основных положений выявлены системные свойства, отличающие фиктивный капитал от финансового. Среди таких свойств выделены цикл и принципы обращения, связь с процентной ставкой, инфляцией, банковским мультипликатором. Кроме того, показаны обратные причинно-следственные связи между доходностью, риском, ликвидностью и стоимостью фиктивного капитала. В результате обоснован вывод о том, что фиктивный капитал, будучи порожденным финансовым капиталом, тем не менее, имеет собственные характерные черты, прямо противоположные финансовому капиталу. Кроме того, установлено, что обратный переход из фиктивного в финансовый невозможен, а средства инвесторов через механизм рыночной ликвидности выводятся с рынка финансового капитала и не могут быть реинвестированы.

Ключевые слова: финансовый капитал, фиктивный капитал, капитализация, риски, доходность, ликвидность, процент, инфляция, банковский мультипликатор

Сложные системные проблемы развития национального и мирового хозяйства зачастую сопровождаются терминологическим нагромождением и множественностью подходов к объяснению механизмов, лежащих в основе тех или иных аспектов общественного воспроизводства. Это терминологическое и методологическое нагромождение сопровождается описанием процессов движения капитала как наиболее сложной и всеобъемлющей области экономической науки. Череда системных кризисов и паник на мировых рынках капитала обусловила переход теоретических и методологических построений в область анализа и оценки финансового капитала и его особой формы – фиктивного капитала. Причем, если методологические основы движения финансового капитала всесторонне освещены в научной литературе, то взаимосвязь и взаимозависимость финансового и фиктивного капитала остается дискуссионным вопросом. Точнее, дискуссионным становится вопрос перехода финансового капитала в фиктивную область, а, следовательно, и та роль, которая отводится фиктивному капиталу в процессе воспроизводства действительного капитала. По данному вопросу сформированы две основные точки зрения: первая состоит в позитивной роли фиктивного капитала, который выступает в качестве «высшей ступени развития и организации финансового капитала» и призван стимулировать экономический рост (Дж. Сорос [14], Г. Марковиц, У. Шарп [19], А.Б. Фельдман [18] К. Ермолаев [4] и т.д.); вторая точка зрения, основывающаяся на идеях К. Маркса, сводится к негативной роли фиктивного капитала в общественном воспроизводстве, такой капитал становится эквивалентен «ложной социальной стоимости», приводит к системным кризисам и возникает на фоне либерализации и дерегулирования рынков собственности, а также под влиянием чрезмерного кредитования (К. Маркс [9], Дж. М. Кейнс [6], Дж. Стиглиц [15], П. Кругман [7], Р. Гильфердинг [1], Д. Родрик [12], М. Льюис [8]). Вторая точка зрения представляется более обоснованной и подтвержденной теорией и рыночной динамикой, однако, на наш взгляд, нуждаются в актуализации и некотором упорядочении механизмы, лежащие в основе возникновения фиктивного капитала, в контексте влияния этих механизмов на развитие и схлопывание «финансовых пузырей» на рынках фиктивного капитала.

Для достижения названной цели обратимся к представленным в литературе отличиям фиктивного капитала от финансового. Во-первых, согласно теории Р. Гильфердинга, финансовый капитал образуется на стыке промышленного и банковского капитала, а в движении своем обслуживает действительный капитал. Схожую трактовку можно встретить и в работах К. Маркса, утверждающего, что товарный и денежный капитал являются формами действительного производительного капитала и опосредуются движением последнего. То есть, финансовый капитал представляет собой капитал обращения, необходимый для начала и завершения воспроизводственного оборота капитала. Основной особенностью в данном контексте, на наш взгляд, следует считать то обстоятельство, что финансовый капитал может быть производительно размещен в промышленный капитал, а также, что немаловажно, может быть идентифицирован как самовозросшая стоимость «на выходе» цикла обращения капитала. Иными словами, финансовый капитал реально инвестируется и может быть реально извлечен инвестором, либо реинвестирован в следующий воспроизводственный цикл. Исходя из этого нами не принимается трактовка фиктивного капитала как всех выпущенных ценных бумаг, обязательств и титулов собственности, поскольку до тех пор, пока финансовые ресурсы могут быть реинвестированы в производство, ни о какой фиктивности опосредующих этот процесс экономических отношений речи идти не может.

В данном контексте следует упомянуть подход к экспликации фиктивного капитала, предложенный Н.Н. Дмитриевой, и основанный на том, что при системной замене «товара» на «актив» возникает фиктивный капитал [2]: товар является носителем сто-

имости, тогда как актив является носителем дохода и иных экономических выгод. То есть, если денежный запас инвестируется с целью получения прибавочной стоимости, даже если это процесс реализуется через финансовые рынки, то капитал не может считаться фиктивным, если же основная цель состоит в получении дохода на размещение денежных средств, то этот процесс считается оторванным от воспроизводственного механизма, а, следовательно, образованный таким образом капитал можно считать фиктивным.

Говоря о стоимости как обязательном атрибуте действительного капитала часто сопоставляют теории предельной полезности и трудовую теорию стоимости: цена любого товара должна определяться либо издержками на его создание, либо предельной полезностью его потребления [9, 16]. Если же капитал, выступающий в форме товара, имеет цену, которая определяется лишь капитализацией будущих доходов, то есть, в терминах К. Маркса, «она всего лишь капитализированный доход на несуществующий капитал при заданной процентной ставке. Первичен не создающий стоимость капитал, а фиктивные доходы, которые формируют капитал», то такой процесс образования капитальной стоимости есть лишь воплощение информационной составляющей о деятельности эмитента, поскольку даже те доходы, которые используются для оценки капитализации, на момент проведения оценки лишь прогнозируемы на основании фундаментальных факторов деятельности эмитента. В итоге нами выявлено еще одно свойство фиктивного капитала, отличающее его от финансового – если речь идет о фиктивном капитале, то капитализируется по факту информация или ожидания будущих доходов, что в целом соответствует переходу от концепции «стоимости товара» к концепции «стоимости ожиданий» [2, 3, 11].

Разумеется, при указании на информационную составляющую капитализации, необходимо упомянуть и гипотезу об информационной эффективности рынка [17]. Если фундаментальные факторы не оказывают существенного влияния на динамику стоимости фондов, которые подчиняются лишь вновь поступающей на рынок информации, то принято говорить об информационной эффективности финансового рынка. На наш взгляд, чем сильнее информационная эффективность, тем больше уровень фиктивного капитала в общем объеме обращающих

ся финансовых инструментов. Действительно, если капитализируются лишь ожидания будущих доходов, это может означать полный отрыв фондовой стоимости от оборота действительного капитала. И это подводит нас к расширению сферы фиктивности рынков от финансового к иным биржевым и внебиржевым рынкам: если цена на тот или иной товар определяется путем соотношения спроса и предложения на ожидаемую доходность, то такой товар становится активом, который обеспечивает обращение фиктивного капитала, то есть, стоимость такого актива никак не влияет на объемы фиктивного капитала рынка этого актива. На сегодняшний день к рынкам указанного типа можно отнести валютный рынок, рынок недвижимости, земельный рынок, рынок металлов и драгоценных камней (камней в меньшей степени, поскольку предельные затраты в данном сегменте оказывают более существенное влияние на цену), рынок сырьевых товаров, некоторые сельскохозяйственные рынки, рынки «политической ренты».

Следует далее сказать об особом месте рентного ценообразования в формировании фиктивных капиталов. Так, по мнению К.Н. Ермолаева, «фиктивный капитал реально не функционирует, не имеет вещественной формы, возникает на основе монополизации рентапродуцирующего ресурса, в результате которой генерируются постоянные рентные доходы, являющиеся ложной социальной стоимостью».

Разновидности фиктивного капитала:

- природно-ресурсный,
 - экономический (интеллектуальный, информационный, финансовый, организационно-управленческий, инновационный
 - неэкономический (политический и статусно-административный)» [3].
- О монополии в рентных отраслях как о первопричине возникновения фиктивного капитала говорил и К. Маркс, называя причиной избытка рыночной цены над действительной стоимостью товара монополизацию рентапродуцирующих ресурсов; и В.И. Ленин, говоря о концентрации и монополизации банковского сектора в том же контексте; и Р. Гильфердинг, говоря о необходимости концентрации капитала для реализации крупных проектов. Можно привести слова проф. В.А. Мещерова о влиянии монополии в рентных отраслях на развитие фиктивного капитала: «Монополизация любого ресурса ведет к переоценке его значимо-

сти и за счет этого порождает дополнительные доходы (ренту). Одновременно происходит реальная рыночная переоценка монополизируемого ресурса. В рамках рынка купля такого ресурса (например, рентных земельных ресурсов) означает приобретение фиктивного капитала. На этой основе формируется кругооборот фиктивного капитала» [10].

Более того, современный этап развития фиктивного капитала, характеризующийся его полным отрывом от действительной стоимости, имеет собственные черты в рамках принятия гипотезы об информационной эффективности – можно сказать, что оборот фиктивного капитала во многом определяется монополией на информацию и политическое влияние (политическую ренту) – чем выше возможности по управлению информационными ресурсами и лоббированию интересов, тем меньше ограничений на установление цен, никак не связанных со стоимостью тех или иных активов. В итоге капитализируется уже не столько информация о будущих доходах, сколько информация о будущих возможностях оказания влияния на политику: спасение и поддержка системно значимых банков, поддержка экспортеров девальвацией национальной валюты, прямые политические преференции тем или иным производителям, госконтракты и т.д. Причем, такая ситуация характерна не только для развивающихся экономик, но и для развитых стран, попавших в ловушки либерализации рынков [7].

Следующей характерной для фиктивного капитала чертой являются риски, намного превышающие риски обращения финансового капитала. По мнению К.Р. Салиева, для фиктивного капитала характерно то, что принимаемые агентами риски (в терминах возможного ущерба) намного превышают уровень богатства указанных агентов [13]. Существует также мнение, что одной из причин возникновения фиктивного капитала стала необходимость преобразования неопределенности в риск, поскольку неопределенность является имманентной характеристикой капитала, а риск может быть диверсифицирован и продан. Эту идею можно встретить в работах К.Н. Ермолаева, ссылающегося на К. Эрроу: «Предложенное К. Эрроу деление финансовых рынков на полные и неполные (полный – имеет весь набор финансовых инструментов для работы с любым из возникающих рисков, информационно эффективен, поскольку имеет представление о всех рисках и инструментах борьбы с

ними), дополняют понятия неопределенности и риска. Риск — это управляемая неопределенность, когда уже предвидится результат, имеется механизм его минимизации. Эта идея Эрроу объясняет возникновение инструментов регулирования рисков и развитие их многообразия как тенденции перехода от неполного рынка к полному. В этих условиях происходит процесс перенесения ответственности за управление рисками на микроуровень — уровень фирмы, которой необходимы инструменты диверсифицирования индивидуальных инвестиционных рисков» [4]. В цитируемом фрагменте явно прослеживается подход к рынку фиктивного капитала как высшей форме организации финансового капитала, способной минимизировать риски для рынка в целом путем рассредоточения его на множество частных фиктивных капиталов. Ипотечный кризис в США, однако, опровергает положение о встроенном стабилизирующем эффекте деривативов в вопросе управления рисками [8], в явном виде указывая на деструктивную роль данной фиктивной надстройки к рынку финансового капитала.

Кроме того, роль распределения рисков (хеджирования, диверсификации, страхования и т.д.) в фиктивизации финансового капитала, на наш взгляд, не ограничивается влиянием все возрастающего рынка производных инструментов, фиктивных по своей природе. Более фундаментальная проблема лежит в принятой большинством мировых инвесторов теории портфеля Г. Марковица [19]. По мере все большей диверсификации портфелей институциональных и крупных частных инвесторов, финансовый капитал (на той стадии, пока он еще является «представителем действительного капитала») теряет свою «специализацию». В хорошо диверсифицированном портфеле, минимизирующем несистематические риски, капитал абстрактен, причем, чем выше уровень диверсификации, тем, соответственно, выше и степень абстракции. Финансовый капитал не может быть абстрактным — он воплощает в себе конкретные производственные мощности, конкретные производительные отношения, он может быть реинвестирован в развитие данных отношений. Фиктивный абстрактный капитал имеет собственное хождение и ни при каких обстоятельствах не будет возвращен в данную конкретную отрасль капиталистического производства. Он будет размещен в другие абстрактные капиталы с целью дальнейшей диверсификации пор-

тфеля и минимизации несистематических рисков портфеля данного инвестора. При этом систематический риск складывается в фиктивную по своей природе ставку процента через бета-коэффициенты, рассчитанные для портфелей таких же абстрактных капиталов. В итоге система приобретает черты финансовой пирамиды — требование диверсификации увеличивает число абстрактных капиталов, обращающихся на рынке, рост уровня абстракции сглаживает расчетные значения бета-коэффициентов, это приводит к снижению процентных ставок, что еще более увеличивает капитализацию фондового рынка и снижает возможности «переиграть» такой рынок, что, в свою очередь, приводит к появлению новых эмитентов, бумаги которых инвесторами используются для большей диверсификации портфеля и получения спекулятивных доходов.

С другой стороны, существует огромный класс инвесторов, ориентированных не столько на финансовый результат, сколько на возможности удачной спекулятивной игры на волатильности цен на инструменты фиктивного капитала. Применительно к таким операциям можно употребить словосочетание «фиктивный капитал второго порядка», поскольку их основная цель состоит в том, чтобы переиграть рынок, выраженный в фондовых индексах, которые, как было показано выше, базируются на фиктивных оценках процентной ставки и дохода в рамках модели оценки капитальных активов. Вторичность инструментов хеджирования как их сущностная характеристика признается всеми без исключения авторами в качестве признака фиктивности, однако, на наш взгляд, проблема усугубляется преимущественными стратегиями институциональных инвесторов в операциях с производными. Общеизвестны и общеприняты стратегии операций с производными, формирующие дельта-гамма-лямбда-нейтральные инвестиционные портфели. Иными словами, инвесторы в большинстве своем приобретают такой набор деривативов, который обеспечивает независимость выигрыша инвестора от изменения цены базисного актива. То есть, такие комбинации позволяют грамотным инвесторам получить доходы независимо от изменения цены базисного актива. При этом очевиден тот факт, что все инвесторы, применяющие такую стратегию, не могут одновременно получить доходы, следовательно, схемы работают только до тех пор, пока рынок соответствующего инструмента (даже не

базисного актива!) остается в достаточной степени ликвидным.

Это подводит нас к следующей специфической черте фиктивного капитала — его полной зависимости от ликвидности соответствующего рынка. Ликвидность финансового капитала зависит от того, насколько быстро воспроизводится физический капитал, движение которого он опосредует, что же касается фиктивного капитала, то для него значение имеет лишь то, какой объем сделки может выдержать рынок данного актива без резкого колебания цен. Критическая важность данного вопроса объясняется двумя причинами:

1. в классической работе К. Маркса сказано, что при схлопывании пузыря на финансовом рынке, то есть, при резком сокращении рыночной стоимости финансовых активов, реальное богатство агентов не изменяется и остается равным стоимости производительного капитала. Такая позиция, вероятно, справедлива для кризисов перепроизводства, но кризисы последних лет характеризуются непропорционально резким снижением уровня богатства. Существуют попытки объяснения этого явления термином «антипузырь» [5], однако, на наш взгляд, причина кроется не только в рыночной волатильности, которая выходит из-под контроля;

2. механизмы ценообразования на рынках фиктивного капитала не имеют встроенного эластичного инфляционного механизма выхода из кризиса. Несмотря на то, что инфляция может стать довольно дорогим способом достижения экономического роста, она, тем не менее, позволяет повышать в краткосрочном периоде отдачу от вложенного капитала, тем самым несколько снижая последствия иных экономических шоков. Следует заметить, что кризисы последних лет в большинстве своем происходят на фоне низкой инфляции, то есть, экономика не реагирует естественным образом на сжатие капитала. Ликвидность как основной параметр функционирования рынков фиктивного капитала сокращает возможности такого снятия рыночного перегрева;

3. существует масса «побочных эффектов», вносимых глобализацией на локальные рынки фиктивного капитала. Операции с «горячими деньгами» не подчиняются базовым законам экономики и усугубляют возникшие на локальных рынках кризисы фиктивного капитала. В первую очередь, к таким эффектам можно отнести репатриацию капиталов, а также следующую за этим девальвацию.

Развитие перечисленных механизмов и их практическая реализация отчасти объясняются отходом многих стран от политической экономии в сторону экономикс, чрезмерной либерализацией рынков, приводящей к тому, что рынок сам становится базовым императивом, а не элементом инфраструктуры общественного воспроизводства капитала.

Итак, дальнейшая задача состоит в том, чтобы попытаться дать объяснение тому, как фиктивизация денежного обращения на глобальном уровне привела к вытеснению базовых принципов общественного воспроизводства капитала.

Во-первых, на финансовом рынке дисбалансы между спросом и предложением капитала выражаются в изменении соотношения между процентом и предельной эффективностью капитала, которые влияют на динамику сбережений и инвестиций [6]. На рынке фиктивного капитала такие дисбалансы приводят к формированию спреда между ценой спроса и ценой предложения на данный актив, то есть, в конечном счете, на ликвидность рынка данного актива. На ликвидном рынке фиктивного актива цены не эластичны по доходу, они зависят только от информации о настроении инвесторов. Ликвидность рынка фиктивного капитала поглощает финансовый капитал, попавший на него, и тем самым не позволяет корректировать процента или инфляционным процессам (если речь идет о товарном рынке) обеспечивать эластичность цен активов по доходам.

В тот момент, когда спред становится отрицательным, то есть, все меньше сделок с активом совершается по рыночным ценам данного актива, ликвидность уходит с данного рынка, в результате чего возникший пузырь схлопывается, а инвесторы теряют всю стоимость вложенного финансового капитала, при этом ущерб может превысить начальные вложения, особенно, если использовался финансовый рычаг. К.Р. Салиев таким образом описывает механизм изъятия капитала за счет снижения ликвидности: «Существовало несколько причин, посредством которых эффект от резкого обесценения фиктивного капитала начал незамедлительно сказываться на всей экономике США. Во-первых, резкое падение стоимости ценных бумаг привело к падению ликвидности банковской системы, так как значительная доля ликвидных средств банков приходилась именно на акции и облигации. Проблема ликвидности усугубилась паникой среди част-

ных вкладчиков... существенное снижение ликвидности банковской системы вкупе со значительным обесценением размещенных на фондовом рынке активов привело к неплатежеспособности целого ряда банков и к финансовой дестабилизации страны... Во-вторых, падение стоимости акций в перспективе означало для их владельцев потерю возможности привлекать через продажу и дополнительную эмиссию акций необходимые капиталы для дальнейшего развития и вынуждало сокращать издержки, свертывать или приостанавливать инвестиционные проекты, уменьшать объемы производства ввиду возможных сложностей при ее сбыте... В-третьих, потребительские расходы сократились в связи с необходимостью пополнения маржи по приобретенным в кредит акциям... По мере сужения внутреннего потребительского рынка посредством обратного мультипликативного эффекта кризис распространился сначала на отрасли, производящие средства производства, строительство, машиностроение и в конечном счете на всю экономику» [13]. В связи с этим объяснением повторно возникает вопрос, почему ликвидность, вышедшая на финансовом рынке, не привела к росту инфляции спроса и не простимулировала производителей к расширению производства с тем, чтобы стабилизировать ситуацию через реинвестирование финансового капитала. Ответ, очевидно, должен состоять в том, что ликвидность не попала на потребительские рынки, а оказалась в руках тех спекулянтов, которые инициировали схлопывание пузыря фиктивного капитала.

Помимо данного выше объяснения столь пагубного воздействия кризиса на экономику представляется необходимым описание механизма изъятия финансового капитала без непосредственного участия банковской системы. Мы полагаем, что закредиванность экономики и глобальные риски банковской системы, безусловно, способствуют распространению последствий лопнувшего пузыря, но, все же, не объясняют его полностью.

Для объяснения причин того, что происходит при потере рынком фиктивного актива ликвидности, обратимся к базовой доходной модели оценки рыночной капитализации. В ее основе лежит оценка свободного денежного потока, который в самом общем виде складывается из прибыли и амортизации за минусом прироста чистого оборотного (работающего) капитала (о влиянии креди-

та и стоимости инвестиций сказано много, поэтому мы используем базовую операционную модель). То есть, компания, которая стремится повысить свою капитализацию, должна предпринимать усилия к увеличению прибыли и амортизации и формировать отрицательный оборотный капитал, наращивая текущие заимствования. Очевидно, что невозможно одновременно достичь всех указанных условий: амортизация прямо влияет на сокращение прибыли, дефицит оборотного капитала не позволяет наращивать объемные показатели, а процентные краткосрочные обязательства несут финансовые издержки, которые сокращают прибыль.

Тем не менее, любая компания выбирает приемлемую для себя комбинацию источников свободного денежного потока. Если эта комбинация позволяет получать стабильный свободный денежный поток, то капитализация также будет стабильной, обеспечивая и стабильность коэффициента бета, наращивая зависимость от динамики рынка в целом. Далее, если происходит вывод ликвидности с данного рынка, компания оказывается в ситуации невозможности реновации основных фондов, поскольку все амортизационные отчисления «потрачены» вместе со свободным денежным потоком, обслуживающим потребление и благосостояние стейкхолдеров, а оборотный капитал (чаще всего, отрицательный) недостаточен для воспроизводства промышленного цикла, а также для погашения текущих обязательств.

Ушедшая с рынка ликвидность, несмотря на фиктивность в терминах капитала, физически представляет собой денежные средства. Поскольку эти денежные средства абсорбировали размещенный ранее финансовый капитал, у эмитентов нет оснований полагать, что они могут быть реинвестированы. Если же для обслуживания требований первичных собственников капитала компания использовала свободный денежный поток в части амортизации и отрицательного работающего капитала, то эти средства также поглощены фиктивным капиталом, в результате чего у эмитента не остается ресурсов для восстановления основных фондов и пополнения оборотных активов. На соответствующую величину сокращается общий уровень спроса на рынках факторов производства, что приводит к стагнации во всех смежных отраслях. При этом падение капитализации не позволяет привлечь новые ресурсы с использованием финансовых рынков.

Таблица 1
Сравнительная характеристика финансового и фиктивного капитала

Параметр	Характеристика финансового капитала	Характеристика фиктивного капитала
Цикл обращения	Инвестирование в производство – распределение прибыли – реинвестирование	Многочисленные обращения на вторичных рынках – обналичивание
Возможности реинвестирования	Присутствуют	Отсутствуют
Специализация	Высокий уровень специализации	Полностью абстрактен и хорошо диверсифицирован
Отношение к действительной стоимости	Зависит от движения стоимости	Не зависит от действительной стоимости
Номинал	Балансовая стоимость соответствующего имущества	Рыночная стоимость, рыночные индексы
Связь с процентом	Предложение финансового капитала влияет на ставку процента	Процент влияет на капитализацию. Процент также фиктивен, поскольку определяется на основе средних показателей по рынку и фиктивных бета-коэффициентов
Связь с инфляцией	Влияет на инфляцию, поскольку существует эластичность цен по доходам, а процент не фиктивен	Может повлиять на инфляцию только через банковский мультипликатор, если монополизированная банковская система принимает активное участие в кредитовании сделок с фиктивным капиталом, либо если банковские активы также фиктивны
Доходность капитала	Определяется рентабельностью инвестиций	Определяется дивидендами и капитализацией, которая зависит от денежного потока эмитента
Риск / неопределенность капитала	Существует неопределенность при реализации проекта, чаще всего, неопределенность в уровне спроса на продукт проекта	Неопределенность трансформируется в риск, который можно продать, диверсифицировать, хеджировать. Риски связаны с относительным изменением стоимости самого финансового актива, а не с рынком готовой продукции эмитента
Ликвидность капитала	Определяется скоростью обращения капитала	Определяется возможностью совершать сделки любого объема по «рыночным» ценам
Преимущественный тип кризиса	Кризис перепроизводства	Схлопывание финансового пузыря при уходе ликвидности

Если при этом было использовано рычаговое финансирование, то эффект усугубляется необходимостью выплаты процентов и основной суммы долга. Кроме того, при попадании в такую ситуацию компании применяют меры антикризисного регулирования, в первую очередь оказывающие негативное влияние на занятость и оплату труда, что приводит к снижению уровня платежеспособного спроса в целом.

Все это усугубляется внешними дополнительными эффектами в виде репатриации капиталов, адресной правительственной поддержки, игнорирующей нужды реального хозяйства, девальвации и высокой подавленной инфляции.

Описанные процессы позволяют сделать вывод о том, что фиктивность капитала – это атрибут лишь его обращения, изначально инвестируются реальные ресурсы, как и при схлопывании пузыря выводится ликвидность, которая в конечном счете может быть обналичена. Если при этом прибыль, амортизация и оборотный капитал расходуются на обслуживание привлеченных ресурсов, на слияния и поглощения с целью роста капитализации, на другие фиктивные активы с целью диверсификации портфеля доходных инструментов, то, в конечном счете, это приводит к распространению кризиса на все смежные отрасли, даже не вовлеченные в процесс оборота фиктивного капитала.

Для систематизации представленных рассуждений обобщим их основные выводы в таблице 1.

Позитивная роль, отведенная в данном исследовании финансовому капиталу, не означает, что мы отрицаем связь и зависимость финансового и фиктивного капитала. Разумеется, финансовый капитал является источником возникновения фиктивного капитала, низкая производительность финансового капитала, опосредованная низкими темпами экономического роста, толкает рынки на фиктивизацию, на сообщение финансовым активам самостоятельного движения и самостоятельной роли в формировании доходов рыночных агентов. Поэтому, несмотря на все проблемы чрезмерной либерализации финансовых рынков и их встроенные пороки, экономическое развитие может и должно обуславливаться развитием производительных отношений общества, а не только строгой дисциплиной участников финансового рынка.

Литература

1. Гильдерфинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капита-

лизма. – М.: Либроком, 2011 г. – 480 с.

2. Дмитриева Н.Н. Закономерности эволюции фиктивного капитала в воспроизводственном механизме рынка. – дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2010.

3. Ермолаев К.Н. Титульный капитал: методология, теория и практика: дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Самара, 2014 г.

4. Ермолаев К.Н. Фиктивный капитал как элемент финансового капитала. – Самара: Ас Гард, 2008 (Самара: Типография), 193 с.

5. Кей Дж. Финансовая физика антипузыря. – URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=16581>

6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: ОЛИМП-бизнес, 2011

7. Кругман П. Выход из кризиса есть! – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.

8. Льюис М. Большая игра на понижение. Тайные пружины финансовой катастрофы. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 280 с.

9. Маркс К. Капитал II том. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital2/>

10. Мещеров В.А. Действительный и фиктивный капитал: механизм взаимодействия // Вестник СФЭИ № 4 (16), 2012 г. – с. 4 – 10.

11. Проскуряков А.А. Фиктивный капитал, его природа и роль в экономической жизни. – дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2002.

12. Родрик Д. Парадокс глобализации. Демократия и будущее мировой экономики. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 576 с.

13. Салиев К.Р. Фиктивный капитал в системе антициклического регулирования экономики. – Казань: Изд-во Отечество, 2010. – 128 с.

14. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVI, 262 с.

15. Стиглиц Дж.Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 стр.

16. Уэрта де Сото Хесус Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.

17. Фама Ю. Прогнозирование дохода и заработков» (Forecasting Profitability and Earnings, 2000, в соавторстве с

К.Френчем). – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/uch/19>

18. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: Учебник. – Финансы и статистика, 2003. – 304 с.

19. Шарп У.Ф. и др. Инвестиции: учебник. – М.: Инфра-М, 2004.

Fictive capital as a product of financial capital and independent phenomenon of contemporary capitalism

Dinets D.A.

Irkutsk state railway university

Actuality of this research is determined by necessity of fictive capital's characteristics systematization because it was an origin of global financial non-stability and the reason of many financial crises. Fictive capital was the reason of emergence and collapse of financial bubbles at many markets in different regions. The scope and depth of negative effects generated by fictive capital had defined an inability to used management methods of financial capital to regulation of fictive capital. It was identified a system properties of fictive and financial capital by synthesis of main scientist researches. These properties were cycle and principles of regeneration, interrelation with percent rate, inflation and banc multiplier. Besides it has been shown feedbacks in revenue, risk, liquidity and cost of fictive capital. The main conclusion was fictive capital has been generated by financial capital but it had own immanent characteristics which had opposed financial capital. Moreover, it has been revealed that the reverse transition was impossible, because the mechanism of market liquidity has led away financial resources from fictive capital market

Key words: financial capital, fictive capital, capitalization, risks, revenue, liquidity, percent rates, inflation, bank multiplier.

References

- Hilderfing R. Financial Capital. The newest phase in the development of capitalism. – М.: Librocom, 2011 – 480 with.
- Dmitrieva N.N. The patterns of the evolution of fictitious capital in the reproduction mechanism of the market. – Diss. For the degree of candidate of economic sciences. – Krasnodar, 2010.
- Ermolaev K.N. Title capital: methodology, theory and practice: diss. For the degree of Doctor of Economic Sciences. – Samara, 2014.
- Ermolaev K.N. Fictitious capital as an element of financial capital. – Samara: As Gard, 2008 (Samara: Printing House), 193 p.
- Kay J. Financial physics of the anti-bubble. – URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=16581>
- Keynes JM The general theory of employment, interest and money. Favorites. – М.: OLYMPUS BUSINESS, 2011
- Krugman P. The way out of the crisis

is! – М.: Azbuka Biznes, Azbuka-Atticus, 2013. – 320 p.

8. Lewis M. A great game for a fall. The secret springs of the financial catastrophe. – М.: Alpina Publisher, 2015. – 280 p.

9. Marx K. Capital II volume. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital2/>

10. Meshchero V.A. Real and Fictitious Capital: the Mechanism of Interaction // Vestnik SPEI No. 4 (16), 2012 – p. 4 – 10.

11. Proskuryakov AA Fictitious capital, its nature and role in economic life. – Diss. For the degree of candidate of economic sciences. – Moscow, 2002.

12. Rodrik D. Paradox of Globalization. Democracy and the future of the world economy. – М.: Publishing house of Gaidar Institute, 2014. – 576 p.

13. Saliev K.R. Fictitious capital in the system of countercyclical regulation of the economy. – Kazan: Publishing House of the Fatherland, 2010. – 128 pp.

14. Soros J. The crisis of world capitalism. Open society in danger. Trans. With English. – Moscow: INFRA-M, 1999. – XXVI, 262 p.

15. Stiglitz J.Yu. Globalization: disturbing trends / Trans. With English. G.G. Pirogov. М.: National Social Science Foundation, 2003. – 304 p.

16. Huerta de Soto Jesús Money, bank credit and economic cycles / Jesús Huerta de Soto; Trans. With English. Ed. A.V. Kuryaev. – Chelyabinsk: Social life, 2008. – 663 p.

17. Fama Y. Forecasting Profitability and Earnings (2000, co-authored with C.French). – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/uch/19>

18. A Feldman. Derived financial and commodity tools: Textbook. – Finance and Statistics, 2003. – 304 p.

19. Sharp U.F. Investments: a textbook. – М.: Infra-M, 2004.

Современные проблемы развития теории международной конкуренции

Карсанова Элина Эрнестовна
аспирант, МГИМО (У) МИД,
leoelina@msn.com

В настоящее время изменение границ рынков осуществляется все более быстрыми темпами, определить конкретные цели конкуренции становится все сложнее, в связи с чем лидирующее положение компаний становится временным и требует постоянной работы по преобразованию деятельности предприятий. Таким образом, стратегии, основанные на сокращении издержек и увеличении производительности труда, дают лишь краткосрочный эффект и должны сочетаться со стратегиями, направленными на создание инновационных продуктов, новых систем управления, позволяющих компаниям оказываться в уникальном положении среди конкурентов.

Ключевые слова: международная конкуренция, ТНК, стратегия развития, издержки, производительность труда

В настоящее время изменение границ рынков осуществляется все более быстрыми темпами, определить конкретные цели конкуренции становится все сложнее, в связи с чем лидирующее положение компаний становится временным и требует постоянной работы по преобразованию деятельности предприятий.

Существует два основных взгляда при анализе связи между стратегическими действиями компаний и структурой отрасли, в которой компании ведут конкурентную борьбу: структуралистский и реконструкционистский.

Структуралистский взгляд на стратегию берет свое начало из экономики промышленной организации. Структуралистическая школа экономики промышленного предприятия основывается на парадигме Джо. С. Бейна «структура – поведение – эффективность работы». Используя межотраслевую эмпирическую структуру, Бейн сконцентрировался в основном на влиянии структуры на эффективность. Данная парадигма предполагает произвольный переход от рыночной структуры к поведению и эффективности работы.¹ Рыночная структура, создаваемая условиями предложения и спроса, обуславливает поведение покупателей и продавцов, что, в свою очередь, определяет итоговую эффективность работы. Ф.М. Шерер развивает мысль Бейна и стремится вычислить традиционный путь от «структуры» к «эффективности работы», используя «поведение» в качестве промежуточной переменной. Изменения во всей системе происходят под воздействием факторов, являющихся внешними по отношению к рыночной структуре, – таких, как глобальные изменения базовых экономических условий и технологические прорывы.²

Реконструкционистский взгляд на стратегию основан на теории эндогенного роста. Данная теория сформировалась в результате наблюдений Джозефа А. Шумпетера, обнаружившего, что силы, изменяющие структуру экономики и ситуацию в отрасли, возникают в системе. По мнению Шумпетера инновация может быть эндогенной и основным ее источником является креативный предприниматель. Однако согласно этой теории инновация является продуктом творческой мысли предпринимателя и не может быть воспроизводима другими предпринимателями.

В свою очередь более поздняя, так называемая новая теория роста доказывает, что инновация может воспроизводиться эндогенным образом через понимание шаблонов и рецептов, лежащих в основе инновации. Суть этого теоретического подхода заключается в том, что он отделяет рецепт инновации – или шаблон лежащих в его основе знаний и идей – от творческих способностей лишь одного предпринимателя, и, таким образом открывается путь для систематического воспроизведения инновации.

Два взгляда – структуралистский и реконструкционистский – по-разному оказывают влияние на стратегические действия компании, осуществляемые для достижения преимуществ в конкурентной борьбе на рынке. Структуралистский взгляд, в основе которого лежит идея о влиянии окружающей среды, зачастую фокусируется на стратегическом мышлении, основанном на конкуренции. При данном подходе рыночная структура воспринимается как должное, а компании, конкурирующие на данном рынке, выстраивают защиту перед конкурентами, по сути находясь в равных условиях на имеющемся рыночном пространстве. Для достижения преимуществ над конкурентами компании оценивают деятельность конкурента и осуществляют попытку сделать то же самое лучше. Поскольку рынок является ограниченным, одна компания достигает преимуществ за счет ухудшения ситуации у остальных участников рынка.

При реконструкционистском взгляде стратегическая задача значительно отличается. Приверженцы данной теории осознают, что структура и рыночные границы существуют лишь в сознании управленцев, придерживающихся этих взглядов. Таким образом, существующие рыночные структуры не являются ограничивающим фактором для дальнейшего роста и повышения прибыли компании. Реконструкционисты осознают наличие спроса, еще не определенного и практически не удовлетворенного. Суть проблемы в том, как данный спрос вызвать. Это требует переключения внимания

с предложения на спрос, с конкуренции на инновацию ценности — то есть на создание инновационной ценности с целью создания нового спроса.³

При реконструкционистском подходе отсутствуют привлекательные или непривлекательные отрасли, так как на уровень их привлекательности можно повлиять путем сознательных усилий компании, направленной на реконструкцию. В процессе реконструкции изменяется рыночная структура, а также сложившиеся правила игры. Таким образом, конкуренция при существующих условиях утрачивает силу. Стимулируя спрос, стратегия инновации ценности расширяет существующие рынки и создает новые. Ее приверженцы достигают резкого увеличения ценности путем создания нового богатства, а не традиционным образом, — за счет конкурентов.

Фундаментальный вклад в развитие теории конкуренции и разработку конкурентных стратегий внес М. Портер. В результате исследований в течение 80-90-х годов автором была разработана теория пяти конкурентных сил, так называемый ромб Портера, а также три основные конкурентные стратегии, которые могут использоваться компаниями для осуществления успешной деятельности с целью сохранения наиболее благоприятных позиций в отрасли.

По мнению М. Портера, состояние конкуренции в отрасли зависит от пяти основных конкурентных сил: внутриотраслевая конкуренция, угроза со стороны потенциальных конкурентов, наличие продуктов-заменителей, рыночная сила поставщиков и потребителей. Совокупное воздействие этих сил определяет конечный потенциал прибыльности в отрасли, измеряемый как долгосрочный показатель прибыли на инвестированный капитал.

Таким образом, задачей конкурентной стратегии предприятия является поиск такой позиции в отрасли, которая позволит ему наилучшим образом защитить себя от вышеописанных конкурентных сил или воздействовать на них с выгодой для себя⁴. Компании необходимо погрузиться в сущность явлений, порождающих конкурентные силы, и проанализировать истоки каждого из них. Знание основных исходных точек конкурентного давления позволяет понять решающие преимущества и слабые стороны компании, стимулирует позиционирование в отрасли, указывает на те сферы, в которых стратегические изменения могут дать наибольший эффект и где от-

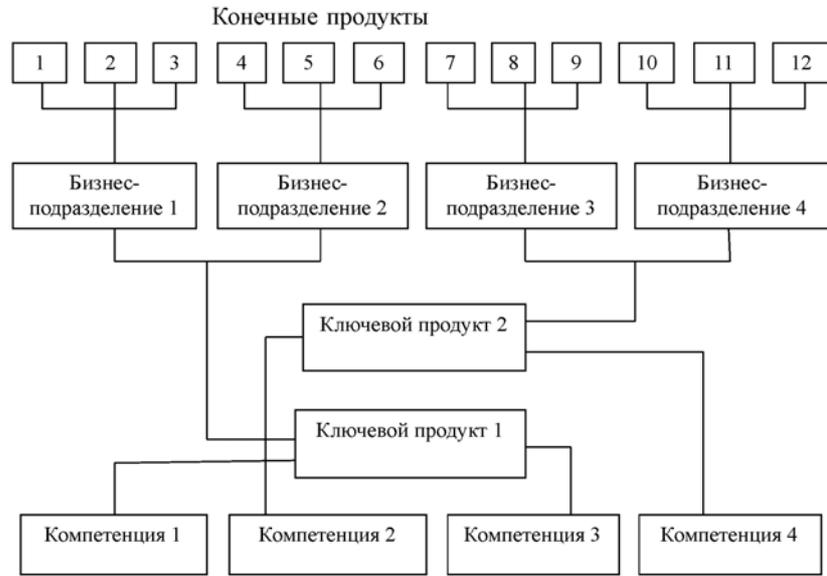


Рис. 1. Компетенции как корни конкурентоспособности корпорации
 Источник: Prahalad С. К., Hamel G. *The Core Competence of the Corporation* / С. К. Prahalad , G. Hamel // *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. N3. P. 85.

раслевые тенденции способны с наибольшей силой проявить себя в качестве возможностей и угроз⁵.

Для принятия наступательных или оборонительных мер, направленных на создание прочной позиции компании в отрасли, М. Портер выделяет три внутренне согласованных варианта базовой стратегии: абсолютное лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование. Данные стратегии разработаны для создания компанией устойчивой позиции на длительный срок и достижения превосходства над конкурентами в отрасли. В редких случаях компания может успешно применять более одной стратегии одновременно.

М. Портер также утверждает, что успешность компании зависит как от понимания структуры отрасли и конкурентной позиции, так и от внутренних компетенций предприятия. Таким образом, важно сочетание изучения как внешних по отношению к компании факторов, так и внутренних.

Разработанная А.М. Бранденбургер и Б.Дж. Нейлбафф теория соконкуренции предполагает уход от постоянного соперничества с другими участниками отрасли и предлагает использовать сотрудничество для достижения синергетического эффекта и получения положительного эффекта сразу несколькими участниками рынка. Таким образом, основанная на теории игр концепция разработки стратегии предполагает, что компании при ведении конкурентной борьбы могут до-

бываться не только положения «выиграл — проиграл», но и ситуации, при которой расклад выглядит привлекательно для обеих сторон: выиграл — выиграл.

Важный вклад в теорию развития конкуренции внесли работы К.К. Прахалада и Г. Хамела. Их теория ключевых компетенций компании в качестве основных источников конкурентоспособности предприятия изменила подход к феномену конкуренции. Главными факторами конкурентоспособности становятся внутренние факторы компании, а не внешние по отношению к ней факторы, присущие всей отрасли. Фирма приобретает возможность самостоятельно влиять на свои позиции в отрасли за счет преобразований внутри компании, которые подконтрольны компании, вместо того чтобы быть ведомой и зависимой от внешних факторов, одинаковых для всех участников рынка. В своих исследованиях в 90-е гг. вышеуказанные авторы сместили акцент с понимания фирмы как портфеля бизнесов на ее концепцию как портфеля компетенций, доказывая, что ключевые компетенции являются центральным активом компании в достижении конкурентных преимуществ.

В 1980-е гг. повышение эффективности предприятия достигалось главным образом за счет реструктуризации и организационной перестройки корпораций, а также устранения лишних уровней их внутренних иерархий. В результате такого рода действий компании осуществляли оптимизацию собственных ресур-

сов за счет их сокращения. Таким образом, доходность предприятий повышалась не за счет роста прибыли, которая оставалась прежней, а за счет сокращения издержек.

Напротив, в 1990-е гг. повышение эффективности предприятия начинает рассматриваться как результат умения идентифицировать, культивировать и вводить в эксплуатацию ключевые компетенции, обеспечивающие рост бизнеса. Такие действия высших менеджеров компаний позволяют увеличить доходность за счет расширения деятельности предприятия, а не оптимизации ресурсов при неизменной доле на рынке.

При этом концепция ключевых компетенций предполагает наличие конкурентной борьбы за глобальное лидерство на трех разных уровнях: ключевых компетенций, ключевых продуктов и конечных продуктов. Данные три уровня изображены на рисунке 1. Таким образом, каждая корпорация, подобно дереву, берет начало в своей корневой системе. При этом ключевые продукты подпитываются компетенциями и порождают бизнес-подразделения, плодами их деятельности в свою очередь становятся конечные продукты⁶.

Ключевые продукты рассматриваются как промежуточная стадия между ключевыми компетенциями и конечным продуктом. Например, для компании Honda ключевым продуктом являются автомобильные двигатели – связующее звено между навыками проектирования и развития продукта, которые в итоге приводят к многообразию конечных продуктов. На всех трех уровнях конкуренция имеет различный характер. Для достижения и сохранения лидерства в долгосрочной перспективе компании необходимо быть лидером на всех этих уровнях⁷.

Доминирование в области ключевых продуктов позволяет компании влиять на эволюцию прикладных разработок, а также на создание на их базе конечных продуктов. Компания в конкурентной борьбе на данном уровне может вытеснять конкурентов, перехватывая инвестиционную инициативу у потенциальных конкурентов еще до создания ими конечных продуктов, определяя направление развития новых технологий. Вместе с тем за счет приумножения числа сфер приложения своих ключевых продуктов компания может достигать сокращения издержек, времени и риска, что приводит к эффекту масштаба производства и разнообразия продукции.

По ходу дальнейших исследований К.К. Прахалад и Г. Хамел пришли к выводу, что главным источником успеха в конкурентной борьбе является стратегия, нацеленная на будущее. То есть, успеха добиваются те компании, которые сумели придумать товары, услуги и целые отрасли, до этого не существовавшие, а затем дать им жизнь⁸. Достижение компанией лидерства на рынке осуществляется за счет создания рынков будущего, преобразования существующей отрасли. Ученые призывают становиться лидером отрасли, который самостоятельно определяет существующую отраслевую структуру и правила конкуренции, действующие в ней, а не идет на поводу у конкурентов.

Авторы разделяют конкуренцию на три этапа: конкуренцию за отраслевое предвидение и интеллектуальное лидерство, конкуренцию за начертание «миграционных дорожек» и конкуренцию за положение на рынке и рыночную долю. Для успешной деятельности компании необходимо уделять внимание всем трем этапам конкуренции, при этом акцентируя внимание на первом. Именно на данном этапе осуществляется создание будущего отрасли.

В своих исследованиях в начале 2000-х гг. К.К. Прахалад и В. Рамасвами создали концепцию совместного создания ценности, согласно которой компании могут добиться успеха в конкурентной борьбе за счет создания ценности своих товаров и услуг совместно с потребителями⁹.

Традиционный процесс создания ценности предполагает четкое разграничение ролей на компании как производителя, и потребителя в качестве лица, исключительно потребляющего продукцию. Продукты и услуги обладают ценностью, и рынки обменивают эту ценность между производителем и потребителем. Создание ценности осуществляется за пределами рынков. Однако данная модель перестает приводить к росту прибыли компаний, а также снижает уровень удовлетворенности пользователей продукцией. Новый подход, основанный на совместном создании ценности, стирает границы между поставщиком и потребителем товаров и приводит к росту удовлетворенности обеих сторон. Авторы рассматривают использование взаимодействия как основу для совместного создания ценности, как краеугольный камень новой формирующейся реальности на рынке.

Одной из современных теорий конкуренции является стратегия голубого

океана, разработанная В. Чан Кимом и Рене Моборн. Она предполагает подход к конкуренции, при котором деятельность компании нацелена на создание новой, еще не освоенной конкурентами рыночной ниши, что позволяет компании получать прибыль и расширять свою деятельность не за счет борьбы с существующими конкурентами, а за счет создания нового спроса.

Стратегия голубого океана побуждает компании вырваться из так называемого алого океана конкуренции за счет создания рыночной ниши, свободной от конкурентов. Эта стратегия призывает компании отказаться от того, чтобы делить с другими участниками рынка существующий – зачастую сокращающийся – спрос, достигая роста за счет снижения показателей деятельности других компаний. Вместо этого компании необходимо нацелиться на создание нового, растущего спроса и уход от соперничества.

Согласно рассматриваемой теории конкуренции рыночное пространство состоит из двух видов океанов: алого и голубого. Алый океан отображает все существующие в настоящее время отрасли. Это известная часть рынка. Голубой океан обозначает еще не существующие на данный момент отрасли. Это неизведанные участки рынка.

Отрасль в алых океанах имеет конкретные границы, дальнейшее расширение которых ограничено. При этом все участники в отрасли применяют одни и те же методы конкурентной борьбы. Конкуренты стремятся обойти соперников, чтобы захватить у них большую часть существующего спроса. При этом, поскольку границы рынка остаются неизменными, а количество участников может увеличиться, рынок становится все теснее. Таким образом ограниченный спрос сталкивается с постоянно растущим предложением, избыточным для данной отрасли. Голубые океаны характеризуют неохваченные участки рынка, которые требуют творческого подхода и предоставляют возможность роста и получения высокой прибыли. Часть голубых океанов создается за пределами границ отрасли, вместе с тем большая их часть создается внутри алых океанов за счет раздвижения существующих границ отрасли.

Главная задача участников алых океанов – ведение конкурентной борьбы, позволяющей обойти остальных участников рынка. Важно отметить, что стратегии, применяемые компаниями в алых океанах, всегда будут сохранять значе-

ние и быть фактом деятельности компаний. Однако при насыщении отрасли, когда предложение начинает преобладать над спросом, борьба за долю рынка необходима, но не обеспечивает устойчивый рост. Для обеспечения дальнейшего развития и получения новой прибыли компаниям необходимо выходить за рамки конкуренции и таким образом создавать голубые океаны. На рисунке 2 отображены основные отличия стратегий алого и голубого океанов.

Рассмотрим основные движущие силы, побуждающие создание голубых океанов на современном этапе. Развитие технологий привело к повышению производительности труда, значительно увеличив объем продуктов и услуг. Результатом стало превышение предложения над спросом. К ужесточению конкуренции также приводят глобализационные тенденции. Стирание границ между странами и регионами и моментальное распространение информации о продуктах и ценах приводят к усиливающемуся процессу исчезновения рыночных ниш и монопольных областей. Предложение растет под влиянием глобальной конкуренции, однако свидетельств роста спроса по всему миру не наблюдается. Согласно оценкам данных отдела статистики ООН за 2002 год, наблюдается снижение количества участников на многих развитых рынках. Товары и услуги становятся предметами массового потребления, происходит ужесточение ценовых войн и снижение прибылей. При этом продукция различных брендов становится все более схожей между собой, и различать их становится все труднее.¹⁰ Возникает необходимость в пересмотре конкурентной стратегии.

Поскольку создание голубых океанов осуществляется за счет формирования новых рыночных ниш, создания новой продукции, основу стратегии голубого океана составляет инновация ценности. Такая стратегическая логика приводит к резкому увеличению ценности как для покупателя, так и для компании и открывает таким образом не охваченное конкуренцией пространство рынка. Двумя составляющими инновации ценности одновременно являются и ценность, и инновация.

Ценность без инновации наращивает ценность продукции, однако не позволяет компании приобрести отличительные особенности по сравнению с конкурентами. Инновация без ценности позволяет создать технологически новый продукт, однако нет гарантии в том, что на данный товар возникнет спрос. Иннова-

Стратегия алого океана	Стратегия голубого океана
Борьба в существующем рыночном пространстве	Создание свободного от конкуренции рыночного пространства
Победа над конкурентами	Возможность не бояться конкуренции
Эксплуатация существующего спроса	Создание нового спроса и овладение им
Компромисс «ценность – издержки»	Разрушение компромисса ценность - издержки
Построение всей системы деятельности компании в зависимости от стратегического выбора, ориентированного либо на дифференциацию, либо на низкие издержки	Построение всей системы деятельности компании в соответствии с задачей одновременного достижения дифференциации и снижения издержек

Рис. 2. Стратегия алого океана против стратегии голубого океана
 Источник: Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 37

ция ценности достигается за счет сочетания инновации с практичностью, ценой и издержками. При этом инновация ценности игнорирует распространенные устоявшиеся взгляды о необходимости выбора между дифференциацией и низкими издержками, поскольку позволяет добиться как дифференциации, так и снижения издержек.

Компании – создатели голубых океанов – являются первопроходцами в своих отраслях: не обязательно в развитии новых технологий, а, скорее в продвижении предлагаемой клиентам ценности на новые рубежи.

Одним из инструментов визуализации стратегии компании, применяемым при использовании стратегии голубого океана, является карта «первопроходца – переселенца – колониста». Согласно данному инструменту анализа рынка, а также действий бизнес-подразделений компаний всех конкурентов в отрасли можно разделить на три категории: первопроходцев, переселенцев, колонистов.

Первопроходцами являются бизнесы, создающие новые продукты, предоставляющие уникальную ценность. Это стратегия голубого океана, являющиеся наиболее мощным источником прибыльного роста. Данные участники отрасли располагают большим количеством клиентов. Диаметрально противоположными являются колонисты – бизнесы, предлагающие ценность, соответствующую основным характеристикам отрасли. Такие компании лишь копируют уже существующие в отрасли наработки и конкурируют на равных условиях с остальными участниками, не имея отличительных потребительских преимуществ. Эти компании завязли в алом океане.

Категория переселенцев находится в середине спектра, между двумя крайними категориями. Такие бизнесы предос-

тавляют лучшее предложение за меньшую стоимость, при этом не осуществляя серьезных изменений в своем продукте. Предлагаемая ими ценность превосходит обычный уровень, но не является инновационной. Стратегии данных участников рынка находятся на границе между алыми и голубыми океанами.

Для эффективного стратегического планирования деятельности корпорации руководство, стремящееся повысить прибыльность, может отразить имеющиеся и планируемые бизнес-портфели на карте первопроходца – переселенца – колониста (ППК).

В случае преобладания в имеющемся портфеле и среди планируемых бизнесов колонистов рост компании останется низким. Компания находится в алом океане, и, получая прибыль в настоящее время, оказывается под угрозой конкурентного бенчмаркинга и ценовой конкуренции. Такую корпорацию необходимо подтолкнуть к инновации ценности.

В случае преобладания в бизнес-портфеле предприятия переселенцев, корпорацию ожидает значительный рост, однако при этом не реализуется весь ее потенциал. Вместе с тем существует опасность со стороны первопроходцев, инновационные преобразования которых могут значительно ослабить позиции данной компании.

Руководителям компаний следует использовать ценность и инновации в качестве важнейших параметров для управления своим портфелем бизнесов. Необходимость инновации обоснована тем, что в ее отсутствие компании осуществляют лишь конкурентные «улучшения», что не позволяет им сдвинуться с занимаемых ими позиций на рынке. Без ценности сами по себе инновационные идеи не принесут прибыль, поскольку они должны быть увязаны с тем, за что поку-

Первопроходцы

Переселенцы

Колонисты

Сегодня Завтра

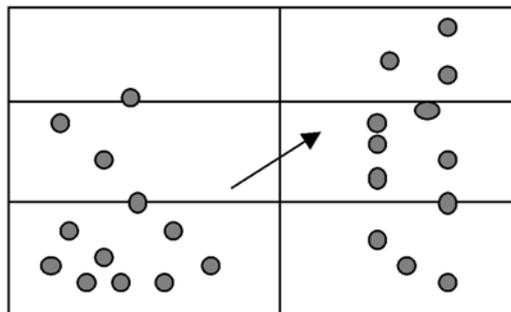


Рис. 3. Тестирование потенциала роста портфолио бизнесов
Источники: Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 132

патели готовы заплатить.¹¹

Баланс в будущем портфеле компании должен быть смещен в пользу первопроходцев. Данный путь приводит к прибыльному росту. На рисунке 3 отображено перераспределение бизнесов в портфеле компании. Текущий портфель из двенадцати бизнесов преобразуется, и вместо преобладания среди них колонистов происходит перераспределение в пользу переселенцев и первопроходцев.

Таким образом, компаниям необходимо повышать число первопроходцев в собственном бизнес-портфеле для обеспечения пути к прибыльному росту.

Вместе с тем необходимо сохранять баланс между колонистами и первопроходцами. Поскольку вторые являются источниками роста прибыли в будущем и в настоящее время, наоборот, требуют инвестиций, а первые как раз обеспечивают фирму стабильным доходом в настоящее время, являясь основными генераторами притока наличных средств в компании.

Важно также отметить, что успешность предприятия не ограничивается созданием лишь одной стратегии голубого океана, поскольку со временем новый товар, представленный компанией, может быть скопирован конкурентами. Точно также ситуация обстоит и с новой отраслью, созданной компанией: другие участники рынка начинают внедряться в новую отрасль, создавая предпосылки для превращения вновь созданного голубого океана в алый. Таким образом, для поддержания успешности компании необходимо постоянно поддерживать творческий процесс и по мере насыщения рынка создавать новые голубые океаны.

Современная теория блокбастера,

применяемая для достижения конкурентных преимуществ в индустрии развлечений, рассматривает в качестве источника долгосрочного успеха создание блокбастеров – в значительной степени дорогих и популярных фильмов, книг, музыки. Автор этой теории, Анита Элберс, изучившая деятельность компаний индустрии развлечений, применяющих данный подход, а также проанализировавшая концепцию управления, применяемую руководителями таких предприятий, установила, что равномерное распределение рисков не дает отдачи, поскольку при этом не создаются выдающиеся и в высокой степени популярные товары, а именно они, согласно проведенному автором анализу доходов подобных компаний, приносят им наибольшую прибыль.

Так, в период 2007–2011 гг. на 5% наиболее высокобюджетных картин киностудии Warner Bros. пришлась одна пятая общей стоимости производства и более одной четвертой общей суммы доходов компании, полученных в мировом прокате; на 10% из наиболее высокобюджетных картин пришлась одна треть бюджета и более двух пятых доходов. Таким образом, благодаря наиболее значительным капиталовложениям компания достигла намного более высоких доходов, нежели от малобюджетных. В то же время на 25% малобюджетных фильмов пришлось только 6% общих расходов и всего 5% от продажи билетов¹².

Стратегия блокбастера помогает компаниям из мира шоу-бизнеса и других секторов экономики развивать процветающий и устойчивый бизнес. Суть ее заключается в том, что компании вкладывают значительные средства в приоб-

ретение, разработку и продвижение на рынке любой идеи, имеющей мощный потенциал популярности. Они достигают значительных показателей прибыли, рассчитав, что объем продаж таких продуктов всегда будет компенсировать убытки при производстве продуктов, пользующихся незначительной популярностью. Данное утверждение обусловливается следующими факторами.

Стратегия блокбастера позволяет компании выделиться среди конкурентов и выиграть в борьбе за внимание потребителей. Люди имеют склонность тянуться к тому, что завоевывает успех, поэтому потребители выбирают ту продукцию, которая уже одобрена окружающими. В связи с этим хороший дебют является одним из наиболее весомых факторов при выборе стратегии запуска нового продукта. Также значительное влияние на рынках имеет общественное мнение. Человек, по природе являясь социальным существом, стремится потреблять те же товары, которые приобретают и другие потребители. Согласно утверждениям некоторых экономистов общество, как правило, предпочитает покупать товары, пользующихся большим спросом. В связи с этим продукция, занимающая лидирующие позиции по популярности в первые же дни выхода на рынок становится предметом массового обсуждения в обществе. В дальнейшем именно от сарафанного радио зависит, как долго продукция продержится на рынке. Кроме того необходимо отметить, что крупнобюджетная продукция придает бизнесу необходимый статус, способствует упрочению бренда и благоприятствует появлению успешных товаров в будущем.

В современном мире условия для деятельности компаний изменяются все более активными темпами, растет конкуренция со стороны транснациональных компаний из развивающихся стран. Зачастую такие фирмы добиваются успеха за счет философии, характерной для культуры данной страны. Таким образом, стратегии, основанные на сокращении издержек и увеличении производительности труда, дают лишь краткосрочный эффект и должны сочетаться со стратегиями, направленными на создание инновационных продуктов, новых систем управления, позволяющих компаниям оказываться в уникальном положении среди конкурентов.

Литература

1. Герчикова И.Н., Регулирование предпринимательской деятельности: го-

сударственное и межфирменное: Учебное пособие. / Герчикова И.Н. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002. – 704 с.

2. Дементьева А.Г., Организация и регулирование предпринимательской деятельности в ЕС: Уч. Пособие / Дементьева А.Г. – М.: МГИМО (У) МИД РФ, 1997. – 102 с.

3. Ефимова Н.В., Европейский союз: Регулирование межфирменных отношений / Ефимова Н.В. – М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2004. – 252 с.

4. Кони́на Н.Ю., Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации / Кони́на Н.Ю. – М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2009. – 409 с.

5. Кони́на Н.Ю., Международные компании: слияния и поглощения. Монография / Кони́на Н.Ю. – М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2003. – 197 с.

6. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. N3. P. 79-91.

7. Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 304 с.

8. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. – 288 с.

9. Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителем / К.К. Прахалад, В. Рамасвами; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 352 с.

10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 453 с.

11. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

12. Brandenburger Adam M., Nalebuff Barry J. Co-Opetition: A Revolution Mindset That Combines Competition and Cooperation: The Game Theory Strategy That's Changing the Game of Business / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. – New York: Doubleday, 1998. - 290 p.

13. Элберс Анита. Стратегия блокбастера. Уроки маркетинга от лидеров индустрии развлечений / Анита Элберс. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 336 с.

14. Signs of life // Economist. – 2014. – 13th November.

15. A harder road ahead // Economist. – 2015. – 31st October.

16. The challengers // Economist. – 2008. – 10th January.

17. Must try harder // Economist. – 2014. – 25th January.

Karsanova Elina Ernestovna
graduate student, MGIMO (U) MFA,
leoelina@msn.com

Ссылки:

1 Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 263

2 Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 263

3 Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 266

4 Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 38

5 Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – С. 39

6 Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. N3. P. 86.

7 Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. N3. P. 89.

8 Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. – С. 288

9 Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителем / К.К. Прахалад, В. Рамасвами; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – С. 8

10 Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 27

11 Ким В. Чан, Моборн Рене Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 131

12 Элберс Анита. Стратегия блокбастера. Уроки маркетинга от лидеров ин-

дустрии развлечений / Анита Элберс. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – С. 33

Modern problems of development of the theory of the international competition

Karsanova E.E.

MGIMO (U) MFA

Now change of borders of the markets is carried out more and more in high gear, it becomes more difficult to define specific goals of the competition in this connection the leading position of the companies becomes temporary and demands continuous work on transformation of activity of the enterprises. Thus, the strategy based on reduction of expenses and increase in labor productivity give only short-term effect and have to be combined with the strategy directed to creation of innovative products, the new control systems allowing the companies to fall into a unique state among competitors.

Keywords: international competition, multinational corporation, development strategy, expenses, labor productivity

References

1. Gerchikova IN, Regulation of entrepreneurial activity: state and inter-firm: Textbook. / Gerchikova IN - M.: Publishing house «Consultantbanker», 2002. - 704 p.
2. Dementieva AG, Organization and regulation of entrepreneurial activities in the EU: Uch. Allowance / Dementieva AG - Moscow: MGIMO (U) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 1997. - 102 p.
3. Efimova NV, European Union: Regulation of inter-firm relations / Efimova NV - Moscow: MGIMO (U) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 2004. - 252 p.
4. Konina N.Yu., Competitiveness of transnational corporations in the conditions of globalization / Konina N.Yu. - Moscow: MGIMO (U) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 2009. - 409 p.
5. Konina N.Yu., International companies: mergers and acquisitions. Monograph / Konina N.Yu. - Moscow: MGIMO (U) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 2003. - 197 p.
6. Prahalad SK, Hamel G. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. N3. P. 79-91.
7. Kim V. Chan, Moberne Rene The strategy of the blue ocean. How to find or create a market that is free of other players / V. Chan Kim, Rene Mobern. - Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2016. - 304 p.
8. Hamel G., Prahalad K.K. Competing for the future. Creating markets for tomorrow / G. Hamel, K.K. Prahalad; Trans. With English. - Moscow: ZAO Oлимп-Business, 2014. - 288 p.
9. Prahalad K. K., Ramaswamy V. The Future of Competition. Creating a unique value with the consumer / K.K. Prahalad, V. Ramaswamy; Trans. With English. - Moscow: Oлимп-

- Business CJSC, 2006. - 352 p.
10. Porter M. Competitive strategy: Methods of analysis of industries and competitors: Per. With English. / M. Porter. - Moscow: Alpina Publisher, 2016. - 453 p.
 11. Porter M. Competition / M. Porter. - M.: Williams Publishing House, 2005. - 608 p.
 12. Brandenburger Adam M., Nalebuff Barry J. Co-Opetition: A Revolution Mindset That Combines Competition and Cooperation: The Game Theory Strategy That's Changing the Game of Business / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. - New York: Doubleday, 1998. - 290 p.
 13. Elbers Anita The blockbuster strategy. Lessons of marketing from the leaders of the entertainment industry / Anita Elbers. - Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2015. - 336 p.
 14. Signs of life // Economist. - 2014. - 13th November.
 15. A harder road ahead // Economist. - 2015. - 31st October.
 16. The challengers // Economist. - 2008. - 10th January.
 17. Must try harder // Economist. - 2014. - 25th January.

Развитие Зоны свободной торговли ЕАЭС – Вьетнам и фактор Китая

Яковлев Артём Александрович
аспирант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Yakovlev.a.a@campus.msu.ru

Глинкина Светлана Павловна
доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.

Тураева Мадина Октамовна
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН

Статья посвящена анализу первых этапов функционирования Зоны свободной торговли ЕАЭС – Вьетнам, образованной в 2015 году и являющейся пока единственной подобной практикой для Евразийского экономического союза. Заключение Соглашения о Зоне свободной торговли ЕАЭС – Вьетнам должно способствовать выходу экономических отношений стран на принципиально новый уровень, что позволит России и другим странам – участникам Евразийского экономического союза диверсифицировать свои связи в Азиатском регионе и укрепить контакты с влиятельной быстро развивающейся группировкой АСЕАН. В статье анализируется динамика торговли между странами – участниками Евразийского экономического союза и Социалистической Республикой Вьетнам, рассмотрены изменения, которые произошли в структуре товарооборота после подписания Соглашения о Зоне свободной торговли. В работе также рассматриваются риски Зоны свободной торговли ЕАЭС – Вьетнам, связанные ключевым экономическим игроком региона – Китайской Народной Республикой и возможностью реэкспорта продукции КНР через Вьетнам в страны Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: Зона свободной торговли, Евразийский экономический союз, Вьетнам, китайский фактор.

Статья подготовлена в рамках работы по проекту РГНФ «Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам» (проект № 16-27-09001)

Усиление региональной интеграции является одной из основных тенденций развития современной мировой экономики. Первой стадией экономической интеграции, выделенной Б. Баллаши, является Зона свободной торговли, которая предполагает отмену таможенно-тарифных и некоторых нетарифных барьеров во взаимной торговле стран-участниц соглашения. За интегрирующимися странами сохраняется право на самостоятельное определение таможенных тарифов в отношении третьих стран. Создается небольшой межгосударственный секретариат, выполняющий координирующую функцию. Наряду с положительными сторонами зоны свободной торговли, к которым можно отнести расширение рынков сбыта, развитие инфраструктуры, необходимость повышения качества продукции местных производителей, создание торговых потоков, существуют и ряд рисков, связанных с вероятным снижением конкурентоспособности национальных предприятий, искажениями торговых потоков[1], возможностью реэкспорта продукции третьих стран, имеющих торговое соглашение только с одним из участников зоны свободной торговли.

По данным на 2017 г. в мире заключено более 240 региональных торговых соглашений (Соглашения о зонах свободной торговли и Соглашения о присоединении к ним). Одним из них является Соглашение о создании Зоны свободной торговли между странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Вьетнамом. Евразийский экономический союз – интеграционный проект, начало которому было положено в 2010 г., когда Белоруссией, Казахстаном и Россией был создан Таможенный союз, допол-

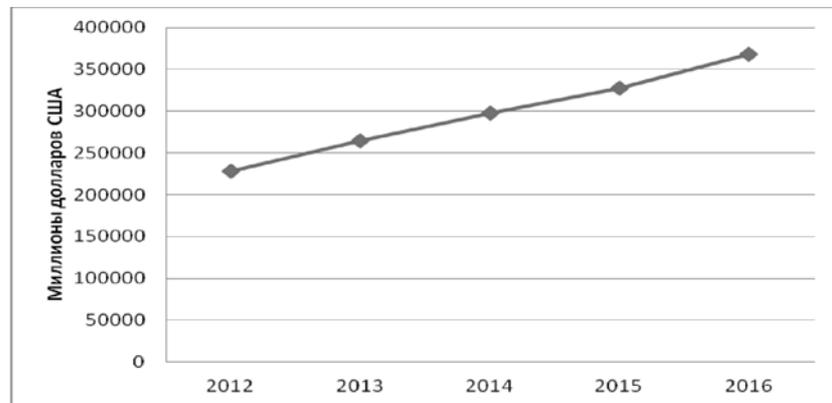


График 1. Динамика общего товарооборота Вьетнама, 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

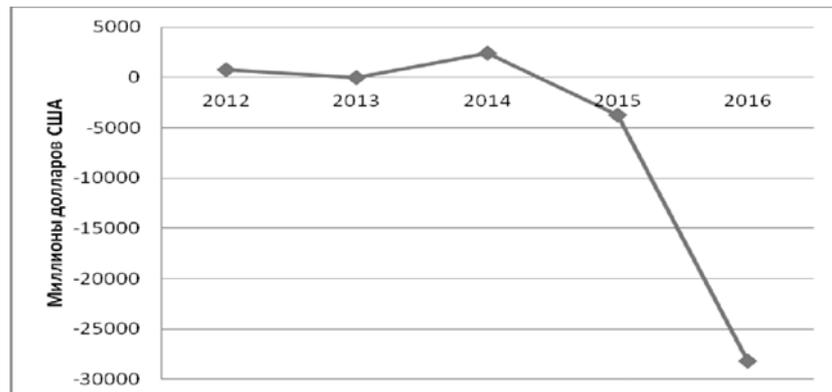


График 2. Сальдо торгового баланса Вьетнама, 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

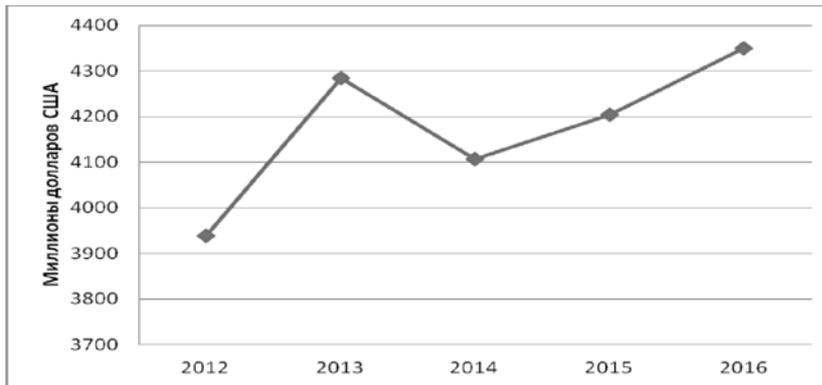


График 3. Динамика товарооборота Вьетнама с ЕАЭС, 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

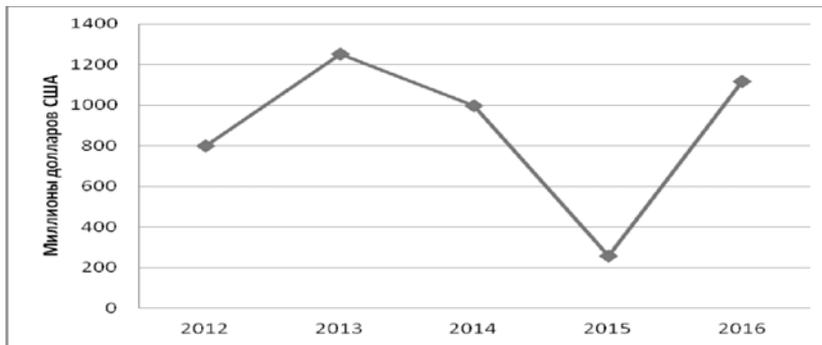


График 4. Сальдо торгового баланса Вьетнама с ЕАЭС, 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

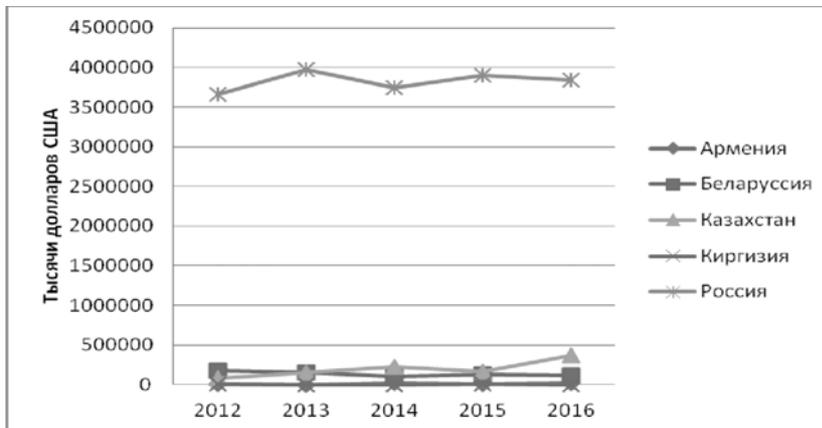


График 5. Динамика товарооборота Вьетнама со странами ЕАЭС, 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

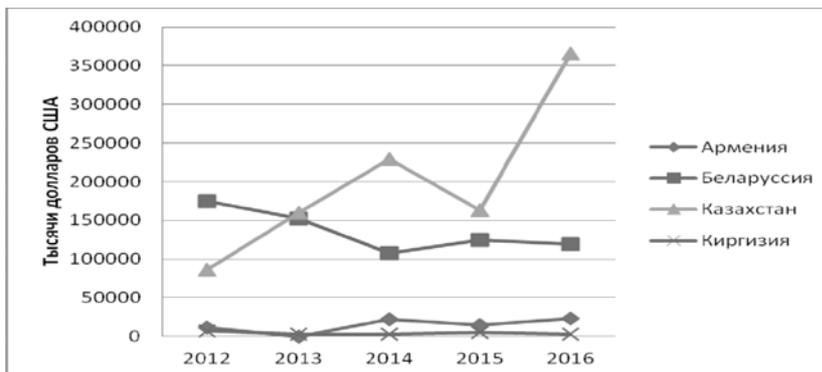


График 6. Динамика товарооборота Вьетнама со странами ЕАЭС (без России), 2012-2016 гг.
Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

ненный в 2012 г. единым экономическим пространством. На его базе 1 января 2015 г. был создан ЕАЭС, членами которого, помимо названных стран, стали Армения и Киргизия. Евразийский экономический союз занимает заметную позицию на евразийском пространстве. Изначально более 30 стран подали заявку о создании с ЕАЭС Зоны свободной торговли. Уже почти вступили в силу, но были остановлены, в связи с санкциями против России соглашения с Новой Зеландией и Исландией, Норвегией, Швейцарией, Лихтенштейном, велись переговоры с Египтом, возможным видится создание ЗСТ с Китаем и Индией. Однако первое и пока единственное соглашение о Зоне свободной торговли было подписано Главами правительств стран Евразийского экономического союза и Вьетнама 29 мая 2015 г. Соглашение о создании Зоны свободной торговли ЕАЭС-Вьетнам предполагает взаимное упрощение доступа товаров и услуг на рынки стран, входящих в соглашение, снижение таможенных тарифов, развитие электронной торговли. Также данное соглашение предусматривает взаимную либерализацию в инвестиционной и туристической сферах между Россией и Вьетнамом. Соглашение о Зоне свободной торговли призвано стать мощным толчком для развития экономического сотрудничества между странами ЕАЭС и Вьетнамом [2]. Социалистическая республика Вьетнам демонстрирует высокие темпы экономического роста и по данным на 2016 год занимает второе после Индии место по этому показателю в Азиатском регионе. Торговое сотрудничество Вьетнама с внешним миром также развивается быстрыми темпами (График 1

Однако, в последние годы торговое сотрудничество Вьетнама с внешним миром стало характеризоваться нарастающим отрицательным сальдо торгового баланса (График 2).

После подписания Соглашения о Зоне свободной торговли стала проследиваться положительная динамика развития торговых отношений Вьетнама с Евразийским экономическим союзом (График 3). В торговле со странами ЕАЭС, несмотря на общую тенденцию отрицательного сальдо торгового баланса Вьетнама, вьетнамский экспорт значительно превышает импорт (График 4).

Рассматривая структуру торговли Вьетнама с ЕАЭС по странам, видно, что Россия является крупнейшим торговым партнером Вьетнама среди участниц ЕАЭС (График 5). Среди других стран

ЕАЭС наибольшую положительную динамику развития торговых отношений с Вьетнамом за последние годы продемонстрировал Казахстан (График 6).

Если рассматривать динамику экспорта и импорта Вьетнама по странам ЕАЭС (Графики 7-10), то видно, что положительное сальдо торгового баланса на 2016 год имеет только Республика Казахстан, что во многом связано с недавно заключенными контрактами на поставку во Вьетнам необработанных металлов (свинец, цинк, железо, нелегированная сталь).

Необходимо отметить, что, несмотря на положительную тенденцию развития торговых отношений, товарооборот между Вьетнамом и странами ЕАЭС пока не отличается большими объемами. Однако, страны ЕАЭС и Вьетнам не занимают лидирующие позиции в списке основных торговых партнеров друг друга, как по экспорту, так и по импорту (Табл. 1).

Что касается структуры торгового оборота, то следует отметить, что после подписания соглашения о Зоне свободной торговли начал меняться товарный состав экспорта стран ЕАЭС во Вьетнам. В 2016 году по сравнению с 2015 годом существенно выросла доля каменного угля и необработанных металлов, несколько снизилась доля нефтепродуктов и удобрений. В первом квартале 2017 года существенно выросла доля сельскохозяйственной продукции в структуре экспорта стран Евразийского экономического союза. Наибольшую долю заняла российская кукуруза, также выросла доля пшеницы и мяса домашней птицы, что во многом связано с успехами политики импортозамещения, проводимой в России (поддержка государством сельского хозяйства) (График 11).

В структуре импорта стран Евразийского экономического союза прослеживается тенденция к увеличению доли электронной аппаратуры связи и обуви, также постепенно растет доля поставок кофе и печатного оборудования (График 12).

Из проведенного выше анализа видно, что Зона свободной торговли с Вьетнамом способствует развитию торговых отношений между странами, однако стоит отметить и возникновение некоторых рисков. Так, внешнеторговая политика Социалистической Республики Вьетнам в последние годы направлена на заключение большого количества соглашений о зонах свободной торговли с разными странами мира [3]. Что не может не вызывать опасений у стран ЕАЭС, связан-

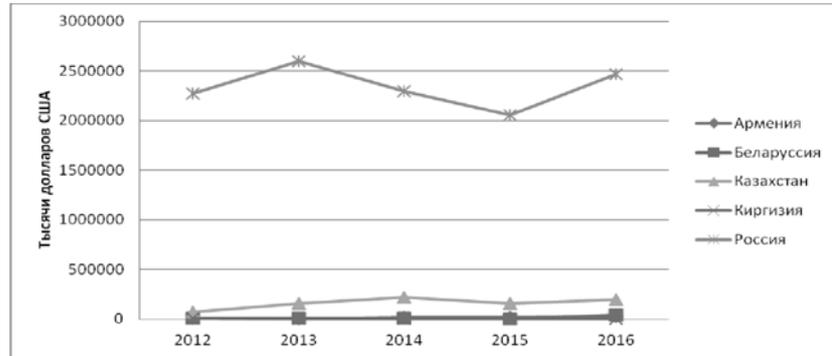


График 7. Динамика экспорта Вьетнама в страны ЕАЭС, 2012-2016 гг. Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

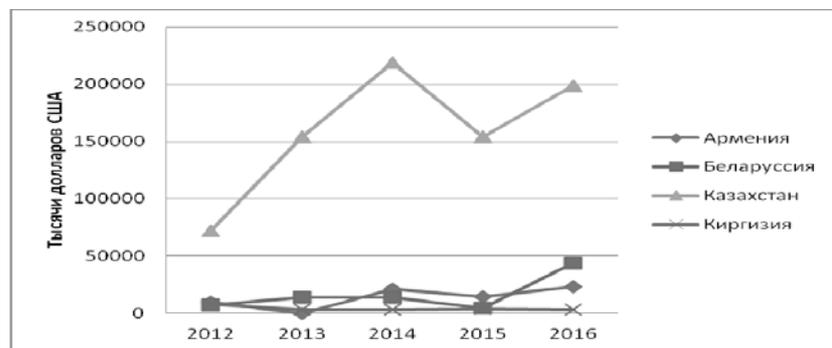


График 8. Динамика экспорта Вьетнама в страны ЕАЭС (без России), 2012-2016 гг. Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

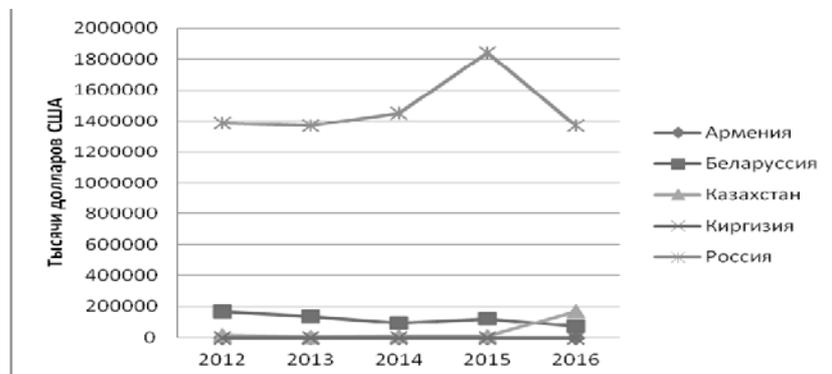


График 9. Динамика импорта Вьетнама из стран ЕАЭС, 2012-2016 гг. Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

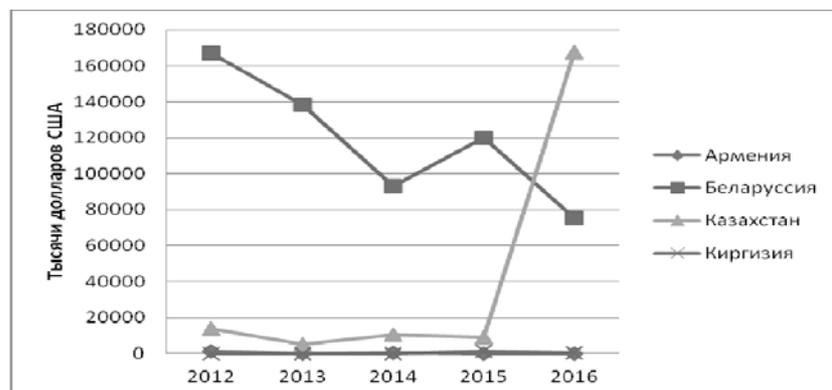


График 10. Динамика импорта Вьетнама из стран ЕАЭС (без России), 2012-2016 гг. Источник: составлено по данным UN Comtrade data, URL: <http://comtrade.un.org/>

Таблица 1

Место Вьетнама и стран ЕАЭС в списке торговых партнеров друг- друга (2016 г.).
 Источник: составлено по данным UN Comtrade data URL: <http://comtrade.un.org/>

	Место стран ЕАЭС в импорте Вьетнама	Место стран ЕАЭС в экспорте Вьетнама	Место Вьетнама в импорте стран ЕАЭС	Место Вьетнама в экспорте стран ЕАЭС
Армения	147	133	24	73
Белоруссия	100	120	39	25
Казахстан	50	55	21	31
Киргизия	174	145	45	30
Россия	21	25	20	46

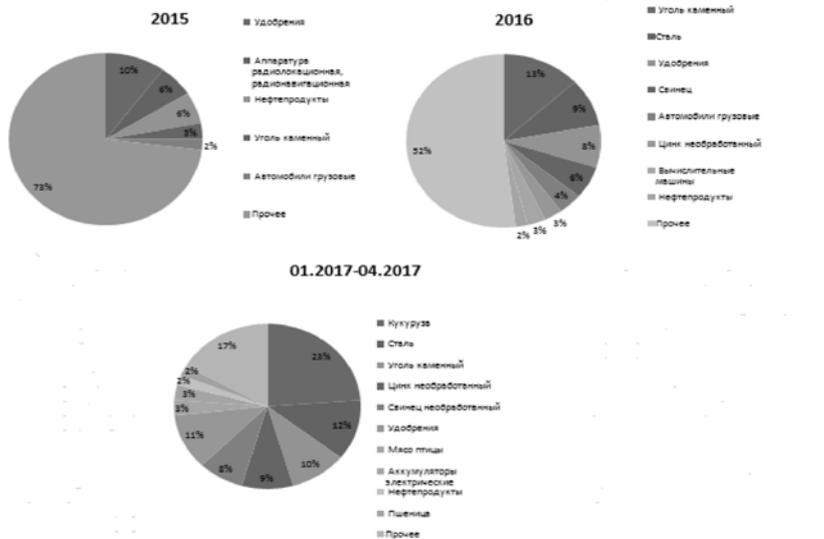


График 11. Динамика структуры экспорта стран ЕАЭС во Вьетнам
 Источник: составлено по данным <http://www.eurasiancommission.org>

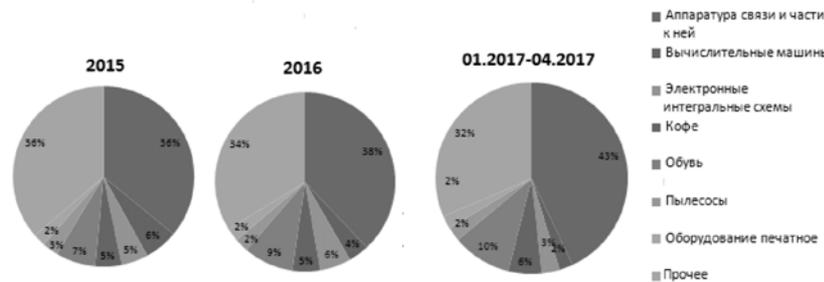


График 12. Динамика структуры импорта стран ЕАЭС из Вьетнама
 Источник: составлено по данным <http://www.eurasiancommission.org>

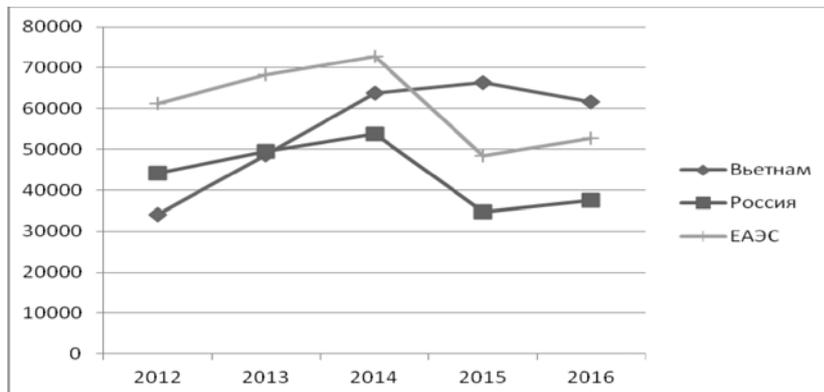


График 13. Динамика экспорта Китая во Вьетнам, Россию и ЕАЭС (млн. долларов)
 Источник: составлено по данным UN Comtrade data URL: <http://comtrade.un.org/>

ных с возможностью реэкспорта продукции третьих стран через Вьетнам. СРВ в рамках АСЕАН имеет Зону свободной торговли с Китаем, который является крупнейшим мировым экспортером готовой продукции - «фабрикой мира» и активно настаивает на создании Зоны свободной торговли со странами постсоветского пространства в рамках ШОС или проекта Экономический пояс Шелкового пути[4]. Китайская народная республика заинтересована в рынках стран постсоветского пространства и стремительно развивает с ними торговые отношения[5]. Развитие торгового сотрудничества Китая и Вьетнама характеризуется еще более высоким уровнем динамизма. Так экспорт Китайской Народной Республики во Вьетнам с 2013 года стал превышать экспорт в Россию, а с 2015 года и совокупный китайский экспорт во все страны ЕАЭС (График 13).

О реальных масштабах рисков связанных с реэкспортом китайской продукции через Вьетнам в страны Евразийского экономического союза можно будет говорить через несколько лет, однако уже сейчас после первого года функционирования Зоны свободной торговли в структуре импорта стран ЕАЭС из Вьетнама стали появляться традиционно китайские товары: ложки, вилки, половники и аналогичные кухонные или столовые приборы, саквояжи, чемоданы, кейсы, портфели, футляры, дамские сумки, очки, игрушки, ручки, маркеры, фломастеры, стилографы, механические карандаши, часы наручные, карманные с корпусом из драгоценных металлов, изделия столовые, кухонные для бытовых нужд из черных металлов и многие другие.

Зона свободной торговли ЕАЭС - Вьетнам должна стать новым этапом развития отношений между нашими странами. Тесное сотрудничество с Вьетнамом может помочь установить партнерские связи с АСЕАН, влиятельным и быстро развивающимся мировым актором. Необходимо учитывать риски связанные с возможным реэкспортом китайской продукции через Вьетнам в рамках ЗСТ, которая может снизить конкурентоспособность местных производителей и помешать проводимой Россией политикой импортозамещения.

Литература

1. Ушкалова Д.И., Головин М.Ю. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции М.: Институт экономики РАН, 2011. – 44 с.

2. Аносова Л.А., Тригубенко М.Е., Леженина Т.В., Нгуен Куок Хунг Сотрудничество России и Вьетнама в условиях мировой нестабильности, новых угроз и вызовов XXI века. - М.: Издательство «Эдитус», 2017. - 136 с.

3. Азиатские соседи России: взаимодействие в региональной среде/ Отв. ред. Г.Д. Толорая. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 200 с.

4. Яковлев А.А. Перспективы торгового сотрудничества между странами постсоветского пространства и Китайской Народной Республикой (расчеты на основе гравитационной модели взаимодействия) // Инновации и инвестиции. - 2017. - № 2. - с.57- 60

5. Глинкина С.П., Тураева М.О., Яковлев А.А. Китайская стратегия освоения постсоветского пространства и судьба Евразийского союза. М.: Институт экономики РАН, 2016. – 59 с.

The development of the Free Trade Zone Eurasian Economic Union - Vietnam and the factor of China

Yakovlev A.A., Glinkina S.P., Turayeva M.O.

Lomonosov Moscow State University, Institute of economy of RAS

The article is devoted to the analysis of the first stages of the functioning of the Free Trade Zone Eurasian Economic Union - Vietnam, which was established in 2015 and is the only such practice for the Eurasian Economic Union. Signing of the Agreement on the Free Trade Zone of the Eurasian Economic Union - Vietnam should facilitate the emergence of economic relations of countries to a fundamentally new level, which will allow Russia and other countries participating in the Eurasian Economic Union to diversify its ties in the Asian region and strengthen contacts with the influential rapidly developing ASEAN group. The article analyzes the dynamics of trade between the countries participating in the Eurasian Economic Union and the Socialist Republic of Vietnam, analyzes changes that occurred in the structure of trade after the signing of the Agreement on the Free Trade Zone. The work also analyzes the risks of the Free Trade Zone Eurasian Economic Union - Vietnam, connected by the key economic player of the region - the

People's Republic of China and the possibility of re-exporting China's products through Vietnam to the countries of the Eurasian Economic Union

Keywords: Free Trade Zone, Eurasian Economic Union, Vietnam, chinese factor.

References

1. Ushkalova D. I., Golovnin M. Yu. Theoretical approaches to a research of the international economic integration of M.: Institute of economy of RAS, 2011. – 44 pages.
2. Anosova L. A., Trigubenko M. E., Lezhenina T. V., Nguyen Kuok Hongg Cooperation of Russia and Vietnam in the conditions of world instability, new threats and calls of the 21st century. - М.: Editus publishing house, 2017. - 136 pages.
3. Asian neighbors of Russia: interaction in the regional environment / Отв. edition of G. D. Toloraya M.: Publishing and trade corporation «Dashkov and Co», 2016. – 200 with.
4. Yakovlev A. A The prospects of trade cooperation between the countries of the former Soviet Union and People's Republic of China (calculations on the basis of gravitational model of interaction)/ /Innovations and investments. - 2017. - No. 2. - page 57 - 60
5. Glinkina S. P., Turayeva M. O., Yakovlev A. A Chinese strategy of development of the former Soviet Union and destiny of the Euroasian union. М.: Institute of economy of RAS, 2016. – 59 pages.

Экспорт высшего образования как потенциальный фактор развития мировой экономики

Косевич Александр Валентинович, к.э.н., ректор, Международный институт экономики и права, rektor@miep.ru

На текущем этапе развития мировой экономики, в условиях экономики знаний решающее значение отводится сфере образования, и в первую очередь высшего образования. Развитие экспорта высшего образования оказывается в центре внимания правительств все большего числа стран. В статье на основе актуальных на сегодняшний день статистических данных проведен анализ структуры мирового рынка образовательных услуг в сфере высшего образования и выявлена роль экспорта высшего образования в развитии мировой экономики. Автор делает вывод о том, что рассматривать роль экспорта высшего образования в развитии мировой экономики можно по крайней мере в двух аспектах, не считая прямого финансового дохода от обучения иностранных студентов. Во-первых, стремясь укрепить свои позиции на мировом рынке образовательных услуг, страны-экспортеры повышают качество национального образования, его привлекательность для иностранных студентов, а следовательно, престиж страны на мировой арене. Во-вторых, осуществляя подготовку профессиональных кадров для стран – импортеров высшего образования, они содействуют повышению конкурентоспособности этих стран и шире – формированию продуктивной международной экономической среды.

Ключевые слова: мировая экономика, высшее образование, экспорт образования, мировой рынок образовательных услуг.

В настоящее время образование является одной из ведущих производительных отраслей в экономике развитых стран. По оценкам экспертов, 70–90% ВВП этих государств формируется за счет инновационного сектора экономики. Вместе с тем тенденция развития мировой экономики такова, что сам процесс труда приобретает преимущественно когнитивный характер, связанный с потреблением и генерацией знаний, необходимых для решения поставленных задач.

В отличие от развитых стран, где высока доля экономически активных граждан, имеющих высшее образование, в развивающихся государствах наблюдается острый спрос на высшее образование, удовлетворить который национальные образовательные системы зачастую не могут. В этих условиях мировой экспортный рынок высшего образования становится тем пространством, где одни страны обеспечивают прирост человеческого капитала и развитие экономики в других странах, реализуя посредством механизма «мягкой силы» собственные геэкономические интересы.

Мировой рынок образовательных услуг в сфере высшего образования активно и неуклонно растет. К сожалению, доступные статистические источники дают весьма приблизительное представление об объемах экспорта образовательных услуг в мире на сегодняшний день. Так, в авторитетном ежегодном сборнике Education at a Glance [1], издаваемом ОЭСР, сведения публикуются с отставанием на два года (по отдельным странам, при отсутствии свежей информации, на три года). Интерактивная карта международной студенческой мобильности [2], разработанная Институтом статистики ЮНЕСКО в 2014 г., также нуждается в актуализации. Ситуация осложняется тем, что в сборниках Education at a Glance статистически точными можно считать лишь данные по странам ОЭСР (сейчас в организацию входит 35 государств), тогда как сведения по странам, рассматриваемым в качестве экономических партнеров ОЭСР (к которым относится и Россия) в них крайне скудны.

Еще одно предварительное замечание: статистические данные из разных источников нередко входят в существенное противоречие друг с другом. Одна из причин состоит в том, что понятие «иностранцы студенты» за рубежом имеет два эквивалента, принципиально различных по содержанию, – international students (international mobile students) и foreign students. Понятие international students (основное, рекомендуемое ЮНЕСКО) относится к студентам, которые физически пересекли государственную границу с целью обучения в стране назначения, если страна назначения студента отличается от страны происхождения (отсюда – mobile). Иными словами, это студенты, либо не имеющие постоянного или временного жительства в стране назначения, либо получившие образование предыдущего уровня в другой стране. Понятие foreign students охватывает широкую категорию студентов, гражданство которых отличается от гражданства, предоставляемого страной обучения (в ряде стран, включая Россию, при учете иностранных студентов используется именно критерий гражданства). В рамках темы настоящей статьи ключевым является понятие international students.

Итак, по данным Института статистики ЮНЕСКО за 2013 г.¹, совокупная численность иностранных студентов составляет более 4,1 млн человек (2000 г. – 2 млн), или 1,8% общемирового контингента учащихся в сфере высшего образования. Наибольшее число иностранных студентов (57% общемировой численности) обучается в странах Северной Америки и Западной Европы. Среди других регионов выделим Восточную Азию и Тихоокеанский регион (19%), а также Центральную и Восточную Европу (10%).

Около 75% мирового контингента иностранных студентов получает образование в странах ОЭСР, из них более 50% приходится на США, Великобританию, Австралию, Францию, Германию, Японию и Канаду [1, 2015, р. 353–355]. Большинство иностранных студентов обучается по программам магистратуры и докторантуры (в России, напротив, бакалавриата).

В общемировом масштабе преобладающая часть иностранных студентов происходит из стран Азии и Африки. Примечательно, что в середине 1990-х гг. показатели этих регионов составляли 39 и 30% соответственно, тогда как к 2013 г. показатель по странам Азии увеличился на 35% (до 52,6%), а Европы – сократился до 25,4% [1].

По данным Института статистики ЮНЕСКО, наиболее мобильны студенты из Центральной Азии – их коэффициент исходящей мобильности (tertiary outbound mobility ratio, TOMR)² с 2003 по 2013 г. вырос с 3,5 до 7,6% (более чем в 2 раза). Во втором по величине регионе с высокой студенческой мобильностью – странах Африки к югу от Сахары – в этот же период коэффициент исходящей мобильности, наоборот, снизился с 6 до 4%. Это свидетельствует о том, что в данном регионе национальные системы высшего образования устойчиво развиваются и все большее количество студентов для получения высшего образования не выезжает за пределы региона.

В 1980–1990 гг. по количеству обучающихся иностранных студентов первую тройку стран составляли США, Франция и СССР, при этом США находились вне конкуренции: показатели США почти в 3 раза превышали показатели ближайших «соперников». В таблице 1 на основе данных Education at a Glance представлена динамика структурных изменений мирового рынка образовательных услуг в сфере третичного образования³ в 2000–2014 гг.

Состав стран – экспортеров образовательных услуг постепенно расширяется, в конкурентную борьбу за иностранных студентов вступают новые страны и регионы. Как видно из таблицы, суммарная доля ведущих стран на исследуемом рынке в период 2000–2013 гг. сократилась с 62 до 46,5%.

Данные интерактивной карты международной студенческой мобильности ЮНЕСКО [2] показывают, что традиционные лидеры в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе Австралия и Япония соперничают с набирающими силу Китаем, Малайзией, Республикой Корея, Сингапуром. Активно стремятся привлечь студентов из-за рубежа три арабские страны – Египет, Саудовская Аравия и ОАЭ. Все большее количество студентов из стран за пределами Европы и Северной Америки выбирают в качестве стран обучения ведущие страны своего региона. Преимущества такого выбора – снижение транспортных расходов и близкая культурная среда.

Таблица 1
Динамика доли различных стран на мировом рынке образовательных услуг в 2000–2013 гг., %⁴

2000	2010	2013
США (26,1)	США (16,6)	США (19,4)
Великобритания (12,3)	Великобритания (13,0)	Великобритания (10,3)
Германия (10,3)	Австралия (6,6)	Австралия (6,2)
Франция (7,5)	Германия (6,4)	Франция (5,7)
Австралия (5,8)	Франция (6,3)	Германия (4,9)
Япония (3,7)	Канада (4,7)	Российская Федерация (3,4)
Российская Федерация (2,3)	Российская Федерация (3,9)	Япония (3,4)
Канада (2,2)	Япония (3,4)	Канада (3,4)
Испания (2,2)	Испания (2,4)	Китай (2,4)
Бельгия (2,1)	Китай (1,8)	Италия (2,0)
Австрия (1,7)	Новая Зеландия (1,7)	Австрия (1,8)
Италия (1,4)	Италия (1,7)	Нидерланды (1,7)
Швеция (1,4)	Австрия (1,7)	Саудовская Аравия (1,5)
Швейцария (1,4)	ЮАР (1,5)	Испания (1,4)
ЮАР (около 1)	Южная Корея (1,4)	Южная Корея (1,4)
	Швейцария (1,3)	Турция (1,3)
	Бельгия (1,3)	
	Нидерланды (1,2)	
	Швеция (1,1)	
Другие страны ОЭСР (6)	Другие страны ОЭСР (6,4)	Другие страны ОЭСР (10,02)
Страны вне ОЭСР (12)	Страны вне ОЭСР (15,5)	Страны вне ОЭСР (19,75)
Всего по странам ОЭСР (85,0)	Всего по странам ОЭСР (77,3)	Всего по странам ОЭСР (72,9)
Всего по странам вне ОЭСР (15,0)	Всего по странам вне ОЭСР (22,7)	Всего по странам вне ОЭСР (27,1)

Ценным источником актуальных статистических сведений об иностранных студентах в отдельных странах мира можно считать Project Atlas⁵ [4] (табл. 2). Серьезным недостатком при этом является непоставимость статистики разных стран (вследствие национальной специфики ее ведения) между собой и с данными ЮНЕСКО и ОЭСР. Так, известно, что около 60% иностранных студентов в Китае обучается на краткосрочных курсах китайского языка.

Что касается нашей страны, то в 1990 г. по экспорту образования советские вузы занимали 3-е место в мире, уступая только вузам США и Франции. После распада СССР ситуация резко изменилась, и к 2000 г. доля России на мировом рынке образовательных услуг сократилась до 2,2% (7-е место в мире), а к 2007 г. – до критических 2,0% (9-е место), когда Россия уступала США, Великобритании, Германии, Франции, Австралии, Канаде, Японии и Новой Зеландии [1]. Однако и на этом фоне численность иностранных студентов в России росла, увеличившись к настоящему времени почти в 4 раза, по сравнению с 2000 г. В течение последних трех лет ежегодный прирост количества иностранных студентов в России составляет 11–13% [6, с. 42, 294].

Ретроспективный анализ динамики численности иностранных студентов, обучавшихся в российских вузах в 2005–2015 гг., по странам происхождения демонстрирует наибольший прирост контингента иностранных студентов в отношении стран СНГ (более чем в 3 раза). Если до 2008 г. страны СНГ по количеству обучающихся в России студентов опережала Азия (в советских вузах выходцы из Азии составляли почти половину численности иностранных студентов), то после 2009 г. расклад резко меняется в пользу первых, ставших сегодня основным импортером российских образовательных услуг. В свою очередь за Азией прочно закрепилась роль второго по величине поставщика иностранных студентов в Россию [6, с. 43–52].

Говоря о доле России на мировом рынке образовательных услуг, следует отметить, что, согласно данным ОЭСР, к 2008 г. данный показатель установился в интервале 3,4–4,3%, продолжая оставаться при этом крайне низким даже по сравнению с уровнем 1950–1970-х гг. – временем становления экспорта высшего образования в Советском Союзе. Вместе с тем в 2013 г. Россия впервые в 2000-х гг. поднялась на 6-е место в рейтинге стран – экспортеров образовательных услуг [1].

Таблица 2
Топ-9 стран – экспортеров образовательных услуг в 2015/2016 акад. году [4]

№№ п/п	Страна	Общая численность иностранных студентов, тыс. человек	Доля иностранных студентов в общей численности студентов, %	Основные страны – поставщики иностранных студентов (число отправленных студентов, тыс. человек)
1.	США	1043,8	5,2	Китай (328,5) Индия (165,9) Саудовская Аравия (61,3) Южная Корея (61,0) Канада (27,0)
2.	Великобритания	496,7	21,1	Китай (95,0) США (27,6) Индия (19,5) Нигерия (18,9) Германия (18,1)
3.	Китай	397,6	0,9	Южная Корея (66,7) США (22,0) Таиланд (20,0) Индия (16,7) Россия (16,2)
4.	Франция	309,6	10,8	Марокко (36,8) Китай (28,0) Алжир (22,7) Тунис (12,1) Италия (11,2)
5.	Австралия	292,3	20,7	Китай (98,0) Индия (35,5) Малайзия (14,4) Вьетнам (12,8) Непал (12,3)
6.	Российская Федерация	282,9	5,4	Казахстан (70,7) Белоруссия (22,2) Украина (20,3) Китай (20,2) Узбекистан (18,4)
7.	Канада	263,8	12,9	Китай (84,0) Индия (44,7) Франция (18,5) США (10,7) Южная Корея (9,2)
8.	Германия	235,9	8,7	Китай (30,3) Индия (11,7) Россия (11,5) Австрия (9,9)

Очевидно, что экспорт образовательных услуг может приносить значительный доход в государственную казну. Совокупная прибыль США от обучения иностранных студентов составляет 35,8 млрд долл. (данные за 2014/2015 акад. год) [3], Франции – 1,6 млрд евро (данные за 2013/2014 акад. год) [5], России – пока лишь 1,46 млрд долл., или 73,1 млрд руб. (данные за 2014/2015 акад. год) [6, с. 404–405].

Достижение высоких результатов на мировом рынке образовательных услуг невозможно без государственной поддер-

жки экспорта образования, направленной в том числе на создание и продвижение бренда национальной системы образования.

С 2014/2015 акад. года обучение в государственных вузах на всей территории Германии стало бесплатным, в том числе для иностранцев (студенты производят лишь небольшие семестровые взносы). В 2016 г. в Великобритании сформирована Общепартийная парламентская группа (All-Parliamentary Party Group, APPG) по обучению иностранных студентов [5]. В мае 2017 г. утверждён паспорт

приоритетного проекта «Развитие экспортного потенциала российской системы образования», реализация которого намечена на 2017–2025 гг.

Проведенный анализ показывает, что структура мирового рынка образовательных услуг кардинально меняется, все большее количество стран выходит на него в качестве экспортеров. Глобальный лидер мировой экономики – США – по-прежнему удерживают лидерство в этом сегменте мирового рынка, но их доля постепенно сокращается, что в отдаленной перспективе может привести к геополитической инверсии.

Рассматривать роль экспорта высшего образования в развитии мировой экономики можно по крайней мере в двух аспектах, не считая прямого финансового дохода от обучения иностранных студентов. Во-первых, стремясь укрепить свои позиции на мировом рынке образовательных услуг, страны-экспортеры повышают качество национального образования, его привлекательность для иностранных студентов, а следовательно, престиж страны на мировой арене. Во-вторых, осуществляя подготовку профессиональных кадров для стран – импортеров высшего образования, они содействуют повышению их конкурентоспособности, а в итоге – формированию продуктивной международной экономической среды. Кроме того, обучение иностранных студентов способствует развитию в обществе толерантности, являющейся одной из основ глобальной экономической и деловой культуры.

Литература

1. Education at a Glance 2000–2016 / OECD. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/eag-2016-en>
2. Global Flow of Tertiary-Level Students / UNESCO. URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow>
3. Open Doors 2016 / Institute of International Education. URL: <https://www.iie.org/Research-and-Insights/Open-Doors/Open-Doors-2016-Media-Information>
4. Project Atlas / Institute of International Education. URL: <https://www.iie.org/en/Research-and-Insights/Project-Atlas>
5. Обучение и образование за рубежом. URL: <http://eduabroad.ru>
6. Экспорт российских образовательных услуг : стат. сборник. Вып. 6 / авт.-сост.: А.Л. Арефьев, Ф.Э. Шереги ; Минобразования и науки РФ. – М. : Социум, 2016.

Ссылки:

1 Статистика была опубликована на сайте института (URL: <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx?SPSLanguage=EN>), в настоящее время ссылка недействительна.

2 Отражает процентную долю студентов, уехавших из страны для продолжения обучения за рубежом, в общей численности студентов этой страны (обучающихся как в самой стране, так и за рубежом).

3 За рубежом в отношении высшего образования используется понятие tertiary education (третичное образование). Согласно разработанной ЮНЕСКО Международной стандартной классификации образования (действующая редакция принята в 2011 г.), третичное образование включает в себя следующие уровни: короткий цикл третичного образования (short-cycle tertiary), бакалавриат, магистратуру и докторантуру (или их эквиваленты). В России короткому циклу третичного образования соответствует уровень среднего профессионального образования.

4 Составлено нами по данным [1] (показатели 2000 г. воспроизводятся по сборнику 2007 г.). Сборник 2016 г. содержит данные по обучению иностранных студентов только в магистратуре и докторантуре и только по странам ОЭСР (здесь не приводятся, потому что несо-

поставимы с данными за другие годы). Из упоминающихся в таблице стран в состав ОЭСР не входят Российская Федерация, Китай, ЮАР и Саудовская Аравия. Данные по России сильно занижены и не отражают реальной численности иностранных студентов в стране.

5 Представляет собой международное сообщество национальных учреждений 25 государств, собирающих статистику по обучающимся в стране иностранным студентам, а также экспертов и исследователей в области международной студенческой мобильности. Проект инициирован Институтом международного образования США.

Export of higher education as the potential factor of world economics development
Kosevich A.V.

International Institute of Economics and Law

At the current stage of the world economics development, in the context of knowledge economics, the educational sector is of crucial importance, higher education in the first place. Higher education development is the primary focus of growing number of countries governments.

The article analyses the structure of the world market of higher education services according to the current statistics and established the role of export of higher education in the world economics. The author concludes that it is possible to consider the role of export of higher education in the world economics

development at least in two aspects not including direct financial receipts from educating foreign students. Firstly, the countries-exporters in their efforts to strengthen positions in the world market of educational services increase the quality of their national education, its appeal for foreign students, and consequently the country's international standing. Secondly, professional personnel training increases the competitive performance of the countries-exporters of higher education, and eventually results in forming efficient international economic environment.

Key words: world economics, higher education, export of education, world market of higher education services.

References

1. Education at a Glance 2000-2016 / OECD. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/eag-2016-en>
2. Global Flow of Tertiary-Level Students / UNESCO. URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow>
3. Open Doors 2016 / Institute of International Education. URL: <https://www.iese.org/Research-and-Insights/Open-Doors/Open-Doors-2016-Media-Information>
4. Project Atlas / Institute of International Education. URL: <https://www.iese.org/en/Research-and-Insights/Project-Atlas>
5. Education and education abroad. URL: <http://eduabroad.ru>
6. Export of Russian educational services: stat. Compilation. Issue. 6 / Authors: A.L. Arefiev, F.E. The Sheregi; Ministry of Education and Science of the Russian Federation. - M.: Социоцентр, 2016.

Выездной туризм из Китая

Ци Вэйчао

аспирант, кафедра международных экономических отношений, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, qiweichao@gmail.com

Сегодня активно развивается туристическая отрасль в мире. Вместе с ней активно растет китайский туристический поток. Это обусловлено экономической политикой КНР, традициями и особенностями китайского народа.

Богатейшая история, культура и природа нашей страны – основа роста популярности туров из КНР по территории Российской Федерации. В статье подчеркивается важность развития отрасли туризма для экономики страны.

В статье представлены результаты исследования тенденций развития выездного туризма из КНР. Проведен анализ динамики числа китайских туристов в 2006-2016 гг. и представлен ее прогноз до 2020 года. Проанализированы средние траты китайских туристов на человека в разных странах и регионах мира в 2016 году. Составлена градация туристических приоритетов китайских туристов.

Выявлены проблемы выездного туризма из КНР, имеющие место на текущий момент времени, очерчены запланированные мероприятия по их решению. Рассматриваются перспективы в развитии туристического сотрудничества между Россией и Китаем.

Ключевые слова: туризм, выездной туризм, туристический поток, КНР, визовый режим, туристический рынок, тематический туризм.

Туризм в XX - начале XXI играет одну из главных ролей в мировой экономике, обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта. Его роль сводится не только к воздействию на экономику, но и к осознанию необходимости развития связей между народами разных стран мира для взаимопознания их истории, культуры, традиций. Туризм сегодня стал послом дружбы в международных отношениях. Отрасль туризма характеризуется высокими темпами развития.

Для России развитие туризма особенно важно, так как отрасль туризма является благоприятной средой для функционирования предприятий малого бизнеса и перспективна для привлечения иностранных инвестиций в широких масштабах и в короткие сроки.

Международные отбывающие туристы - это количество отправок, которые люди делают из страны постоянного проживания в любую другую страну по любым причинам, за исключением оплачиваемых поездок в страну. Данные об отбывающих туристах относятся к числу отправок, а не к количеству путешествующих людей. Таким образом, человек, который совершает несколько поездок из страны в течение данного периода учитывается каждый раз.

За последние два десятилетия КНР добилась больших результатов в развитии туристической отрасли. Сегодня китайский туристический поток растёт значительными темпами, что обусловлено высокой мобильностью населения страны, большой его численностью, а также ростом доходов граждан КНР в последние годы.

Число отправок из Китая в 2010-2016 гг. представлено в табл. 1.

Динамика числа китайских туристов в 2006-2016 гг. и прогноз до 2020 года представлены на рис. 1.

К 2020 году за границу будут выезжать в два раза больше китайских туристов, чем сейчас. В 2014 году за рубеж выехали в общей сложности 107 миллионов китайцев, в 2016 году – 155 миллионов китайцев. В 2020 году эта цифра должна достигнуть 234 миллиона человек.

Аналогично этому показателю должны вырасти общие траты китайцев за границей.

Дороже всего китайцам обходятся поездки в сравнительно далекие Европу и США - более 2,5 тысяч долларов на человека в среднем. При этом на третьем месте по затратам находится достаточно близкая к Китаю Япония (рис. 2).

Следует заметить, что китайцы, как правило, расточительны, их волнует, что думают о них другие люди, и они желают получить признание. К тому же, китайцы весьма равнодушны к одежде мировых брендов, которая из-за налога на потребление и высоких импортных пошлин становится в их родной стране значительно дороже, чем в других зарубежных странах. Именно по этой причине китайские туристы расходуют значительные суммы на покупки за границей (по сравнению с расходами на питание и проживание). Наиболее популярными товарами китайских туристов за рубежом являются косметическая продукция, электронная техника и ювелирная продукция.

Рейтинг туристических целей китайских туристов, составленный на основе выборочного метода статистических исследований, представлен на рис. 3.

Так, самым популярным местом у китайских туристов остается Гонконг: в прошлом году каждый восьмой из опрошенных ездил именно туда. На втором месте - Таиланд, на третьем - Южная Корея. Россию посетили лишь 0,4 процента опрошенных. При этом, большинство опрошенных не выезжали за пределы Китая.

В 2016 году Китай продолжал быть крупнейшим поставщиком туристов для России.

Благодаря стимулированию правительств Китая и России, с 2016 года количество китайских туристов, посетивших Россию, составило 1,183 млн. человек, что на 31% больше, чем годом ранее.

Следует отметить, что стремительное развитие китайско-российского двустороннего туризма неотделимо от эффективных мер, которые принимают правительства двух стран.

Во-первых, были приняты меры по упрощению визового режима. В 2000 году Китай и Россия подписали соглашение об отмене виз для групповых поездок. Такая мера позволила упростить процедуру оформления, сэкономить время и получила признание самих туристов.

Во-вторых, Россия и Китай провели годы туризма. «Год туризма в РФ» прошел в 2012 году. В 2013 году прошел «Год туризма в Китае». Эти мероприятия по развитию туризма позволили заложить хороший фундамент для развития туристической отрасли в будущем.

Кроме того, увеличилось количество туристических проектов, были запущены новые авиамаршруты. Постоянно предлагаются новые туристические проекты, соответствующие потребностям рынка. Например, были запущены такие туристические продукты, как «Красный туризм», «Туризм по местам военных сражений», «Экотуризм», «Общие туры по бывшим республикам СССР», и т.д.

Кроме того, правительства двух стран постоянно работают над тем, чтобы увеличить инфраструктурное строительство, стимулировать взаимные инвестиции между китайскими и российскими предприятиями. Кроме того, были запущены «горячие линии» для туристов двух стран, чтобы повысить гарантию безопасности туристов и уровень услуг в отрасли.

Начиная с первого квартала 2014 года, Китай стал крупнейшим поставщиком туристов в Россию. В 2014 году, количество поездок китайцев в Россию, включая каналы группового и самостоятельного безвизового туризма, превысило 1,1 млн. Таким образом, Китай обогнал Германию, став лидером по количеству иностранных туристов в России, и сохранил эту позицию до сих пор. С 2014 года, в связи с ослаблением рубля, россияне стали меньше ездить за границу. Но даже в этой ситуации, в Китай все равно въезжал определенный объем российских туристов. Ежегодно он колебался в пределах одного миллиона человек, в связи с чем, перспективы развития китайско-российского двустороннего туризма смотрелись как радужные.

Китайско-российский туристический рынок обладает следующими характеристиками.

Таблица 1
Число отправок из Китая в 2010-2016 гг. [4]

Год	Число отправок, чел.
2010	57386000
2011	70250000
2012	83183000
2013	98185000
2014	107276000
2015	116886000
2016	155102000

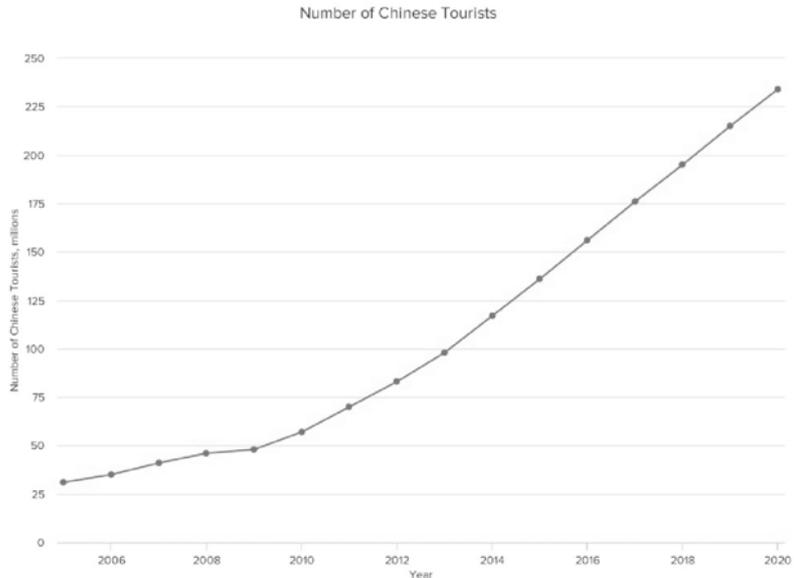


Рис. 1. График числа китайских туристов в 2006-2016 гг. и прогноз до 2020 года. Данные: www.hinaluxuryadvisors.com

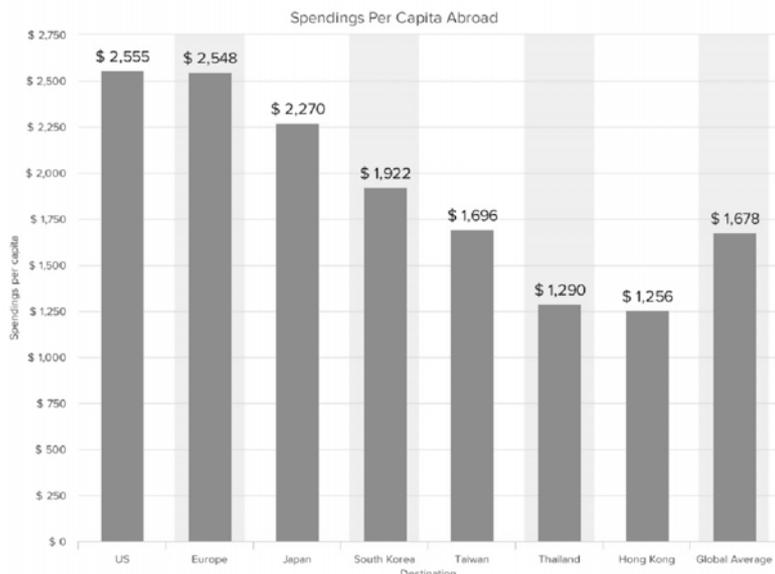


Рис. 2 - Средние траты китайских туристов на человека в разных странах и регионах мира в 2016 году. Данные: www.hinaluxuryadvisors.com

Во-первых, с точки зрения туристической инфраструктуры китайских туристов в РФ интересуют тематический туризм.

Во-вторых, с точки зрения времени пребывания, китайские туристы предпо-

читают ездить в Россию в основном в летний сезон, спасаясь от жары.

В-третьих, с точки зрения распределения по регионам, китайские туристы, помимо посещения крупных российских городов, с оптимизмом смотрят на перс-

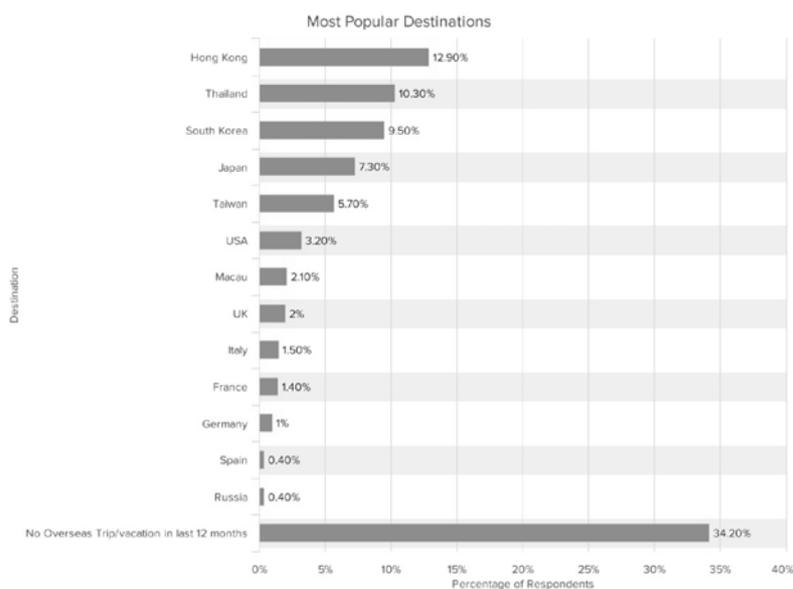


Рис. 3 - Самые популярные туристические цели среди китайцев. Выборка: 1019 человек. Данные: www.hinaluxuryadvisors.com

пективы российского туристического рынка [2].

Так, китайские туристы очень интересуются российской культурой и историей. Поэтому они в первую очередь выбирают крупные города с большим количеством достопримечательностей, чтобы удовлетворить свой интерес. В связи с тем, что Россия – это огромная территория, и ее природный пейзаж имеет множество отличительных особенностей, с развитием российского туристического рынка и улучшением вспомогательных объектов, все больше российских регионов обретают популярность.

Путешествующие в Россию китайцы испытывают теплые чувства к Советскому Союзу, некоторые из них отправляются в путешествие, чтобы поностальгировать. Поэтому каждый из них подходит к путешествию в Россию по-разному.

И, наконец, с точки зрения возраста китайских туристов, среди китайских туристов, которые с туристическими группами приезжают в Россию, большинство находится в возрасте 50-60 лет. Некоторые молодые люди выбирают самостоятельные путешествия по России, чтобы наслаждаться туристическими достопримечательностями и гибким графиком поездок.

Следует отметить, что лидером по прибытию туристов из КНР в Россию, остается Москва. Но в последнее время китайским туристам становятся интересны и глубинные регионы России, такие как Амурская область, Иркутская область, Приморье и другие.

Однако, ситуация, которая складывается в сфере туризма в Москве и Санкт-Петербурге, основных местах посещения китайских туристических групп, с точки зрения соблюдения российского законодательства, на сегодняшний день стала катастрофической [1]. Это обусловлено тем, что в настоящее время более 80% туристических групп из КНР обслуживаются «гидами-нелегалами», то есть гражданами КНР, временно проживающими в России на основании студенческих, деловых и прочих виз, или так называемыми турлидерами, то есть представителями китайских туристических компаний, которые въезжают и выезжают из РФ вместе с группой по туристической визе.

По данным туристической ассоциации «Мир без границ», за 3 года число туристов из КНР, прибывающих в Москву в рамках безвизового группового обмена, увеличилось в 3 раза (с 82 тысяч в 2013 году до 240 тысяч в 2016 году) [1].

Следует подчеркнуть, что Ростуризм видит большие перспективы в развитии туристического сотрудничества между Россией и Китаем. Им внесены предложения, которые значительно упростят бюрократические процедуры при получении виз китайскими туристами. В частности, китайской стороне предложено продлить срок пребывания в Китае наших туристов без визы до 21 дня. Численность минимальной группы планируется сократить с 5 человек до 3. Для самостоятельных туристов прорабатывается возможность получения электронных виз.

Подводя итоги, следует отметить, что туристическая отрасль КНР находится на

фазе активного подъема. Китайский выездной туризм стимулирует грамотная экономическая политика КНР, в результате реализации которой выросли доходы населения страны. В последние годы резко возросли туристические потоки граждан Китая в Россию, что обусловлено изменением экономической ситуации в России в результате падения курса рубля, в связи с чем путешествия в Российскую Федерацию становятся привлекательными для китайских граждан в свете возможности приобретения более дешевых товаров и услуг, а также возможности изучить достопримечательности, историю страны, увидеть ее природу.

Литература

1. <http://www.epochtimes.ru/vyezdnoj-turizm-iz-kitaya-problemy-i-perspektivy-99028860/>

2. Корablёва Д.Р., Понкратова Л.А. Выездной туризм из Китая: динамика и смена приоритетов. РОССИЯ - КИТАЙ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ Материалы научно-практической конференции. Под общей редакцией канд. экон. наук О.А. Цепелева. 2016 Издательство: Амурский государственный университет (Благовещенск)

3. Сайбель Я. В., Жилистова Е. Н. Анализ современного состояния туризма в России // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 950-953.

4. <http://knoema.ru/atlas/topics>

Outbound tourism from China

QI Weichao
Moscow State University M.V. Lomonosov

Abstract. Today the tourism industry is actively developing in the world. With her rapidly growing Chinese tourist flow. This is due to the economic policies of the PRC, traditions and peculiarities of the Chinese people.

The rich history, culture and nature of our country – the basis for the growing popularity of tours from China through the territory of the Russian Federation.

The article emphasizes the importance of the development of the tourism industry to the economy of the country.

The article presents the results of a study of trends in the development of outbound tourism from China. The analysis of the dynamics of the number of Chinese tourists in 2006-2016, and presents her forecast up to 2020. Analyzed the average spending of Chinese tourists per person in different countries and regions of the world in 2016. Compiled gradation of tourist priorities for Chinese tourists.

Identified problems of outbound tourism from China, which takes place at the current time, outlined

planned actions to address them. The perspectives for the development of tourist cooperation between Russia and China are pointed out.

Key words: tourism, outbound tourism, tourist flow, China visa, tourist market, thematic tourism.

References

1. [http://www.epochtimes.ru/vyezdnoj-turizm-iz-kitaya-problemy-i-](http://www.epochtimes.ru/vyezdnoj-turizm-iz-kitaya-problemy-i-perspektivy-99028860/)
2. Korablyova D. R., Ponkratov L. A. Outbound tourism from China: dynamics and change of priorities. RUSSIA - CHINA: DEVELOPMENT VECTOR
3. Materials of a scientific and practical conference. Under the general edition the edging. O. A. Tsepelev's sciences. 2016 Publishing house: Amur state university (Blagoveshchensk)
4. Saybel Ya. V., Zhiliostova E. N. The analysis of the current state of tourism in Russia//the Young scientist. — 2016. — No. 11. — Page 950-953.
5. <http://knoema.ru/atlas/topics>

Государственное регулирование и поддержка возобновляемой энергетики в Индии: особенности, преимущества, недостатки

Карпов Артем Александрович
аспирант, РГУ нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина, e-mail:
me.ep@mail.ru

В статье рассматриваются основные тренды развития возобновляемой энергетики Индии на современном этапе с выделением роли государственного регулирования. Проанализированы предпосылки к развитию возобновляемой энергетики в Индии, а именно, физико-географические и климатические условия, экономические, инфраструктурные и социальные особенности страны. Рассмотрено текущее состояние возобновляемой энергетики Индии, ее роль в энергобалансе страны. Показана эволюция системы государственного регулирования отрасли с начала 2000-х годов и до настоящего времени. Рассмотрена деятельность специальных государственных органов Индии по поддержке и регулированию возобновляемой энергетики. Подробно проанализированы основные механизмы государственной поддержки отрасли как нерыночного (субсидирование, преференциальные тарифы), так и рыночного характера. Отмечено, что рыночные механизмы государственного регулирования (система REC), носят передовой характер и отличаются высокой эффективностью и большим потенциалом для дальнейшего развития.

Ключевые слова: Индия, государственное регулирование, возобновляемая энергетика, преимущества

В настоящее время Индия является одним из наиболее динамично развивающихся государств мира. Во время как развитие и многие развивающиеся страны находятся в состоянии экономической стагнации, пытаясь справиться с последствиями мировых экономических и энергетических кризисов, Индия продолжает интенсивно развиваться, удерживая темпы роста экономики на уровне 5-7% в год. Значение ВВП Индии, пересчитанное по ППС в 2014 году превысило 7,3 трлн. долл. США. Индия, таким образом, является третьей (после Китая и США) экономикой мира. Это крупное и значимое государство, которое обладает 1,3 млрд человек населения, является важнейшим участником системы международных экономических и политических отношений.¹

Тем не менее, Индия сталкивается с многочисленными проблемами и трудностями в своем развитии. Экономическое развитие страны характеризуется сильной неравномерностью, высоким социальным и имущественным неравенством (1/10 населения обладает 1/3 национальных доходов) значительная часть жителей продолжают жить за чертой бедности.² Насущными проблемами являются также высокий уровень коррупции и отсталая система здравоохранения и социального обеспечения.

При этом индийская экономика развивается преимущественно экстенсивным способом, за счет наращивания потребления ресурсов, в первую очередь – энергетических. Собственных запасов нефти, газа и угля в Индии недостаточно, чтобы обеспечить потребности быстрорастущей экономики. Индия импортирует около половины потребляемых энергоносителей.³ По данным ВР, Индия импортировала в 2016 году более 3 млн барр. нефти в сутки, более 20 млрд куб. м газа за год (в форме СПГ), более 300 млн тонн угля за год.

Кроме того, значительная часть территорий Индии лишена регулярного и достаточного энергоснабжения, большое число населения не имеют доступа к постоянному источнику электрической энергии, а ряд штатов (например, Уттар Прадеш, Бихар, Ассам) не соединены с другими магистральными линиями электропередач.⁴

Правительство Индии поставило задачу добиться значительного повышения уровня электрификации страны и доступности электроэнергии для населения, а также снижения тарифов на энергию для промышленных потребителей в целях стимулирования роста объемов производства и снижения издержек на выпуск индийской продукции.⁵ С одной стороны, данные цели являются стратегически важными для развития индийской экономики, но, с другой, их выполнение будет означать дальнейший и значительный рост спроса на энергию и энергоносители в Индии, при том, что энергетический голод явно ощущается в Индии уже сегодня и, в случае усугубления ситуации, может превратиться в энергетический кризис. Согласно прогнозу ВР, потребление энергии в Индии к 2035 году может вырасти в 2,3 раза, а в 2030 году Индия станет крупнейшим энергетическим рынком мира, потребляя более 9 процентов мировых энергетических ресурсов.⁶ Для удовлетворения такого спроса необходимо, с одной стороны, развитие собственного производства энергии, а с другой – расширение каналов экспортных поставок.

Одним из основных средств преодоления негативных трендов в энергетике Индии является интенсивное развитие возобновляемых источников энергии. Развитие возобновляемых источников энергии в Индии – в первую очередь, солнечной и ветряной генерации – является оправданным по нескольким причинам. Во-первых, климатические условия и географические особенности Индии являются одними из наиболее благоприятных в мире для возобновляемой энергетики. В большинстве регионов Индии солнце светит более 300 дней в году. Кроме того, для прибрежных районов Индии характерны постоянные морские ветра с суточным циклом, что позволяет эффективно эксплуатировать ветряные электростанции.⁷

Во-вторых, в Индии отсутствует развитая электросетевая и газотранспортная инфраструктура, что значительно осложняет возможности развития традиционной энергетики. Ввиду физико-географических характеристик (наличие труднопроходимых лесных и горных местностей), значительных расстояний и сезонных факторов (достаточно продолжительный сезон муссонных дождей) создание общенациональной энергетической системы, основанной на линиях электропередач или газопроводах, является сложной и дорогостоящей задачей. По этой причине представляется оправданной реализация концепции локальной генерации, в основе которой лежат именно возобновляемые источники энергии.

В-третьих, в условиях Индии стоимость энергии из возобновляемых источников, с учетом последних технологических достижений в области солнечной и ветряной генерации, становится конкурентоспособной по сравнению с импортным углем и СПГ. По данным международных аналитических агентств, в апреле в Индии был впервые в истории зафиксирован рекордно низкий тариф на электроэнергию, произведенную солнечной электростанцией. Он составил лишь 4,8 цента за кВт*ч, что уже сопоставимо не только с тарифами газовых станций, но и некоторых угольных.⁸

По состоянию на весну 2017 года общая установленная электрогенерирующая мощность в Индии составляет около 320 ГВт, из которых 270 ГВт приходится на традиционные источники энергии, а 50 ГВт — на возобновляемые. Индийское правительство поставило цель довести мощность возобновляемой генерации до 175 ГВт к 2022 году, из которых 100 ГВт будут приходиться на солнечную энергетику.⁹ Серьезность намерений индийского правительства в отношении возобновляемой энергетики подтверждается значительной ролью государства, которое оказывает отрасли мощную институциональную поддержку. Индия является одной из немногих стран мира, в которой создано специальное Министерство новых и возобновляемых источников энергии (Ministry of New and Renewable Energy, MNRE).¹⁰ К настоящему моменту в Индии сложилась комплексная и весьма эффективная система государственного регулирования и поддержки возобновляемой энергетики.

Активное регулирующее вмешательство государства в энергетическую отрасль начинается в начале 2000-х годов с

принятием в 2003 году Акта об электроэнергетике (Electricity Act 2003), который положил начало революционным реформам в индийской энергетической сфере. Главным результатом этого акта стала фактическая приватизация электроэнергетической отрасли Индии, создание конкурентного и прозрачного рынка электроэнергии в стране. При этом были созданы новые государственные регулирующие органы — Центральное электроэнергетическое бюро (Central Electricity Authority, CEA), Центральная комиссия по регулированию электроэнергетики (Central Electricity Regulatory Commission, CERC), а также Комиссии по регулированию электроэнергетики на уровне штатов (State Energy Regulatory Commissions, SERCs). Их задачами стало регулирование рынка, препятствование монополизации, защита интересов потребителей и разрешение споров, а также разработка дальнейших предложений по совершенствованию управления рынком. Кроме того, именно в Акте 2003 года впервые было упомянуто о необходимости развития возобновляемой энергетики и введения специальных тарифов на энергию из возобновляемых источников.¹¹

В соответствии с Актом, CEA обязана была сформировать Национальный план по развитию электроэнергетики (National Electricity Plan) в соответствии с Национальной политикой в области электроэнергетики (National Electricity Policy), а также обновлять целевые показатели этого плана каждые пять лет, или чаще, если это необходимо. Первый проект плана в 2005 году был направлен на публичное обсуждение, в котором приняли участие лицензиары, генерирующие компании, крупные и малые потребители электрической энергии. По итогам публичного обсуждения в документ были внесены дополнения и уточнения, и он был одобрен правительством страны вместе с Национальной политикой в области электроэнергетики. Национальная политика в области электроэнергетики ставила следующие цели:

- обеспечить доступ к электричеству для всех домохозяйств;
- обеспечить доступность электроэнергии для коммерческих потребителей, полностью удовлетворять спрос на энергию, в том числе в период пиковых нагрузок за счет создания резервных мощностей;
- соблюдать единые стандарты качества и энергоэффективности в электрообеспечении, удерживать цены на энергию на приемлемом уровне;

- добиться десятикратного обеспечения населения электроэнергией к 2012 году;
- добиться рентабельности электроэнергетической сферы;
- гарантировать защиту прав и интересов потребителей;
- Национальная политика в области электроэнергетики предусматривает формирование подробного пятилетнего Национального плана по развитию электроэнергетики, который включает в себя:
 - краткосрочный и долгосрочный прогноз спроса для различных регионов;
 - предложения по созданию новых мощностей генерации и передачи электроэнергии;
 - оценку эффективности энергосистемы с точки зрения экономики производства и передачи энергии, оценку потерь в системе, предложения по оптимизации нагрузки;
 - внедрения энергоэффективных технологий;
 - требования к стабильности энергосистемы, надежности поставок;
 - экологические и социальные аспекты.¹²

Национальная политика в области электроэнергетики также предусматривает, что CEA будет оказывать помощь и консультации всем участникам и исполнителям положений плана, включая Правительства Штатов и компании. Кроме того, CEA и SERC периодически проводят и публикуют исследования с целью оценки краткосрочного и долгосрочного спроса на энергию, взаимодействуют с государственными и коммерческими научно-исследовательскими организациями и учреждениями.

После принятия первого Национального плана в области электроэнергетики дальнейшее совершенствование тарифного регулирования в целях поддержки развития возобновляемой энергетики проводилось в рамках Национальной тарифной политики (National Tariff Policy, NTP) и Национального плана по противодействию изменению климата (National Action Plan for Climate Change, NAPCC) в 2006-2010 гг.¹³ NAPCC установил целевой показатель по использованию электроэнергии из возобновляемых источников на уровне 5%, с повышением на 1% каждые 10 лет. Для достижения этого показателя были приняты различные законодательные инициативы — введен преференциальный тариф на электроэнергию из возобновляемых источников (частичная компенсация от государства производителям энергии), налоговые льготы. В 2010 году они были объединены

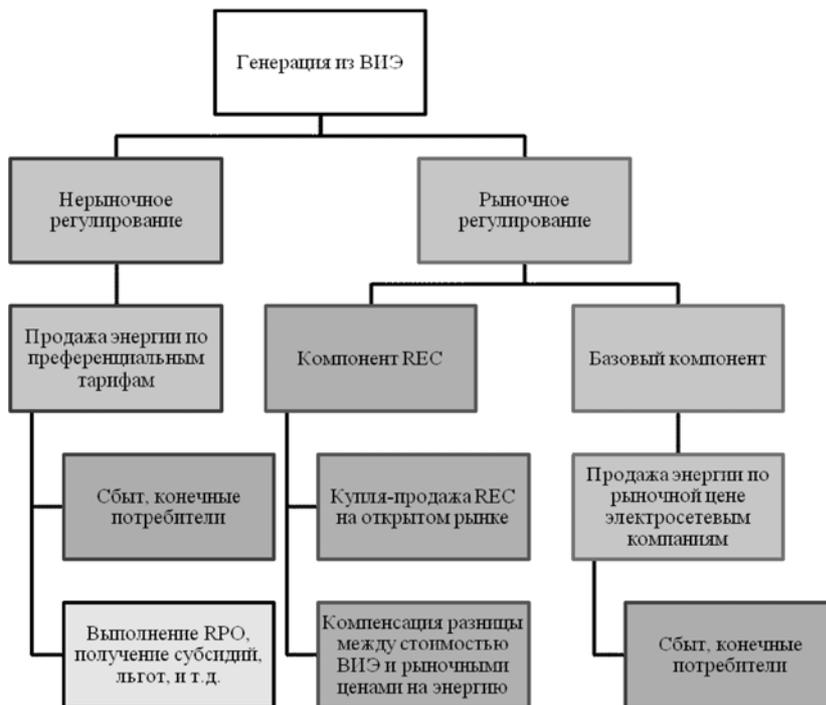


Рис. 1. Схема государственного регулирования возобновляемой генерации в Индии с учетом рыночного (REC) и нерыночного механизмов. Источник: составлено автором по документам CERC.

ны в национальную законодательно-сертификационную платформу для возобновляемой энергетики. Компании-производители энергии из возобновляемых источников получали от государства индивидуальные преференции, которые вводили льготный налоговый режим для проектов в данной области, облегчали международное и межрегиональное сотрудничество для закупок оборудования и строительных работ, снимали многие регуляторные барьеры для выхода на рынок новых игроков.¹⁴

Кроме того, с 2008-2010 гг. SERCs внедрили для каждого штата страны обязательные требования по закупке определенных объемов энергии из возобновляемых источников – RPO (Renewable Purchase Obligation). Практика последующих нескольких лет показала, что у этого механизма имеется несколько существенных недостатков, связанных с тем, что различные штаты Индии по-разному обеспечены возможностями производства энергии из возобновляемых источников, и в некоторых штатах достижение требуемых показателей RPO оказалось очень затруднительным (например, в г. Дели), в то время как в других (например, в штате Раджастан и Тамил Наду) это значение оказалось значительно превышено.¹⁵ Другим существенным препятствием для развития возобновляемой энергетики в

Индии остается высокая цена производства энергии, а также труднопредсказуемость объемов генерации и сложность интеграции возобновляемых источников энергии в существующие энергосистемы. Прогнозирование генерации из возобновляемых источников требует дополнительных инвестиций в сложные системы планирования и управления, что еще более удорожает стоимость возобновляемой генерации. В противном случае значительная нагрузка ложится на энергосети и компенсирующие мощности, которым требуется работать в динамическом режиме, что влечет за собой дополнительные издержки генерирующих и сбытовых компаний, а также ведет к снижению качества энергоснабжения. Традиционные нерыночные регуляторные механизмы (налоговые льготы, преференциальные тарифы и др.), не могут достаточно эффективно решать комплекс указанных проблем. Стремясь не допустить стагнации в отрасли, стимулировать дальнейшие инвестиции и достижение целевых показателей, правительство Индии приняло решение о введении принципиально нового, рыночного механизма поддержки отрасли, который получил название Renewable Energy Certificate – REC. REC были введены в обращение с 14 января 2010 года специальным распоряжением CERC.¹⁶

Механизм REC является новшеством мирового масштаба в регулировании возобновляемой энергетики и представляет из себя достаточно простую, но эффективную схему (рисунок 1.).

В рамках внедрения механизма REC вся возобновляемая генерация в стране разделяется на два канала сбыта: рыночный и нерыночный. В рамках нерыночного канала применяются традиционные преференциальные тарифы и льготы там, где они оказываются наиболее выгодны и производителям, и сбытовым компаниям, и потребителям. В рамках механизма REC происходит разделение цены на произведенную из возобновляемых источников энергию на два компонента: базовый и собственно REC. Базовый компонент – это та часть цены, которая соответствует рыночной цене на энергию в данный момент, таким образом, энергия немедленно реализуется по рыночной стоимости (аналогично энергии из традиционных источников), что является комфортным и для сбытовых компаний, и для конечных потребителей.

Однако цена на энергию, произведенную из возобновляемых источников – выше рыночной, и, как правило, существенно. Разница между реальной ценой и рыночной ценой становится компонентом REC, который оформляется в виде государственного сертификата, обладающего свойствами ценных бумаг и разрешенного к купле-продаже на специальном рынке. Для регулирования этого рынка и оптимизации работы энергосистемы с учетом механизма REC были созданы два вспомогательных органа – национальный диспетчерский центр (National Load Dispatch Center, NDL) и Центральное агентство по внедрению REC. Центральное агентство осуществляет регистрацию имеющихся и вновь создаваемых проектов возобновляемой энергетики, а также выпуск и аннулирование самих сертификатов. Один сертификат эквивалентен 1 МВт энергии, произведенному из возобновляемых источников и направленному в сеть, сертификат действует в течение 1 года. Компании – участники рынка имеют право приобретать сертификаты REC, если им не удастся выполнить установленные требования RPO, кроме того, сертификаты могут быть приобретены любыми другими участниками рынка – генерирующими и сбытовыми компаниями, а также потребителями. В настоящее время перепродажа сертификатов не практикуется достаточно широко, однако возможна. В стандартной схеме, сертификаты по истечении

срока действия погашаются Центральным агентством. Механизм REC во многом напоминает механизм торговли эмиссионными квотами, только предметом торга являются не выбросы парниковых газов, а энергия, произведенная из возобновляемых источников.

Данное сочетание нерыночного и рыночного регулирования возобновляемой энергетики оказалось очень эффективным. Все большее число компаний в секторе возобновляемой энергетики переходят к активному участию механизме REC. Дальнейшее развитие схемы REC будет направлено на упрощение механизма выпуска сертификатов и увеличение срока действия, введение возможности их широкой перепродажи, включение в систему REC не только солнечной и ветряной энергетики, но и прочих видов возобновляемых источников и другое.¹⁷

Индия является одной из немногих стран в мире, которая успешно внедрила комплексную систему регулирования возобновляемой энергетики. Можно констатировать, что созданная в Индии система на сегодняшний день является одной из наиболее развитых, сочетая в себе механизмы как классического нерыночного, так и рыночного вида. По нашему мнению, опыт Индии, безусловно, достоин глубокого изучения и применения при развитии возобновляемой энергетики в России.

Литература

1. BP Statistical Review of World Energy 2017. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
2. Worldbank Database. URL: data.worldbank.org
3. World Poverty Overview. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
4. Financing India's Clean Energy Transition / Bloomberg New Energy Finance, 2017. P. 1
5. Government of India. Ministry of Power / 24x7 Power for All. URL: <http://powermin.nic.in/en/content/power-all>
6. BP Energy Outlook. Country and regional insights – India. URL: <http://www.bp.com>
7. India Meteorological Department. URL: <http://www.imd.gov.in/>
8. Record low tariff at Indian solar auction // Argus Alerts, Delhi, 12 April 2017
9. Renewable Energy in India: Growth and Targets / Ministry of New and Renewable Energy (MNRE), 2017, P. 17.
10. Ministry of New and Renewable

Energy of India: Mission and Vision. URL: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/mission-and-vision/>

11. Electricity Act (EA) of India, 2003, Sections 3, 4, 61, 86.

12. Central electricity Authority of India. National Electricity Plan, 2016 / Preamble, PP. 16-17

13. Charles K. Ebinger. India's Energy and Climate Policy. Policy Brief / The Energy Security and Climate Initiative (ESCI) at the Brookings Institution, P. 50.

14. Central Electricity Regulatory Commission (Terms and Conditions for recognition and issuance of Renewable Energy Certificate for Renewable Energy Generation) Regulations, 2010.

15. S.K. Soonee, Minaxi Garg, S.C. Saxena, Satya Prakash Implementation of Renewable Energy Certificate (REC) Mechanism in India CIGRE 2012, C5-113

16. Central Electricity Regulatory Commission (Terms and Conditions for recognition and issuance of Renewable Energy Certificate for Renewable Energy Generation) Regulations 2010, Amendments thereof and Statements of Objects and Reasons.

Ссылки:

- 1 По данным Worldbank Database. URL: data.worldbank.org
- 2 По данным World Poverty Overview. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
- 3 По данным BP Statistical Review of World Energy 2017.
- 4 Financing India's Clean Energy Transition / Bloomberg New Energy Finance, 2017. P. 1
- 5 Government of India. Ministry of Power / 24x7 Power for All. URL: <http://powermin.nic.in/en/content/power-all>
- 6 BP Energy Outlook. Country and regional insights – India. URL: <http://www.bp.com>
- 7 По данным многолетних оценок Департамента Метеорологии Индии. URL: <http://www.imd.gov.in/>
- 8 Record low tariff at Indian solar auction // Argus Alerts, Delhi, 12 April 2017
- 9 Renewable Energy in India: Growth and Targets / Ministry of New and Renewable Energy (MNRE), 2017, P. 17.
- 10 Ministry of New and Renewable Energy of India: Mission and Vision. URL: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/mission-and-vision/>
- 11 Electricity Act (EA) of India, 2003, Sections 3, 4, 61, 86.
- 12 Central electricity Authority of India. National Electricity Plan, 2016 / Preamble, PP. 16-17

13 Charles K. Ebinger. India's Energy and Climate Policy. Policy Brief / The Energy Security and Climate Initiative (ESCI) at the Brookings Institution, P. 50.

14 Central Electricity Regulatory Commission (Terms and Conditions for recognition and issuance of Renewable Energy Certificate for Renewable Energy Generation) Regulations, 2010.

15 S.K. Soonee, Minaxi Garg, S.C. Saxena, Satya Prakash Implementation of Renewable Energy Certificate (REC) Mechanism in India CIGRE 2012, C5-113, P.3

16 Central Electricity Regulatory Commission (Terms and Conditions for recognition and issuance of Renewable Energy Certificate for Renewable Energy Generation) Regulations 2010, Amendments thereof and Statements of Objects and Reasons.

17 S.K. Soonee, Minaxi Garg, S.C. Saxena, Satya Prakash. Implementation of Renewable Energy Certificate (REC) Mechanism in India / CIGRE-2012, C5-113, P.9

Renewable energy state regulation and support in India: features, advantages and disadvantages

Karpov A.A.

Russian state University of oil and gas named after I. M. Gubkin

The article examines the main trends in the development of renewable energy in India at the present stage with the emphasis on the role of state regulation. The prerequisites for the development of renewable energy in India, namely, the geographical and climatic conditions, economic, infrastructure and social characteristics of the country are analysed. The current state of renewable energy in India, its role in the country's energy balance is reviewed. The evolution of the system of state regulation of the industry from the beginning of the 2000s to the present time is shown. The activity of special state bodies of India on support and regulation of renewable energy is considered. The main mechanisms of state support of the industry as non-market (subsidizing, preferential tariffs) and market-oriented nature are analysed in detail. It is noted that market mechanisms of state regulation (REC) are of advanced nature and are characterized by high efficiency and great potential for further development.

Keywords: India, state regulation, renewable power, preimushchetsva

1. BP Statistical Review of World Energy 2017. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
2. Worldbank Database. URL: data.worldbank.org

3. World Poverty Overview. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
4. Financing India's Clean Energy Transition / Bloomberg New Energy Finance, 2017. P. 1
5. Government of India. Ministry of Power / 24x7 Power for All. URL: <http://powermin.nic.in/en/content/power-all>
6. BP Energy Outlook. Country and regional insights - India URL: <http://www.bp.com>
7. India Meteorological Department. URL: <http://www.imd.gov.in/>
8. Record low tariff at the Indian solar auction // Argus Alerts, Delhi, 12 April 2017
9. Renewable Energy in India: Growth and Targets / Ministry of New and Renewable Energy (MNRE), 2017, P. 17.
10. Ministry of New and Renewable Energy of India: Mission and Vision. URL: <http://mnre.gov.in/mission-and-vision-2/mission-and-vision/>
11. Electricity Act (EA) of India, 2003, Sections 3, 4, 61, 86.
12. Central electricity Authority of India. National Electricity Plan, 2016 / Preamble, PP. 16-17
13. Charles K. Ebinger. India's Energy and Climate Policy. Policy Brief / The Energy Security and Climate Initiative (ESCI) at the Brookings Institution, P. 50.
14. Central Electricity Regulatory Commission (Terms and Conditions for the Recognition and Issuance of Regulations, 2010).
15. S.K. Soonee, Minaxi Garg, S.C. Saxena, Satya Prakash Implementation of the Renewable Energy Certificate (REC) Mechanism in India CIGRE 2012, C5-113
16. Central Electricity Regulatory Commission (2010), Amendments thereof and Statements of Objects and Reasons.

Принцип профессионализма как основа предотвращения рисков при осуществлении закупок

Гладилина Ирина Петровна

доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», GladiiinaIP@edu.mos.ru

Тюсина Лилия Солтановна

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», ugmzmag@mail.ru

Принцип профессионализма – это достаточно обоснованное в науке и практике предположение о качественном выполнении определенных действий. Именно высокий профессиональный уровень позволяет избежать специалисту в сфере закупок многих ошибок, в том числе путем предотвращения рисков. Безусловно, осуществление закупок сопряжено с большими рисками. Умение определять зоны рисков, систематизировать постоянные риски и предотвращать их – обязательный структурный компонент профессионализма заказчиков. Анализ международного опыта проведения закупочной деятельности даёт понимание того, что постоянное развитие закупочной сферы и увеличение уровня эффективности в сфере управления закупками тесно связаны с риск-менеджментом как одной из важнейших частей управления.

Ключевые слова: риск – ориентированное управление, закупки, профессионализм, предотвращение рисков.

Основной задачей риск-менеджмента является получение оптимального баланса между уменьшением убытков и получением прибыли, что приводит к его актуальности для всех уровней и этапов закупочной деятельности. Использование риск-менеджмента на всех уровнях системы закупок позволит получить наиболее эффективный результат. При этом для эффективного применения риск-менеджмента в системе закупок необходимо выполнение определённых задач, а именно:

- при принятии управленческих решений учитывать компетентностную оценку;
- оценивать, распределять и анализировать возможные риски;
- понимание фундаментальных обоснования и возможностей появления рисков;
- максимальное уменьшение уровня возможных рисков;
- разработка методик для работы с зонами риска;
- контроль с учетом возможных зон рисков на всех этапах закупочной деятельности;
- анализ, обобщение результатов закупок с учетом риск – ориентированных подходов и принятие соответствующих управленческих решений.

Решение данных задач обеспечивает устойчивую динамику развития закупочной системы, повышает уровень эффективности управленческих решений в ситуациях, сопряжённых с рисками. Анализ научной литературы и закупочных практик позволяет выделить основные особенности риск – ориентированного управления в сфере закупок:

- всесторонний анализ предпосылок принимаемого управленческого решения;
- при управлении рисками выявляются дальнейшие перспективы в развитии и определяются пути роста профессионализма заказчиков;
- руководство несёт максимальную ответственность за принятые на основе риск – ориентированного управления решения;
- для обеспечения максимально эффективного риск - ориентированного управления в сфере закупок необходима максимально эффективная система взаимодействия между участниками закупок.

Рассмотрим преимущества риск – ориентированного управления при осуществлении закупок (табл. 1)

Сфера риск - ориентированного управления является системной и логически последовательной, в которой при определении вариантов решения задачи идёт ориентация на эволюционирование закупочной деятельности, что приводит к высокому уровню закупочных процессов. Риск – ориентированное управление вызывает как позитивные, так и негативные последствия. Основная задача риск - ориентированного управления - выявление возможных отклонений, препятствующих повышению качества закупочного процесса, повышения обоснованности управленческих решений и др. Для риск – ориентированного управления характерно разделение полномочий и уровней ответственности, от которых зависит уровень принимаемых решений и оценка последствий их реализации. На риск - ориентированное управление в сфере закупок оказывает прямое влияние уровень эффективности взаимодействия между участниками закупочной деятельности. Применяя риск-ориентированное управление, нужно чётко понимать, какой уровень экономической пользы понижения рисков для максимально эффективного получения необходимого результата – заданного результата закупки необходимо получить. Это одна из основных задач, которую необходимо решать заказчику и в данном случае уровень профессионализма играет ведущую роль (рис. 1).

Литература

1. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Яценко В.В. Аудит как одно из приоритетных направлений формирования контрактной системы в сфере закупок // Экономика: вче-

Таблица 1
Критерии оценки преимуществ внедрения риск – ориентированного управления в сфере закупок

критерии	характеристики
Определение обоснованных перспектив дальнейшего устойчивого развития сферы закупок	При использовании системы риск – ориентированного управления происходит оценка последствий возможных рисков и возможные варианты их предотвращения, что позволяет дать разноплановую характеристику перспектив дальнейшего устойчивого развития сферы закупок, последствия их возникновения.
Уменьшение уровня неопределённости при проведении закупок	Контроль рисков осуществляется при помощи профессиональных решений, направленных на предотвращение возможных рисков, что позволяет понижать уровень неопределённости при проведении закупок.
Повышения уровня планирования и увеличения эффективности закупочной деятельности в целом	Обладание объективной информацией о закупках, её показателях, перспективах развития даёт возможность более эффективно планировать закупочную деятельность, что в результате увеличивает вероятность применения положительных перспектив, уменьшать возможности появления отрицательных результатов.
Рост уровня взаимодействия	Риск – ориентированное управления включает анализ внешних и внутренних особенностей при выстраивании взаимодействия всех участников закупки.
Улучшение содержания информации, необходимой для принятия управленческих решений, нацеленных на результат	Риск – ориентированное управление позволяет улучшить качество анализа информации, что способствует росту профессионально взвешенных принимаемых управленческих решений
Контроль закупочной деятельности на всех её этапах	Риск – ориентированное управление включает непрерывный мониторинг закупки на всех её этапах, что позволяет чётко понимать и контролировать закупочную деятельность



Рис.1. Риск-ориентированное управление в сфере закупок

ра, сегодня, завтра. – 2016. - № 10.
2. Дёгтев Г.В., Гладиллина И.П., Ященко В.В. Аудит в сфере закупок: сущность новации // Инновации и инвестиции.- 2016.-№11.
3. Измайлов П. В. Система государственного заказа: критический анализ, направления и способы совершенствования – Дис. канд. экон. н.: 08.00.05.: Иваново, 2010 – 212 с.

4. Овстровная М.В. Издержки участия и уровень конкуренции в государственных закупках в условиях фаворитизма. – Автореф. Канд. Экон.н.: 08.00.01:СПб, 2016. – 29 с.
5. Плисова А. Б. Контроль участия аудиторских организаций в процедуре государственных закупок – Автореф. канд. экон. н.: 08.00.12.: Москва, 2011 – 26 с.

The principle of professionalism as a basis of prevention of risks at implementation of purchases

Gladilina I.P., Tyusina L.S.

The Moscow city university of management of the Government of Moscow

The principle of professionalism is rather reasonable assumption of high-quality performance of certain actions in science and practice. High professional level allows to avoid to the expert in the sphere of purchases of many mistakes, including by prevention of risks. Certainly, implementation of purchases is accompanied by big risks. Ability to define zones of risks, to systematize constant risks and to prevent them - an obligatory structural component of professionalism of customers. The analysis of the international experience of carrying out purchasing activity gives understanding that continuous development of the purchasing sphere and increase in level of efficiency in the sphere of management of purchases are closely connected with a risk management as one of the most important parts of management.

Keywords: risk – the focused management, purchases, professionalism, prevention of risks.

References

1. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit as one of the priority directions of formation of contract system in the sphere of purchases//Economy: yesterday, today, tomorrow. – 2016. - No. 10.
2. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit in the sphere of purchases: innovation entity// Innovations and investments.- 2016.-№11.
3. Izmaylov P. V. System of the state order: the critical analysis, the directions and methods of enhancement – Dis. band. экон. N: 08.00.05.: Ivanovo, 2010 – 212 pages.
4. Ovstroyny M. V. Expenses of an involvement and the level of the competition in government procurement in the conditions of favoritism. – Avtoref. Kand. Ekon.n.: 08.00.01:spb, 2016. – 29 pages.
5. Plisova A. B. Monitoring of an involvement of audit organizations in the procedure of government procurement – Avtoref. band. экон. N: 08.00.12.: Moscow, 2011 – 26 pages.

Работа с VIP-клиентами банка

Юденков Юрий Николаевич, к.э.н., доцент кафедры государственной политики Факультета политологии МГУ имени М.В.Ломоносова,
Пашков Роман Викторович, банковский юрист, Финуниверситет

Многие российские банки достигли такого уровня, соответствующего мировым стандартам сервиса, а также не уступают зарубежным банкам в оперативности решения проблем VIP-клиента.

В посткризисный период, а также в связи продолжающейся тенденцией отзыва лицензий у российских банков, немногие VIP-клиенты готовы инвестировать в один актив или в один банк более 1 млн. долларов США. VIP-клиенты предпочитают расширять портфель и инвестировать средства одновременно в несколько банков, включая зарубежные, в отличие от докризисного периода, когда VIP-клиенты отдавали под управление одному банку или вкладывали средства в один банк от 10 млн. долларов США.

Премиальное обслуживание основано на доверии клиента к банку, как правило, клиенты «приходят» на обслуживание по рекомендации людей «своего» круга, в этом сегменте банковского бизнеса ключевую роль играет «свой человек», которым становится Персональный менеджер, решающий все финансовые и нефинансовые проблемы и вопросы VIP-клиента 24 часа в сутки.

В настоящее время VIP-клиенты располагают полной информацией о продуктах, услугах, специфике работы разных банков, прекрасно ориентируются в предложениях на финансовом рынке, используют сложные механизмы диверсификации рисков, проектного финансирования, секьюритизации активов, диктуют свои условия банку и платят за качественное обслуживание и возможность реализовать собственные замыслы и проекты.

Ключевые слова: VIP-клиенты, Private Banking, банки

Введение

В условиях жесточайшей конкуренции и усиления регулятивных требований к капиталу банка и к деятельности клиентов, банки изыскивают возможности продвижения существующих банковских продуктов и услуг, создания новых, использования пакетных схем, в целях предоставления клиентам класса VIP.

VIP-клиенты – это клиенты, обладающие крупным капиталом, поэтому Private Banking – это эксклюзивная услуга, работа с такого уровня клиентами ведется индивидуально, им предоставляется комплекс финансовых и нефинансовых услуг высокого класса.

Использование банковских услуг Private Banking позволяет VIP-клиентам экономить время, получать неограниченные возможности управления капиталом и максимально комфортный доступ к банковским услугам, пользоваться специальными условиями разнообразных видов финансового обслуживания и услуг нефинансового характера с сохранением полной конфиденциальности при проведении операций и сделок.

VIP-клиентам предоставляется высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к каждому клиенту, особые привилегии и строгая конфиденциальность. VIP-клиента обслуживает Персональный менеджер, помимо этого топ-менеджеры банка решают все возникающие в процессе обслуживания вопросы.

VIP-клиенты ожидают от услуг Private Banking гарантии их качественного предоставления, индивидуальных финансовых решений по каждому вопросу и компетентности Персонального менеджера, в свою очередь VIP-клиенты обеспечивают значительную часть доходов и ресурсной базы банка, приносят банку дополнительные экономические и политические преференции.

1. Варианты выделения VIP-клиентов

1.1. Общий подход выделения VIP-клиентов

В каждом банке разработана собственная внутренняя методология оценки и отнесения клиентов к категории VIP, зависящая:

- от финансовых факторов:
 - прибыли банка;
 - размера размещенных средств;
 - среднемесячных оборотов и остатков на счетах;
- от нефинансовых факторов:
 - административного ресурса;
 - политического статуса и веса
 - стратегического значения для развития банка.

Банки для анализа используют количественные критерии оценки, например: крупные и крупнейшие предприятия и организации, находящиеся на расчетно-кассовом обслуживании в банке, и их руководители, владельцы крупных вкладов, вместе с тем, положение личности в деловых кругах или органах власти, как правило, играет ключевую роль для отнесения его к категории VIP.

Для определения принадлежности клиентов к категории VIP банк анализирует:

- прибыль, которую получает банк в процессе обслуживания клиента;
- финансовые показатели бизнеса клиента;
- объемы личных финансовых операций, совершаемых клиентом с использованием услуг банка;
- объемы личных финансовых средств, размещенных клиентом на банковских счетах;
- перспективы взаимодействия и стратегического партнерства;
- политические и административные преференции, которые могут получить собственники банка при обслуживании VIP-клиента.

1.2. Пример выделения VIP-клиентов в крупном банке

Варианты выделения и отнесения VIP-клиентов к premium-сегмент и top-сегмент, которым, соответственно, предоставляются услуги premium и Private Banking, выглядят следующим образом, например: в премиальном сегменте входной порог инвести-

Таблица 1

Категория VIP-клиента	Критерии отнесения VIP-клиента в крупном банке
premium-сегмент	<ul style="list-style-type: none"> - клиенты – физические и юридические лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих условий: - клиенты – физические или юридические лица, которые заключили с банком соглашение на premium-обслуживание и ежемесячно оплачивают услуги за ведение счета в размере 50 тыс. руб. - клиенты, неснижаемый остаток и/или вклад по открытым в банке счетам которых за календарный месяц, предшествующий отнесению клиента к категории VIP, составляет не менее 4 млн. руб. Далее – в течение каждого последующего календарного месяца указанная величина снижаться не должна. - клиенты, минимальный кредитовый оборот по открытым в банке счетам которых составляет не менее 30 млн. руб. в месяц. <p>Присвоение статуса VIP производится по результатам каждого отчетного месяца и присваивается на месяц, следующий за отчетным.</p>
top-сегмент	<ul style="list-style-type: none"> - клиенты – физические и юридические лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих условий: - клиенты, неснижаемый остаток и/или вклад по открытым в банке счетам которых за календарный месяц, предшествующий отнесению клиента к категории VIP, составляет не менее 10 млн. руб. Далее – в течение каждого последующего календарного месяца указанная величина снижаться не должна. - клиенты, минимальный кредитовый оборот по открытым в банке счетам которых составляет не менее 100 млн. руб. в месяц. <p>Присвоение статуса VIP производится по результатам каждого отчетного месяца и присваивается на месяц, следующий за отчетным.</p>

Таблица 2

Категория VIP-клиента	Критерии отнесения VIP-клиента в малом или региональном банке
премиум	<ul style="list-style-type: none"> - клиенты, минимальный дебетовый оборот по банковской карте или иным банковским счетам составляет не менее 1 млн. руб. в месяц. - клиенты, открывшие банковский вклад или депозит на сумму от 10 млн. руб. <p>При этом клиенты пользуются широким спектром привилегий, особыми индивидуальными условиями обслуживания, уникальными банковскими и инвестиционными продуктами, услугами персонального менеджера, доступного 24 часа в сутки.</p>
премиум-директ	<ul style="list-style-type: none"> - клиенты, минимальный дебетовый оборот по банковской карте или иным банковским счетам составляет не менее 500 тыс. руб. в месяц. - клиенты, поддерживающие ежемесячные обороты по банковским счетам в размере не менее 3 млн. руб. в месяц. <p>При этом клиенты самостоятельно выбирают банковские и инвестиционные продукты, предпочитают дистанционное обслуживание и не пользуются услугами персонального менеджера.</p>

ций начинается от 4 млн. руб., в Private Banking входной порог инвестиций начинается от 30 млн. руб.:

- premium-сегмент – обеспеченные люди, как правило, руководители или владельцы собственного бизнеса;
- top-сегмент - состоятельные клиенты, размер капитала которых весьма значителен, рассчитывают на выгодные вложения при условии сохранения уже при-

обретенного капитала, с возможностью передачи его наследникам.

В случае отсутствия в банке деления на premium-сегмент и top-сегмент, наиболее распространенные требования для отнесения клиента к категории VIP - размещение им денежных средств от 15 млн. руб.

В таблице 1 представлен вариант анализа и отнесения клиентов к катего-

рии VIP, используемый в крупном банке.

1.2. Пример выделения VIP-клиентов в малом или региональном банке

Вариант выделения VIP-клиентов, используемый в малых банках, представлен в Таблице 2.

1.3. Пример выделения VIP-клиентов по количественным критериям

Многие банки не разделяют VIP-клиентов на 2 категории, используя количественные и качественные критерии внутренней тарифной политики, а также сложившиеся условия банковской практики.

Количественные критерии отнесения VIP-клиента – физического и юридического лица при анализе его операций в рублевом эквиваленте представлены в Таблице 3.

В целях отнесения клиента к категории VIP банк анализирует следующие количественные показатели:

- получаемую от обслуживания клиента прибыль в разрезе доходных статей по видам используемых клиентом услуг;
- средние остатки на счетах клиента, поддерживаемые им в течение месяца;
- средний совокупный объем обязательств клиента перед банком по остатку задолженности за анализируемый месяц и порядок исполнения принятых обязательств;
- кредитовые или дебетовые обороты по счетам клиента, проводимые в течение месяца;
- банк во внутренних методиках может устанавливать иные критерии отнесения клиента к категории VIP.

Другой вариант выделения VIP-клиента по количественным критериям представлен в таблице 4.

1.5. Пример выделения VIP-клиентов по качественным критериям

Используя качественные критерии, банк относит следующих клиентов к категории VIP:

- известных политических деятелей;
- видных ученых;
- влиятельных и статусных личностей;
- персон, принадлежащих к политической, финансовой, творческой, спортивной элите;
- собственных акционеров банка и акционеров иных банков;
- компании, реализующие социальные программы и инфраструктурные проекты, имеющие большое значение для региона или страны;
- лиц, рекомендуемых обслуживаемыми банком VIP-клиентами;

- членов семей: супругов, детей, родителей VIP-клиента.

Вариант выделения VIP-клиентов с использованием качественных критериев представлен в таблице 5.

Иной вариант анализа клиентской базы и выделения VIP-клиентов представлен в Таблице 6.

Обязанности по отнесению клиентов Банка к соответствующей категории VIP возлагаются на подразделение по работе с VIP-клиентами.

2. Принципы работы с VIP-клиентами

При работе с VIP-клиентами каждый банк придерживается следующих принципов:

2.1. Конфиденциальность

Банк гарантирует конфиденциальность отношений с VIP-клиентами. Банк создает доверительные отношения с VIP-клиентом в условиях строгой конфиденциальности. Банк использует специальные технологии безопасного хранения информации, отвечающие мировым стандартам. Соблюдение банковской тайны является важнейшей обязанностью каждого сотрудника банка. Сотрудники, осуществляющие непосредственное с VIP-клиентом: Персональный менеджер и Финансовый консультант, подписывают отдельное соглашение о неразглашении конфиденциальной информации.

Для обеспечения строгой конфиденциальности VIP-клиенты обслуживаются в специальных помещениях с ограниченным доступом, где имеется все необходимое оборудование для совершения банковских операций.

2.2. Доверительный подход

Персональный менеджер представляет интересы обслуживаемого им VIP-клиента в банке и, при необходимости, в других организациях-партнерах банка, а также помогает своему клиенту решить ряд финансовых и нефинансовых вопросов и проблем.

Доверительный подход позволяет VIP-клиенту экономить время, в этих целях на Персонального менеджера клиент оформляет доверенность с указанием перечня интересов, которые будет представлять Персональный менеджер от имени своего клиента.

2.3. Эксклюзивность

Банк предоставляет VIP-клиентам выбор лучших банковских и инвестиционных продуктов.

Клиенту предлагаются индивидуальные решения в соответствии с его потребностями и предпочтениями. Для этого банк не только соответствующим обра-

Таблица 3

Критерии выделения VIP-клиента	VIP-клиент – физическое лицо	VIP-клиент – юридическое лицо
Прибыль, получаемая банком от обслуживания клиента по всему спектру банковских услуг за месяц	не менее 100 тыс. руб.	не менее 300 тыс. руб.
Средний остаток денежных средств на банковских счетах клиента в течение месяца	не менее 10 млн. руб.	не менее 30 млн. руб.
Средний совокупный объем заимствований клиента в банке по остатку задолженности в месяц	не менее 10 млн. руб.	не менее 30 млн. руб.
Совокупный кредитовый оборот по всем счетам клиента в банке за месяц	не менее 30 млн. руб.	не менее 50 млн. руб.

Таблица 4

Количественные критерии:	Анализируемый показатель	Размер
	<i>прибыль</i> , получаемая банком от обслуживания клиента по всему спектру банковских услуг в течение месяца в рублёвом эквиваленте	не менее 100 тыс. руб.
	<i>средний остаток</i> денежных средств на банковских счетах клиента в течение месяца в рублёвом эквиваленте	не менее 10 млн. руб.
	<i>средний совокупный объем задолженности</i> клиента перед банком, включая объем внебалансовых обязательств кредитного характера в течение месяца в рублёвом эквиваленте	не менее 10 млн. руб.
	<i>совокупный кредитовый оборот</i> по всем счетам клиента в банке: срочным, до востребования, по учёту долговых обязательств банка, приобретённых клиентом, анализируемый за месяц в рублёвом эквиваленте	не менее 30 млн. руб., без учёта дублирования поступлений

Таблица 5

Качественные критерии	Анализируемый показатель
	Банк заинтересован в стратегическом партнёрстве с клиентом
	Банк заинтересован в партнёрстве с клиентом по политическим соображениям
	Клиент обладает устойчивым положительным имиджем в среде партнёров по бизнесу и в деловых кругах
	Руководство клиента имеет возможность оказывать влияние на конъюнктуру рынка в отрасли или регионе
	Руководство клиента обладает авторитетом в предпринимательских кругах и имеет близкие контакты с руководством Администрации региона
	Руководство клиента обладает авторитетом в предпринимательских кругах и имеет близкие контакты с руководством субъекта Федерации
	Руководство клиента обладает авторитетом в предпринимательских кругах и имеет близкие контакты с руководством страны
	Клиент обладает возможностями оказывать влияние на решение вопросов, в которых заинтересован банк
	Другие факторы, которые прямо или косвенно могут повлиять на показатели количественных и качественных параметров

зом разрабатывает и совершенствует продуктовый ряд, но и оперативно адаптирует свои продукты к пожеланиям клиента.

Банк предоставляет VIP-клиентам широкий спектр продуктовых решений, включающих в себя, как классические бан-

Таблица 6

Количественные критерии	Анализируемый показатель	Размер
		Клиент – физическое лицо
	<i>Прибыль</i> , полученная банком от обслуживания клиента по всему спектру банковских услуг, за месяц в долларовом эквиваленте. Прибыль анализируется в разрезе доходных статей по видам услуг.	не менее 10 тыс. долларов США.
	<i>Средний остаток</i> денежных средств на банковских счетах клиента в течение месяца в долларовом эквиваленте	не менее 100 тыс. долларов США
	<i>Средний совокупный объём задолженности</i> клиента перед банком в течение месяца в долларовом эквиваленте	не менее 100 тыс. долларов США
Количественные критерии	Клиент – юридическое лицо	
	<i>прибыль</i> , полученная банком от обслуживания клиента по всему спектру банковских услуг за месяц в долларовом эквиваленте. Прибыль анализируется в разрезе доходных статей по видам услуг.	не менее 30 тыс. долларов США.
	<i>средний остаток</i> денежных средств на банковских счетах клиента в течение месяца в долларовом эквиваленте	не менее 300 тыс. долларов США
	<i>средний совокупный объём задолженности</i> клиента перед банком, включая объём внебалансовых обязательств кредитного характера в течение месяца в долларовом эквиваленте	не менее 300 тыс. долларов США
	<i>совокупный кредитовый оборот</i> по всем счетам клиента в банке: срочным, до востребования, по учёту долговых обязательств банка, приобретённых клиентом в анализируемом месяце в долларовом эквиваленте	не менее 1 млн. долларов США, без учёта дублирования поступлений.

ковские услуги, так и услуги по управлению капиталом.

Банк предлагает стратегии инвестирования и распределения активов.

Банк реализует инвестиционную стратегию, выбранную VIP-клиентом, размещая его средства в наиболее подходящие инвестиционные продукты.

Банк контролирует состояние инвестиционного портфеля VIP-клиента, проводит систематический анализ и прогнозирует состояние рынка.

Банк может привлекать внешние ресурсы: финансовые, управленческие, консультационные компании для совместного решения задач VIP-клиента.

2.4. Разумный консерватизм

Банк рекомендует VIP-клиентам решения, минимизирующие возможные потери доверенных банку средств, предлагает продукты хеджирования

делок, секьюритизации активов, страхования и прочие современные инструменты защиты инвестиций, доступные на российских и международных рынках капиталов.

2.5. Контроль качества обслуживания Клиента

На постоянной основе осуществляется контроль качества обслуживания VIP-клиента со стороны топ-менеджмента и высшего руководства банка.

Длительность отношений с банком является одним из главных индикаторов оценки качества обслуживания VIP-клиента.

3. Роль Персонального менеджера в обслуживании VIP-клиента

3.1. Особенности работы Персонального менеджера

В рамках услуг Private banking банк предоставляет VIP-клиентам возможность

воспользоваться банковскими и небанковскими услугами.

Персональный менеджер как проводник VIP-клиента обеспечивает его необходимым уровнем сервиса, как правило, действуя по доверенности от имени клиента, что позволяет VIP-клиенту экономить время и контактировать только с одним банковским служащим.

Персональный менеджер – профессионал высокого уровня квалификации, индивидуальный круг его полномочий устанавливается в ходе переговоров с клиентом в целях максимального удовлетворения потребностей клиента 24 часа в сутки.

При открытии вкладов и депозитов Персональный менеджер по доверенности от имени VIP-клиента вносит денежные средства на его счет.

Персональный менеджер, в случае если VIP-клиент является заемщиком банка, по доверенности вносит денежные средства в целях погашения основного долга и процентов.

Не секрет, что любой банк стремится к достижению такого уровня сервиса, когда VIP-клиент доверяет банку управление личным капиталом и планирование личных финансов, в этом случае этими вопросами клиента занимается Персональный менеджер.

3.2. Функции Персонального менеджера

При приеме на обслуживание за каждым VIP-клиентом закрепляется Персональный менеджер, в основные функции которого входит:

- обеспечение оперативной связи между VIP-клиентом и банком;
- контроль за оперативностью проведения операций VIP-клиента в банке;
- оформление, передача в подразделения банка документов;
- прием и выдача денежных средств, в т.ч. на территории VIP-клиента;
- организация для VIP-клиента необходимых ему консультаций в любых подразделениях банка;
- курирование всех вопросов обслуживания VIP-клиента в банке;
- решение сугубо личных финансовых вопросов VIP-клиента, включая оплату различных счетов, обмен валют, операции с банковскими картами и кредитование.

3.3. Обязанности Персонального менеджера

3.3.1. Персональный менеджер ведет специальное досье на VIP-клиента, содержащее следующие разделы:

- данные о руководителях, собствен-

никах, бенефициарных владельцев VIP-клиента – юридического лица, сведения об организации,

- сведения о VIP-клиенте - физическом лице;
- копии бухгалтерской, статистической, управленческой информации, включая годовую, промежуточную отчетность, расшифровки статей баланса и отчеты о финансовых результатах;
- копии учредительных документов, лицензий и пр.;
- услуги, используемые VIP-клиентом, включая сроки начала пользования и льготные тарифы, если такие имеются;
- планы работ банка с VIP-клиентом, а также информация по основным этапам взаимодействия с VIP-клиентом;
- проекты обслуживания VIP-клиента, разработанные банком;
- динамика показателей работы VIP-клиента, в соответствии с которыми клиент отнесен к соответствующей категории;
- отчеты по итогам проведения встреч руководителей банка с VIP-клиентом;
- копия переписки по различным вопросам сотрудничества и прочая информация по обслуживанию VIP-клиента.

3.3.2. Персональный менеджер поддерживает регулярную связь по телефону с руководством VIP-клиента – юридического лица, Персональный менеджер осуществляет такие переговоры ежеквартально.

Персональный менеджер ежеквартально организует проведение личной встречи руководством VIP-клиента – юридического лица.

Персональный менеджер по итогам каждой встречи формирует и предоставляет руководству банка подробный отчет. Отчет хранится в Досье VIP-клиента.

3.3.3. Персональный менеджер разрабатывает совместно с соответствующими подразделениями банка мероприятия в целях исполнения поручений VIP-клиента.

Персональный менеджер осуществляет контроль за выполнением краткосрочных, не более трех месяцев, планов работы с VIP-клиентом.

Основным источником планирования являются проблемы и пожелания, высказываемые VIP-клиентом в процессе встреч и переговоров с Персональным менеджером или Финансовым консультантом.

3.3.4. Персональный менеджер осуществляет комплексное обслуживание клиента и поддержку понимания VIP-клиентом своего статуса и индивидуального

подхода к работе с ним со стороны банка:

- предоставляет VIP-клиенту информацию о существенных событиях, происходящих в банке;
- информирует VIP-клиента об изменениях тарифов на отдельные услуги, о новых услугах, вводимых банком;
- разрабатывает и предлагает индивидуальные услуги и схемы сотрудничества;
- координирует взаимодействие VIP-клиента с сотрудниками отдельных подразделений банка;
- оказывает содействие оперативному решению банком проблем VIP-клиента;
- осуществляет контроль за выполнением сотрудниками банка всех обязательств перед VIP-клиентом;
- организует выдачу VIP-клиентам специальных пропусков в банк;
- участвует в организации встреч руководства VIP-клиента с руководством банка.

3.3.5. Персональный менеджер по доверенности получает отчеты по операциям VIP-клиента, проводимым различными подразделениями банка, с целью дальнейшей передачи клиенту.

3.3.6. Персональный менеджер проводит работу с руководителями VIP-клиента – юридического лица и обслуживает их в качестве VIP-клиентов – физических лиц.

3.3.7. Персональный менеджер оказывает помощь в подготовке документов на совершение торговых и иных операций VIP-клиента – физического лица

3.3.8. Персональный менеджер организует финансовое и нефинансовое консультирование VIP-клиента, в том числе с привлечением других сотрудников банка или внешних консультантов;

3.3.9. Персональный менеджер принимает комплекс мер по удержанию VIP-клиента в случае смены руководства – юридического лица, в том числе своевременно уведомляет руководство банка о полученной информации в целях разработки соответствующих мероприятий.

3.3.10. Персональный менеджер осуществляет организацию периодических встреч руководства VIP-клиента – юридического лица и руководителей банка для поддержания контактов.

3.3.11. Персональный менеджер поздравляет VIP-клиентов со всеми праздниками, в том числе личными.

3.3.12. Персональный менеджер получает от VIP-клиентов информацию о предполагаемом поступлении средств.

3.3.13. Персональный менеджер при-

нимает активное участие в одобрении решений об изменении отдельных тарифов, разработки индивидуальных тарифных планов.

Решение принимается Председателем Правления банка по представлению Персонального менеджера VIP-клиента, обосновавшего возможность изменения того или иного тарифа на основании проведенного расчета доходности VIP-клиента.

3.3.14. Персональный менеджер осуществляет контроль и координирует исполнение сотрудниками банка всех операций, проводимых в рамках обслуживания VIP-клиента.

4. Роль Финансового консультанта в обслуживании VIP-клиента

4.1. Функции Финансового консультанта

При приеме на обслуживание VIP-клиента за каждым VIP-клиентом, помимо Персонального менеджера, может быть закреплен Финансовый консультант, в основные функции которого входит:

- обеспечение оперативной связи между VIP-клиентом и банком при решении финансовых вопросов;
- контроль за оперативностью проведения финансовых операций VIP-клиента в банке;
- оказание консультационных услуг по общим вопросам управления денежными средствами в следующих областях:
 - инвестирование;
 - доверительное управление;
 - привлечение финансирования;
 - операции на фондовом и валютном рынках;
- оформление, передача в подразделения банка документов, прием и выдача денежных средств, в т.ч. на территории VIP-клиента;
- участие в переговорах, представление интересов VIP-клиента, консультирование во время проведения переговоров, в том числе выездных, при этом за пределами городской зоны услуги консультанта оплачиваются отдельно;
- организация для VIP-клиента необходимых ему консультаций в любых подразделениях банка;
- осуществление юридической поддержки;
- курирование всех вопросов обслуживания VIP-клиента в банке;
- решение сугубо личных финансовых вопросов VIP-клиента, включая оплату различных счетов, обмен валют, операции с банковскими картами и кредитование.

4.2. Обязанности Финансового кон-

сультанта

4.2.1. Финансовый консультант укрепляет взаимоотношения с VIP-клиентом путем проведения мероприятий по развитию бизнеса клиента.

4.2.2. Финансовый консультант определяет необходимость привлечения внешних ресурсов для сопровождения VIP-клиента.

4.2.3. Финансовый консультант осуществляет поиск контрагентов для VIP-клиента среди клиентуры банка.

4.2.4. Финансовый консультант совместно с Финансовым департаментом банка помогает VIP-клиенту использовать преимущества вексельной и аккредитивной форм расчетов.

4.2.5. Финансовый консультант совместно с Кредитным департаментом организывает работу по выдаче гарантий по сделкам VIP-клиента перед другими клиентами банка.

4.2.6. Финансовый консультант организывает участие банка в совместных с VIP-клиентом проектах и программах, открытии операционных, торговых и иных отделений «под клиента».

4.2.7. Финансовый консультант совместно с Казначейством банка осуществляет ежедневный мониторинг и анализ ситуации на фондовом рынке, а также сбор и накопление экономических данных, необходимых для проведения анализа рынка.

4.2.8. Финансовый консультант консультирует VIP-клиентов банка по вопросам фондового рынка.

4.2.9. Финансовый консультант осуществляет подготовку и предоставление VIP-клиентам банка отчетов по проведенным по их поручению операциям на фондовом рынке.

4.2.10. Финансовый консультант разрабатывает наиболее оптимальные схемы финансирования, учитывая индивидуальные потребности VIP-клиента, оказывает квалифицированную помощь на всех этапах привлечения инвестиций. В рамках этого направления Финансовый консультант разрабатывает различные варианты привлечения финансирования: кредитные ресурсы, прямое инвестирование и пр.

4.2.11. Финансовый консультант оказывает консультативную и методическую помощь VIP-клиенту по всем финансовым вопросам, включая управление финансовыми ресурсами, выработку и формирование концепции финансовой политики на предприятии и пр.;

4.2.12. Финансовый консультант изучает тенденции развития финансового

рынка, предлагает рассмотреть и определить позиционирование VIP-клиента;

4.2.13. Финансовый консультант разрабатывает схемы финансовых взаимоотношений VIP-клиента с бюджетными и внебюджетными фондами, банками, страховыми компаниями, контрагентами.

4.2.14. Финансовый консультант организывает проведение консультаций по управлению собственным капиталом VIP-клиента, включая формирование капитала, источники его расширения, расчет показателей роста собственного капитала, обоснование устойчивых темпов роста собственного капитала и пр.

4.2.15. Финансовый консультант разрабатывает основные принципы политики привлечения заемного капитала: определения потребности VIP-клиента в заемных средствах, вида заемных средств, способов привлечения заемных средств; оценки кредитоспособности VIP-клиента; расчета эффективности привлечения займов и пр.

4.2.16. Финансовый консультант проводит консультации по управлению денежным оборотом VIP-клиента: разрабатывает схемы денежных потоков, баланса денежных потоков, прибыли и оборотного капитала; осуществляет расчет продолжительности производственно-коммерческого цикла, определяет выбор эффективных форм расчетов, анализ факторов и показателей управления денежным оборотом, осуществляет расчет оптимального уровня денежных средств и пр.

4.2.17. Финансовый консультант разрабатывает концепции инвестиционной политики VIP-клиента: осуществляет подготовку инвестиционных планов и проектов, разработку проектов инвестиционных решений, осуществляет анализ эффективности инвестиционных проектов.

4.2.18. Финансовый консультант осуществляет определение цены капитала VIP-клиента, анализ структуры капитала для принятия решения инвестиционного характера, а также расчет оптимальной структуры капитала. 4.2.19. Финансовый консультант:

- анализирует ситуацию на фондовом рынке;
- разрабатывает рекомендации по участию VIP-клиента в операциях на фондовом рынке;
- оказывает содействие VIP-клиенту по участию в операциях по выпуску, размещению, продаже, покупке ценных бумаг;
- осуществляет анализ качества цен-

ных бумаг, расчет риска и доходности;

- определяет рейтинг ценных бумаг;
- разрабатывает рекомендации по управлению портфелем ценных бумаг VIP-клиента.

4.2.20. Финансовый консультант разрабатывает концепцию дивидендной политики VIP-клиента, определяет порядок и формы выплаты дивидендов и пр.

4.2.21. Финансовый консультант осуществляет организацию оценки имущества VIP-клиента в соответствии с принятыми стандартами, переоценки основных средств, а также подготовку отчетов по результатам произведенной оценки.

4.2.22. Финансовый консультант разрабатывает методологическую основу для участия в программах приватизации государственного и муниципального имущества, осуществляет определение стоимости такого имущества, разрабатывает рекомендации относительно затрат и экономической выгоды в приватизации имущества и пр.

4.2.23. Финансовый консультант составляет аналитические справки и обзоры для руководства VIP-клиента – юридического лица по финансовому состоянию организации и программам финансовых реформ.

4.2.24. Финансовый консультант осуществляет проведение экономической диагностики, составление прогноза возможного развития или банкротства VIP-клиента, анализ финансового состояния VIP-клиента.

4.2.25. Финансовый консультант осуществляет работу с кредиторами, инвесторами, акционерами VIP-клиента по вопросам предоставления информации о финансовом состоянии клиента – юридического лица.

4.2.26. Финансовый консультант представляет интересы VIP-клиента во взаимоотношениях с кредитными учреждениями, страховыми и инвестиционными компаниями, налоговыми органами, другими органами и организациями по финансовым вопросам.

4.2.27. Финансовый консультант запрашивает и получает от структурных подразделений VIP-клиента – юридического лица информацию и документы, необходимые для выполнения должностных обязанностей и поручений VIP-клиента.

5. Подходы банка при работе с VIP-клиентами

Во многих банках VIP-клиенты взаимодействуют только с Персональным менеджером или напрямую с топ-менеджером банка, ниже рассматривается вариант когда VIP-клиенты решают все свои

финансовые и юридические вопросы, работая с двумя сотрудниками Банка – Персональным менеджером и Финансовым консультантом, ниже представлена схема такого взаимодействия.

Уполномоченные сотрудники банка разрабатывают на основании инвестиционной стратегии, одобренной VIP-клиентом, продуктовое предложение. Разрабатываемые продукты и услуги полностью соответствуют потребностям клиента и его отношению к риску, выбранной им стратегии инвестирования и распределения активов. По факту готовности Финансовый консультант информирует VIP-клиента о таком предложении.

Исполнение инвестиционной стратегии и размещение средств VIP-клиента в инвестиционные продукты начинается только после принятия VIP-клиентом соответствующего решения, одобрения стратегии инвестирования и распределения активов.

Финансовый консультант:

- контролирует состояние инвестиционного портфеля VIP-клиента;
- проводит систематический анализ и прогнозирует состояние рынка;
- осуществляет мониторинг соответствия портфеля VIP-клиента выбранной стратегии;

при необходимости, рекомендует VIP-клиенту внести изменения в структуру инвестиционного портфеля.

Персональный менеджер:

- регулярно предоставляет отчет VIP-клиенту о состоянии инвестиционного портфеля;
- ведет переговоры с VIP-клиентом и уполномоченными сотрудниками о поиске новых возможностей приумножения благосостояния.

Отчет о достигнутых результатах становится отправной точкой для следующего цикла совместной работы.

6. Предоставляемые VIP-клиентам услуги

6.1. Услуги

Многие из VIP-клиентов – это топ-менеджеры крупных компаний или владельцы бизнеса, которые предпочитают использовать Private Banking в частных и корпоративных целях, например: владелец бизнеса как частное VIP-лицо может получить льготный потребительский кредит на индивидуальных условиях и использовать его для целей деятельности собственной компании.

У VIP-клиентов наиболее востребованы такие услуги:

- премиальные карточные продукты



Схема 1

и бонусные программы;

- льготное потребительское кредитование;

- расширенные пакеты страхования;
- аренды индивидуальных банковских сейфов;

- инвестиции в российские и международные паевые инвестиционные фонды: ПИФы в рублях, долларах США, евро и других валютах, являющиеся глобальными лидерами в сфере управления активами;

- банковские вклады под повышенный процент.

Реже VIP-клиенты пользуются такими услугами:

- доверительное управление активами;
- брокерское обслуживание;
- инвестиции в драгоценные металлы.

6.2. Преимущества

VIP-клиент получает следующие преимущества Private Banking:

- безопасность в проведении любых операций и сделок;

- конфиденциальность любой информации, к которой имеет доступ Персональный менеджер и банк;

- специализированный закрытый формат офисов исключительно для VIP-клиентов, расположенных, как правило, в центре города;

- уютные и комфортные переговорные комнаты, обеспечивающие абсолютную конфиденциальность и безопасность;

- персональный паркинг и парковщик;

- выделенная круглосуточная линия службы поддержки VIP-клиента, доступность из любой точки земного шара;

- организация консалтинговой поддержки по любым вопросам, включая

бухгалтерский учет и налогообложение; скидки и специальные предложения в рамках программ лояльности.

Неотъемлемой частью Private Banking является возможность прямого общения клиента с руководством банка, для VIP-клиента это играет ключевую роль. Для банка важно знать о потребностях клиента, чтобы предложить оптимальный вариант сотрудничества, удовлетворить все запросы VIP-клиента и удержать его, потому что портфель любого VIP-клиента, как правило, состоит из нескольких приемлемых для него банков.

6.3. Private banking в части банковских услуг позволяет:

- разработать и получить персональную стратегию инвестирования средств;
- получить доступ к торговым операциям на мировых биржах крупнейших мировых рынков и самостоятельно приобретать акции и облигации ведущих компаний мира;

- использовать структурированные ноты как альтернативный способ инвестирования в базовые активы, позволяющий снизить риски при агрессивной стратегии инвестирования или повысить доходность портфеля;

- оформить расширенные программы страхования с большим страховым покрытием;

- приобрести в аренду банковские сейфы со значительной скидкой;

- обменять валюту по выгодному курсу;

- с помощью обезличенных металлических счетов инвестировать средства в - золото, серебро, платину.

6.4. Private banking в части небанковских услуг позволяет:

- приобрести элитную недвижимость;
- воспользоваться скидками и льготами, предоставляемыми компаниями-

партнерами банка;

- собрать коллекцию картин;
- подобрать для ребенка иностранную школу, оформлением необходимых документов также займется банк;
- получить доступ в VIP-залы аэропортов по всему миру;
- создать коллекцию вин;
- приобрести антиквариат;
- воспользоваться услугами консьерж-сервиса.

Банки предоставляют возможность VIP-клиентам воспользоваться следующими услугами консьерж-сервиса:

- осуществить бронирование мест в ресторанах и гостиницах;
- обеспечить трансфер (VIP-такси) в аэропорт;
- заказать и приобрести авиабилеты;
- оказать поддержку в путешествиях;
- эвакуировать автомобиль;
- оказать помощь по дому и хозяйству: вызвать мастера, электрика или сантехника и пр.

6.5. Эксклюзивные услуги

Банки, помимо стандартных услуг Private banking, предоставляют эксклюзивные услуги, например:

- осуществляют предоставление обзоров культурных и светских событий ведущих столиц мира и организацию билетов на интересные мероприятия;
- предоставляют услуги инкассации и сопровождения;
- осуществляют страхование покупок от повреждения, кражи или утери;
- предоставляют возможность бесплатно воспользоваться счетчиком банкнот и детектором для определения их подлинности;
- позволяют открыть дополнительную карту на ребенка от семи лет;
- многие другие приватные и индивидуальные услуги и сервис.

6.6. Льготы и скидки

Многие банки предоставляют VIP-клиентам следующий перечень банковских услуг, предусматривающих льготы и скидки:

- бесплатное открытие банковских счетов;
- бесплатный выпуск на имя VIP-клиента и лиц, указанных им, банковских привилегированных карт международных платежных систем;
- обслуживание клиента по депозитным операциям, исходя из максимальных ставок, установленных банком на соответствующий период размещения, или по индивидуальным тарифным планам;

- бесплатная установка, подключение и сервисная поддержка системы «Банк-Клиент»;

- бесплатное пользование индивидуальным банковским сейфом;
- льготные условия кредитования и индивидуальные условия обслуживания долга;
- удлинённый операционный день на льготных условиях;
- льготные условия обслуживания эквайринга и зарплатных проектов;
- предоставление возможности бесплатной установки банкомата на территории клиента;
- предоставление доступа к коллективным формам инвестиций;
- предоставление доступа к специальным проектам в области прямых инвестиций в:

- венчурные проекты;
- фонды прямых инвестиций;
- проектное финансирование на условиях синдикации с банком или его партнерами и контрагентами;
- льготные программы медицинского сопровождения и обслуживания клиента;
- полное сопровождение операций с недвижимостью;
- разработка и составление бизнес-планов под конкретные проекты клиента.

Банки предоставляют льготы VIP-клиентам, исходя из соображений экономической целесообразности, в зависимости от длительности и характера отношений, перспектив взаимодействия, размера депозита, среднемесячных оборотов, получаемой банком прибыли.

Банки предоставляют VIP-клиентам, например, такие виды льгот:

- повышенный процент по банковским вкладам и депозитам в зависимости от его размера;
- индивидуальную низкую ставку по кредиту;
- индивидуальные условия взимания комиссионного вознаграждения;
- повышенный размер бонусов или возвращаемых средств на VIP-карту клиента;
- эксклюзивное страхование на время путешествий для всей семьи и держателей дополнительных карт и пр.

В отдельных случаях банк может предоставлять VIP-клиенту иные услуги, не относящиеся напрямую к обслуживанию.

К таким услугам относятся:

- консультации по вопросам налогового обложения имущества и доходов, налоговое планирование, подготовка и защита налоговых деклараций;

- юридическая поддержка по вопросам наследования, дарения, создания и участия в семейных фондах;

- разработка оптимальных схем владения собственностью;
- сопровождение самостоятельных сделок клиента по приобретению недвижимости, акций, долей участия и пр.;
- хранение ценностей в индивидуальных сейфах с гарантией безопасности и полной конфиденциальности;
- подбор и оформление страховых и пенсионных продуктов;
- предоставление VIP-клиенту помещения для проведения переговоров с контрагентом;
- организация встречи руководства VIP-клиента по прибытии в аэропорт или на вокзал;

- разработка сервисных пакетов, включающих возможность получения правовой помощи, всевозможных скидок у организаций-партнеров: в элитных клубах, магазинах, туристических фирмах, оздоровительных и спортивных центрах и пр.;

- организация различных мероприятий: официальные встречи, дружеские вечеринки, бронирование ж/д и авиабилетов, номеров в гостиницах, столиков в ресторанах по всему миру, курьерские услуги, информирование о культурных и спортивных мероприятиях, оптимизация самых разных жизненных процессов и пр.;

- организация тест-драйвов на автомобилях последнего поколения и помощь в их приобретении;

- предоставление различных дисконтных программ, связанных с приобретением товаров и услуг класса deluxe;

- консультации в области lifestyle;
- решение вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью: помощь в получении патента или приобретении защищенных патентом технологий.

7. Организация обслуживания VIP-клиентов

Назначение на должность Персонального менеджера, Финансового консультанта и освобождение от должности осуществляется на основании приказа Председателя Правления.

При взаимодействии с VIP-клиентом Персональный менеджер и Финансовый консультант обладают полномочиями, установленными их должностными инструкциями и приказом Председателя Правления, выступать от лица банка и действовать от имени руководства банка. Исходя из круга и уровня решения задач, VIP-клиент воспринимает взаимодействие с Персональным менеджером и

Финансовым консультантом как отношения с руководителями банка.

Персональный менеджер и Финансовый консультант на основании пожеланий и поручений VIP-клиента осуществляют:

- разработку:
- планов работ банка с VIP-клиентом;
- проектов развития бизнеса VIP-клиента;
- стратегии инвестирования, исходя из пожеланий VIP-клиента;
- стратегии распределения активов;
- согласование указанных выше подготовленных документов с VIP-клиентом;
- согласование с заинтересованными подразделениями указанных документов, одобренных VIP-клиентом;
- передачу на утверждение руководству банка документов, согласованных со всеми заинтересованными сторонами.

Персональный менеджер и Финансовый консультант осуществляют подготовку и предоставление органам управления банка, в порядке и сроки, установленные внутренними документами банка, ежемесячной отчетности о работе с VIP-клиентом, по итогам их рассмотрения, отчеты утверждаются руководством банка.

Для решения задач, поставленных VIP-клиентом перед банком, могут быть привлечены внешние ресурсы: финансовые, управленческие или консалтинговые компании, в этом случае Персональный менеджер и/или Финансовый консультант готовят обоснование производственной необходимости такого привлечения и передают на рассмотрение органам управления банка. По результатам рассмотрения, одобрения и утверждения органами управления обоснований необходимости привлечения внешних ресурсов, начинается работа по привлечению соответствующих партнеров для решения задач VIP-клиента.

Персональный менеджер и Финансовый консультант:

- контролируют исполнение сотрудниками банка всех операций, проводимых в рамках обслуживания VIP-клиента;
- требуют от сотрудников банка первоочередного исполнения поручений VIP-клиента;
- получают при наличии соответствующего распоряжения VIP-клиента отчеты по проведенным операциям во всех структурных подразделениях банка;
- выносят на рассмотрение руководства банка отдельные вопросы, возникающие при обслуживании VIP-клиента:
- предоставление тарифных льгот;

- оказание индивидуальных услуг;
- предоставление других услуг;
- вопросы, связанные с неудовлетворительным обслуживанием VIP-клиента отдельными подразделениями банка.

Заключение

Рассматривая в настоящей статье, подходы российских банков к предоставлению услуг Private Banking и обслуживанию VIP-клиентов, в заключение необходимо отметить, что исторически зарубежные банки, обладая многовековыми традициями обслуживания состоятельных клиентов, а также их российские дочерние банки предлагают VIP-клиентам гораздо более гибкую систему выбора финансовых и нефинансовых услуг, изысканную форму отношений с VIP-клиентом и являются своего рода эталоном качества для российских кредитных организаций.

Многие российские банки достигли такого уровня, соответствующего мировым стандартам сервиса, а также не уступают зарубежным банкам в оперативности решения проблем VIP-клиента.

В посткризисный период, а также в связи продолжающейся тенденцией отзыва лицензий у российских банков, многие VIP-клиенты готовы инвестировать в один актив или в один банк более 1 млн. долларов США. VIP-клиенты предпочитают расширять портфель и инвестировать средства одновременно в несколько банков, включая зарубежные, в отличие от докризисного периода, когда VIP-клиенты отдавали под управление одному банку или вкладывали средства в один банк от 10 млн. долларов США.

Премиальное обслуживание основано на доверии клиента к банку, как правило, клиенты «приходят» на обслуживание по рекомендации людей «своего» круга, в этом сегменте банковского бизнеса ключевую роль играет «свой человек», которым становится Персональный менеджер, решающий все финансовые и нефинансовые проблемы и вопросы VIP-клиента 24 часа в сутки.

В настоящее время VIP-клиенты располагают полной информацией о продуктах, услугах, специфике работы разных банков, прекрасно ориентируются в предложениях на финансовом рынке, используют сложные механизмы диверсификации рисков, проектного финансирования, секьюритизации активов, диктуют свои условия банку и платят за качественное обслуживание и возможность реализовать собственные замыслы и проекты.

Литература

1. Private Banking по-русски?! Сборник под ред. А.И. Гусева. — М.: КНОРУС, 2013. — С. 190 - 204.
2. Александров А. Privatebanking в Украине. Опыт становления — Киев: Издательство «К.И.С.», 2010.
3. Ариэль Серджио Гёкмен Все тайное станет явным // Эксперт. - 2016. - №50. - С. 50 - 53.
4. Гусев А.И. Новые идеи для развития private banking // Best practice. - 2014. - №1. - С. 4 - 13
5. Гусев А.И. Новый драйвер роста отечественного private banking — программы лояльности // Банковский ритейл. - 2014. - №1. - С. 43 - 56.
6. Гусев А.И. Технологии private banking // Банковские технологии. - 2014. - №2. - С. 60 - 62.
7. Capgemini Wealth Management, исследование «World Wealth Report 2016» URL: <https://www.worldwealthreport.com>
8. Frank RG, исследование «Frank RG Private Banking Rating 2015» URL: https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=590
9. Frank RG, презентация «Frank RG Premium Banking Award 2016» URL: <https://www.youtube.com/watch?list=PLA1z8okTqWWYqRLG0tctuA6S5v7JilfBH&v=wf26jRnL3mQ>
10. Knight Frank, исследование «The Wealth Report 2016» <http://www.knightfrank.com/wealthreport>

Work with VIP clients of bank Yudenkov Yu.N., Pashkov R.V.

MSU of M. V. Lomonosov,
Many Russian banks have reached such level conforming to the international standards of service and also don't concede to foreign banks in efficiency of the solution of problems of the VIP client.

During the post-crisis period, and also in communication by the proceeding tendency of revocation of licenses of the Russian banks, the few VIP clients are ready to invest in one asset or in one bank more than 1 million US dollars. VIP clients prefer to expand a portfolio and to invest means at the same time in several banks, including foreign, unlike the pre-crisis period when VIP clients gave for management to one bank or made investments in one bank from 10 million US dollars.

Bonus service is based on trust of the client to bank, as a rule, clients «come» to service according to the recommendation of people of «the» circle, in this segment of banking business a key role is played by «the person» which is a Personal

manager solving all financial and non-financial problems and the VIP client's questions 24 hours a day. Now VIP clients have full information on products, services, specifics of work of different banks, perfectly are guided in offers in the financial market, use difficult mechanisms of diversification of risks, project financing, securitization of assets, dictate the terms to bank and pay for high-quality service and an opportunity to realize own plans and projects.

Keywords: VIP clients, Private Banking, banks

References

1. Private Banking in Russian?! Collection edited by. A.I. Gusev. - M.: Knorus, 2013. - P. 190 - 204.
2. Aleksandrov A. Privatebanking in Ukraine. Experience of becoming - Kyiv: KIS Publishing House, 2010.
3. Ariel Sergio Gokman All the secret will become clear // Эксперт. - 2016. - № 50. - P. 50-53.
4. Gusev A.I. New ideas for development of private banking // Best practice. - 2014. - №1. - P. 4 - 13
5. Gusev A.I. New growth driver of domestic private banking - loyalty programs // Banking Retail. - 2014. - №1. - P. 43 - 56.
6. Gusev A.I. Technologies of private banking // Banking technologies. - 2014. - №2. - P. 60 - 62.
7. Capgemini Wealth Management, World Wealth Report 2016 URL: <https://www.worldwealthreport.com>
8. Frank RG, research «Frank RG Private Banking Rating 2015» URL: https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=590
9. Frank RG, presentation of the «Frank RG Premium Banking Award 2016» URL: <https://www.youtube.com/watch?list=PLAlz8okTqVWqRLG0tctuA6S5V7JilfBH&v=wf26jRnL3mQ>
10. Knight Frank, The Wealth Report 2016, <http://www.knightfrank.com/wealthreport>

Спрос на навыки на российском рынке труда

Семенова Дарья Александровна
бакалавр, Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики», daryasem@yahoo.com

Рынок труда в России – тема, широко дискутируемая экспертами и обществом, включающая в себя массу аспектов. Ежегодно доля работающих людей с третичным образованием растет. По данным Росстата, в 2000 году доля таких работников составляла 20%, тогда как в 2014 году составила 33%. То есть формально квалификация занятых на предприятиях в России растет. Тогда возникает вопрос, почему же российские предприятия заявляют о нехватке навыков работников? Согласно результатам международного исследования «Характеристика деловой среды», трудовые ресурсы не удовлетворяют в должной степени требованиям к навыкам. На российском рынке труда прослеживается резкий рост спроса на образование, что говорит о том, что получение высшего образования стало общественной нормой. Однако предприятия не успевают адаптироваться под предложение высококвалифицированной рабочей силы. В следствие этого возникает нестыковка предложения и спроса навыков. Данная статья представляет собой анализ данных обследования Взаимодействия внутреннего и внешнего рынков труда (ВВВРТ) за 2014 год, в ходе которого было опрошено 2003 российских предприятия, а также описательную статистику. Ключевые слова: рынок труда; спрос; навыки.

Мир динамично меняется. Каждый день появляется что-то новое, и становится неактуальным старое. Меняются человеческие представления, мысли, требования о том, как должен быть устроен мир. Внедрение Информационных Технологий в предприятиях обусловили появление новых стандартов и требований к сотрудникам компании. Фирмы вынуждены подстраивать организационную структуру под ИТ. Вместе с этим им приходится переобучать сотрудников, иначе не смогут выжить на конкурентном рынке. Высокая квалификация и высшее образование позволяют сотруднику быстрее адаптироваться к технологическим изменениям, что позволяет компаниям сохранять эффективную работу и не снижать производительность труда. Особую ценность для работодателей составляют высокомотивированные сотрудники с развитыми когнитивными способностями.

Рынок труда в России – тема, широко дискутируемая экспертами и обществом, включающая в себя массу аспектов. Для начала рассмотрим проблему асимметричной информации. При попытке найма работодатель обладает гораздо меньшей долей знаний о навыках, способностях и производительности труда работника, иными словами – сталкивается с проблемой неблагоприятного отбора. Данная проблема представляет собой вероятность найма менее квалифицированного работника. Так кандидат на должность может повести себя оппортунистически и намеренно ввести в заблуждение работодателя, предоставив неверную информацию касательно собственных достижений.

По данным о распределении занятого населения, прослеживается падение популярности сельского и лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства. Доля занятого населения, занимающаяся данной деятельностью, упала в 1,5 раза за 10 лет. Вместе с тем выросло количество занятых финансовой деятельностью на 27%. Среди прочих сфер резкие скачки не наблюдаются, однако стоит отметить, что выросла доля занятых в добыче полезных ископаемых, а также в производстве и распределении электроэнергии, газа, воды, на 16% и 10% соответственно.

Опираясь на данные федеральной службы государственной статистики, можно утверждать, что доля¹ занятого населения, получившая высшее образование, возросла, что свидетельствует о том, что работодатели и потенциальные работники с каждым годом выше оценивают значимость высшего образования. Высшее образование позволяет снизить издержки на обучение для компаний и при этом обучает различным навыкам. Однако в России обучение в высших учебных заведениях полностью сфокусировано на профессиональных навыках, уделяя крайне мало или вовсе не уделяя внимания когнитивным навыкам высокого порядка и социальным качествам.

По отношению к 2005 году доля занятых с высшим образованием выросла на 5%, общего а доля низкоквалифицированных работников значительно снизилась: без образования – почти в 3 раза, а доля сотрудников, которые закончили всего 8-9 классов общеобразовательного учреждения, снизилась на 10%. Такая ситуация соответствует росту требований работодателей к кандидатам на должность, а также стремлению населения получить высокую квалификацию. Получение третичного образования стало восприниматься российским обществом в некой степени нормой, а его отсутствие штрафует неформальными санкциями не только в виде отрицательного мнения об индивиде, но также и снижает вероятность получения высокооплачиваемой работы.

На данном этапе встает вопрос о том, почему же российские предприятия жалуются на недостаточность квалифицированных кадров, при том, что значение третичного образования для населения увеличилось, и выпускники не могут найти работу? Один из вариантов ответа на этот вопрос – репутационный сигналинг. Зачастую высококвалифицированные кадры отказываются от предложения с определенным рейтингом таким, как, к примеру, Макдоналдс. В обществе сложились негативные ассоциации по поводу подобных предприятий, связанные с низкоквалифицированной работой, напри-

мер, с работой у прилавков, уборкой помещения, несмотря на высокие зарплаты и то, что такая вакансия не единственная предлагаемая позиция. Низко-прибыльные или убыточные компании, предлагающие низкую заработную плату, в первую очередь, не могут восполнить рабочий коллектив высококвалифицированными сотрудниками, поскольку работник с высшим образованием высокого качества ожидает получать высокий доход, а значит, он не согласится на подобное предложение при альтернативных вакансиях с высокой зарплатой. Высокая заработная плата стимулирует работников с высокой квалификацией эффективно вкладывать свой человеческий капитал в фирму, а также дестимулирует их уход.

Согласно модели рынка поддержанных автомобилей или «лимонов», информационная асимметрия, касающаяся качества предлагаемых товаров и услуг, стимулирует ценовое смещение в меньшую сторону. Поскольку работодателю полностью не открыта информация об уровне квалификации и качестве рабочей силы потенциального работника, он склонен к назначению более низкой заработной платы, что непривлекательно для высококвалифицированных работников. Таким образом, низкооплачиваемая работа будет выгодна для кадров с низким качеством рабочей силы, то есть произойдет вытеснение высококвалифицированного труда. Как фирме определить достоверность предоставляемых данных кандидата о своих навыках, знаниях, способностях?

В условиях асимметрии информации сигналы играют важную роль в определении качества товаров и услуг, в случае с рынком труда – качества рабочей силы. Самым мощным сигналом при найме является образование. Высшее образование говорит о высоких способностях индивида. Диплом об окончании высшего учебного образования дает работодателю представление о приобретенных знаниях, навыках, квалификации. Однако диплом не является гарантией того, что работник будет показывать высокую производительность труда, приносить высокую пользу компании, при этом не минимизируя собственные усилия. Качественное образование гарантирует надбавку за полученные навыки. Благодаря квалификационно-несимметричным техническим изменениям, то есть повышению роли инноваций в производственных технологиях, произошел сдвиг спроса: от неквалифицированных сотрудников к квалифицированным. Интеграция

деловой структуры с информационными технологиями сделала их незаменимой частью бизнеса. Высококвалифицированные работники более компетентны в работе с ними, что позволяет им быстрее адаптироваться к технологическим и организационным изменениям. Таким образом, квалифицированный труд идеально дополняет преобразование рабочей организации, информационные технологии, а также выпуск новых продуктов и предоставление новых услуг на уровне компании.

Получение высшего образования связано с различными издержками. К ним относятся потраченное время на учебу, усилия, стресс во время сдачи экзаменов, часть доходов, потраченная на оплату обучения. Стоит упомянуть об альтернативных издержках, связанных с заработной платой, которую мог бы получить студент, проведя время на работе. Качественное образование и высокая репутация ВУЗов подразумевает более высокие издержки, соответственно, для того, чтобы высокопроизводительному работнику подать сигнал работодателю о высоком качестве способностей, он должен предпринять больше усилий. Выпускник, который получил образовательные услуги низкого качества, не будет иметь высший приоритет для работодателя при найме, чем выпускник ВУЗа, входящего в топ рейтинга образовательных учреждений при прочих равных.

В рамках данного обсуждения рассмотрим ситуацию: выпускник ВУЗа по тем или иным причинам устраивается на должность, которая не требует от него полученной квалификации. Такую ситуацию можно охарактеризовать как проблему избыточного образования, то есть накопленный человеческий капитал выпускника превышает требуемый работодателем. Недостаточно лишь обучиться навыкам: ими нужно уметь распоряжаться, а также поддерживать их уровень, регулярно применяя на практике. Неиспользование человеческого капитала создает риск не только персональных, но и общественных потерь.

Превышение требуемого уровня человеческого капитала со стороны предложения влечет за собой так называемый «штраф» за неиспользование знаний, умений. В случае соответствия требуемых и предлагаемых навыков сотрудник мог получать более высокую заработную плату, а также имел бы возможность в максимально возможной мере полностью задействовать человеческий капитал. Существует и обратная ситуация, когда ра-

ботник не обладает достаточной квалификацией. С экономической точки зрения, сотрудники, которые работают в месте, требующем более высокой квалификации, вознаграждаются в большей степени, чем работники, обладающие избыточными компетенциями и квалификацией. Вышеописанное несоответствие требуемых и предлагаемых навыков ведет к снижению эффективности финансовых показателей компании.

Очередной причиной дефицита навыков на рынке может выступать несоответствие спрашиваемых и предлагаемых квалификаций. Российское образование не восполняет дыры дефицитных навыков, среди которых умение работать в команде и с коллективом, умение нетривиально решать задачи и другие высокие когнитивные навыки, а наращивает профессиональные навыки, то, чего не хватает в относительно меньшей степени. С развитием информационных технологий постепенно обесценивается рутинная ручная работа, и растет значимость когнитивных способностей высокого порядка. Учащиеся не осведомлены о ситуации на современном рынке труда, им недоступна информация о требованиях к навыкам, что свидетельствует о низкой адаптации российских учебных учреждений к выпуску студентов на рынок труда.

Эффективность производства повышает конкурентоспособность компании, а также ужесточает требования к качествам работников, заставляя уделять больше внимания на социальные и когнитивные навыки. Вместе с этим конкуренция вынуждает компании улучшать качество выпускаемой продукции или оказанных услуг и, соответственно, производительность и эффективность своих сотрудников. Поэтому инвестиции в человеческий капитал являются важной частью адаптации предприятий к технологическим и организационным изменениям. Для уменьшения разрыва между навыками, которые требуются, и навыками, которые предлагаются, существует несколько способов. Один из них – внутрифирменное обучение кадров, с помощью которого работодатель может адаптировать навыки под технологические и организационные изменения. Несмотря на высокую отдачу от тренингов, стоит отметить высокие издержки и риски. Риски могут быть связаны с оппортунистическим поведением работника, который, получив важные навыки на тренинге, может уйти в другую фирму, предложившую более высокую заработную плату.

Другой способ — наем кадров на внешнем рынке. Данный способ тесно переплетается с предлагаемой заработной платой: от нее зависит качество и количество кандидатов, пришедших на отбор в компанию. Такая мера является более распространенной, поскольку потребность в обновлении или восполнении квалификаций возникает у каждого. Однако он также содержит в себе некоторые риски и издержки. Издержки связаны с поиском кандидатов, возможно с начальным обучением нового сотрудника с целью быстрой и качественной адаптации к рабочему процессу. Риски также могут быть связаны с текучестью: работника могут переманить к себе после потраченных на него издержек. Однако при этом тренинги, проводимые компанией в начале карьерного пути, позволяют выявить таланты и способности у нового сотрудника, а это, в свою очередь, дает представление о том, стоит ли продолжать сотрудничество с ним.

В качестве базы данных были использованы результаты обследования 2003 российских предприятий, проведенного ВВВРТ в 2014 году. Обследование проводилось на основе опроса, в котором содержится 53 вопроса, позволяющие определить различные характеристики и специфику предприятия. В частности в работе произведен анализ спроса на навыки, иными словами исследуются недостающие навыки с применением некоторых факторов, которые имеют влияние на вероятность наличия дефицита того или иного навыка. Среди общего количества предприятий: 1449 малых, 88 средних и 466 крупных предприятий. Для начала рассмотрим динамику общего объема производства продукции. Можно заметить, что среди 1847 компаний, у которых данный вопрос не вызвал затруднений, у 52% объем производства не изменился, у 28,7% производство сократилось, и лишь у 19,3% увеличилось. Негативная динамика объема производимой продукции может быть связана с ухудшением финансовой инфраструктуры в России. Компании, большая доля которых принадлежит российским частным лицам, то есть более 51%, в меньшей мере зависят от импорта продукции и услуг из других стран, нежели фирмы иностранных частных лиц. Ниже представлена таблица, которая содержит общие данные для дальнейшей описательной статистики.

В частности в работе производится сравнение между собой трех категорий фирм, чей уровень технико-технологического

состояния: (1) уступает другим предприятиям отрасли, (2) соответствует уровню других предприятий отрасли, (3) превосходит другие предприятия отрасли.

В 2013 и в 2014 годах в большинстве фирм не произошло организационных изменений в структуре: 80,5% малых, 87,5% средних и 72,7% крупных. Так, в большей мере организационным изменениям подверглись корпорации 24,5% от общего числа при 12,5% средних и 17,3% малых фирм. Среди таких фирм, в которых произошли изменения в организационной структуре, преобладают конкурентоспособные предприятия по технико-технологическому состоянию. В их число входит 200 организаций, с соответствующим другим предприятиям уровнем технологического развития, а также 127 фирм, превосходящих собственных конкурентов по уровню технологий в компаниях.

Как высокотехнологичные, так и фирмы с низким технико-технологическим состоянием в большей степени не вкладывались в инновационные мероприятия в 2013 и 2014 годах. Данная статистика свидетельствует об инвестиционной стагнации на российском рынке предприятий. Среди фирм, не финансировавших инновационные меры, 699 оценивают технико-технологическое состояние предприятия соответственно уровню других предприятий отрасли, 292 считают, что превосходят другие компании. Несостоятельные компании в гораздо меньшей мере инвестировали в инновации, чем конкурентоспособные. Предприятия, относящиеся к категориям таких компаний, которые соответствуют или в превосходят своих конкурентов, в большей степени вкладывались в ввод на рынок новой усовершенствованной продукции, приобретение нового оборудования, а также 133 из них вложились в обучение и подготовку персонала. 10% компаний, технологический уровень которых превосходит другие предприятия, помимо прочего вложились во внедрение новой или значительно усовершенствованной производственной технологии, что свидетельствует о высоком уровне адаптированности данных фирм под динамичные изменения в организационной и технологической структуре компаний.

За 2013-2014 годы значительная часть компаний не предполагала крупных инвестиций в развитие предприятия. Однако количественно сравнивая те компании, которые вложились в собствен-

ное развитие, можно заметить, что инновационные компании почти в 2 раза преобладают по вложениям: всего 32% компаний с неблагоприятной технологической инфраструктурой вложились в развитие, при 55% технологичных фирм.

С ростом технологического уровня растет количество фирм с положительным приростом прибыли. Выделим низкотехнологичные (уступающие по технологическому состоянию своим конкурентам) и высокотехнологичные (превосходящие конкурентов) компании. Тогда можно заметить, что в целом прослеживается положительная финансовая динамика среди высокотехнологичных фирм:

(1) Компании, уступающие другим предприятиям по собственной оценке текущего технико-технологического состояния, имеют отрицательный прирост количества фирм, которые улучшили финансовое состояние на 2014 год: -29%.

(2) Компании, соответствующие другим предприятиям по собственной оценке текущего технико-технологического состояния, также имеют отрицательный прирост количества фирм, которые улучшили финансовое состояние на 2014 год: -17%.

(3) Компании, превосходящие другие предприятия по собственной оценке текущего технико-технологического состояния, показали значительно лучшие результаты относительно предыдущих, однако по-прежнему имеют отрицательный прирост количества фирм, которые улучшили финансовое состояние на 2014 год: -1,1%.

Практически все стратегии были использованы компаниями в равных долях. Обучение и переобучение персонала собственными силами оказалась самой востребованной стратегией среди высоко и низко-технологичных компаний почти в одинаковой степени: 61,9% уступающих конкурентам по технологическому уровню предприятий, 61,4% высокотехнологичных и 66,5% фирм, уровень технико-технологического развития которых соответствует другим. Данная статистика свидетельствует о том, что высокая квалификация сотрудников высоко востребована во всех компаниях. Увольнения работников и сокращение их численности использовались компаниями в 9-11% случаев, в большинстве случаев компаниями с низким уровнем развития технологий, около 8-10% обращались к аутсорсингу, около 3% компаний задерживали заработные платы в 2013 году, а также 1-2% предприятий использовали работников на условиях договоров под-

Таблица 1. Доли недостающих навыков по категориям сотрудников. Источник: ВВВРТ

	Менеджеры и руководители	Специалисты	Рабочие или служащие низшего звена
Навыки чтения и письма	0,37%	0,38%	0,94%
Навыки счета	0,77%	0,18%	0,53%
Знание иностранных языков	1,85%	1,58%	0,94%
Умение решать возникающие на работе проблемы	3,27%	5,08%	4,98%
Способность принимать нестандартные решения и действия	3,07%	4,83%	2,49%
Умение планировать работу (свою и при необходимости других)	2,60%	5,00%	3,62%
Умение работать с людьми	3,71%	4,05%	3,13%
Лидерские качества	3,04%	2,05%	0,57%
Способность работать самостоятельно	2,42%	4,78%	5,25%
Способность сотрудничества с другими	2,35%	3,08%	2,94%
Добросовестность	1,96%	5,38%	2,83%
Эмоциональная стабильность	2,48%	2,83%	4,19%
Неконфликтность	1,21%	2,35%	4,79%
Экстравертность	0,37%	1,08%	0,79%
Открытость к новым идеям	2,10%	2,93%	1,62%
Профессиональные навыки	5,59%	9,71%	14,30%
Навыков хватает	62,83%	44,72%	46,08%

ряда. В 2014 году ситуация осталась похожей: самую популярную стратегию, обучение и переобучение персонала, использовали около 60% компаний.

Более сильные различия прослеживаются в некоторых стратегиях: перевод работников на неполный рабочий день используется в большей мере низкотехнологичными фирмами. Однако в 2014 году выросла доля фирм, которые были вынуждены перевести работников на неполный рабочий день, в большей степени прирост прослеживается среди высокотехнологичных компаний: на 1,2%. 4% предприятий с низким уровнем развития технологий перевели работников на условия срочных трудовых договоров в то время, как доля остальных фирм составила примерно 1% по данному показателю. А наем работников на временной основе более популярен среди высокотехнологичных фирм.

По срочным договорам и использованию работников на условиях лизинга работодатели заключали контракт с целями экономии издержек, адаптации спроса на продукцию, замены временно отсутствующих работников, отбора кандидатов. Последнее говорит о стремлении работодателя минимизировать рис-

ки, связанные с неблагоприятным отбором. Так работодатель наблюдает за продуктивностью и проявлением требуемых навыков нового сотрудника с минимальными издержками. Самой весомой причиной для большинства работодателей нанять по срочному договору или использовать работников на условиях лизинга является экономия издержек: 30,2% и 29,4% соответственно. Около 20% компаний отметили причинами данных стратегий замену временно отсутствующих работников и адаптацию к колебанию спроса на продукцию. Сильные различия составляла защита постоянных работников: на 8,1% больше фирм, использующих срочные договоры, отметили данную причину, чем лизинг. Однако фирмы, использующие работников на условиях аутстаффинга на 7,2% в большей степени пытались отобрать подходящих кандидатов в ряды сотрудников.

В таблице 1 предоставлены общие данные дефицитных навыков на предприятиях, разбитых по категориям сотрудников: (1) менеджеры и руководители, (2) специалисты, (3) рабочие и служащие низшего звена. Легко заметить, что значительное количество предприятий не испытывает нехватку навыка: 63%, 45% и

46% соответственно. Профессиональные навыки занимают первое место по востребованности среди всех групп работников, однако стоит отметить такой тренд: чем ниже должность, тем выше востребованность данной категории навыков. Работодатели отмечают, что рабочим не хватает профессиональных навыков в 2,6 раза больше, чем руководителям, а разрыв менеджеров со специалистами менее значителен – 4%. Данный тренд прослеживается среди таких дефицитных навыков как: способность работать самостоятельно, неконфликтность, эмоциональная стабильность, навыки чтения и письма, но в последнем случае разрыв несильно заметен. Руководителям также не хватает лидерских качеств – 3,04%. Здесь прослеживается обратный тренд: в меньшей степени данный навык считается дефицитным у специалистов, и еще менее востребован среди служащих низшего звена, что характерно и для таких навыков, как открытость к новым идеям. Стоит отметить, большой разрыв в требовании к знанию иностранных языков и лидерских качествах: более, чем в 2 раза у менеджеров и рабочих, и в 5 раз соответственно.

Базовых когнитивных навыков и социальных и поведенческих навыков в большей степени не хватает менеджерам и руководителям. Однако в случае с базовыми навыками различие составляет примерно двукратный разрыв по обеим категориям сотрудников: 9,4% менеджеров при 4,8% специалистов и 3,7% рабочих. Разрыв социальных и поведенческих навыков менее значимый: 26,2% руководителей не достает социальных навыков, 23,6% специалистов и 18% рабочим. В обоих случаях прослеживается следующая тенденция: чем выше должность сотрудника, тем сильнее не хватает подобных навыков.

Далее рассмотрим данные навыки более детально, применив критерий технико-технологического состояния опрашиваемых компаний. Около 26% предприятий испытывают нехватку социальных и поведенческих навыков. Меньшую нехватку когнитивных навыков высшего порядка испытывают фирмы с низким уровнем технико-технологического состояния, когда остальные типы компаний находятся примерно на одинаковом уровне. Около 23% фирм с низким и соответствующим уровнями технологического состояния испытывают нехватку некоторых черт характера, что на 6% больше, чем высокотехнологичных компаний. Стоит выделить значительные

различия в испытываемом дефиците базовых когнитивных навыков: 16,5% низкотехнологичных предприятий выделило данную проблему, что примерно в 2 раза превышает высокотехнологичные и соответствующие другим предприятиям по уровню технико-технологическому состоянию компаниям: около 9%. В частности директора предприятий отмечают знания иностранных языков: более 50% среди базовых когнитивных навыков. Такая статистика говорит о высоких требованиях при приеме на работу к своим кандидатам, а в частности — к знанию нескольких языков.

Иная ситуация обстоит с дефицитными навыками среди специалистов (рис. 8): примерно в одинаковых степенях компании испытывают нехватку когнитивных навыков: около 5% базовых и 24-25% когнитивных навыков высокого порядка. При этом поведенческих и социальных навыков в большей степени не хватает низкотехнологичным компаниям. Однако такие предприятия примерно в 1,5 раза в меньшей мере испытывают нехватку некоторых черт характера, однако в большей степени им недостает профессиональных навыков.

Далее рассмотрим дефицитные навыки среди рабочих и служащих низшего звена (рис. 9): около 30-35% всех компаний отмечают, что им недостает положительных черт характера, например, добросовестность, неконфликтность и прочие. Предприятия с высоким уровнем технологического состояния больше испытывают нехватку социальных и поведенческих навыков, относительно менее технологичных компаний. А профессиональных навыков, которые непосредственно относятся к поручаемой работе сотруднику, в большей степени не хватает низкотехнологичным фирмам. Когнитивных навыков высокого порядка в большей степени недостает высокотехнологичным фирмам.

Ниже представлена описательная статистика по программам обучения необходимым навыкам среди руководителей, специалистов и рабочих или служащих низшего звена. Стоит отметить, что значительное большинство программ направлено на обучение профессиональным навыкам. Для руководителей таких программ - более 40%, из которых около 46% высокотехнологичных компаний. Большое внимание уделяется развитию социальных и поведенческих навыков, а также когнитивных навыков высокого порядка. Вышеперечисленным навыкам уделяют в большей части предприятия с

низким уровнем технологического развития. Существуют программы для развития необходимых черт характера среди конкурентоспособных компаний.

Для развития профессиональных навыков у специалистов около 60-70% компаний создают обучающие программы. Больше внимание когнитивным навыкам высокого порядка, а также развитию необходимых черт характера уделяют низко-технологические предприятия, в то время как конкурентоспособные компании уделяют внимание обучению иностранным языкам, навыкам счета, чтения и письма и в равных долях развивают социальные и поведенческие навыки.

Более 70% предприятий направляют своих рабочих или служащих низшего звена на обучение профессиональным навыкам, что почти в два раза превышает долю фирм, направляющих на данную программу обучения руководителей, при это высокотехнологичные компании примерно на 10% сильнее заботятся о данном виде обучения работников. Значительное внимание, аналогично предыдущим случаям, уделяется развитию социальных и поведенческих навыков, несмотря на то, что больший интерес к данным программам проявили фирмы с низким уровнем технологического развития. Чуть менее 6% всех компаний направляют служащих низшего звена на тренинги по развитию черт характера. В данном случае низко-технологические предприятия не оставили и без внимания обучение базовым когнитивным навыкам, а именно навыкам счета, а высокотехнологичные компании в равных долях отправили рабочих обучаться иностранным языкам и навыкам чтения и письма.

С целью поиска подходящего кандидата на должность руководителя предприятия предпочитают самостоятельный поиск кандидатов, при этом большее предпочтение отдается интернет-источникам и рекомендациям знакомых и коллег. Высокотехнологичные компании предпочитают обратиться в рекрутинговые агентства служб занятости. А также они более чем в 1,5 раза, сильнее других компаний заинтересованы в наборе студентов и выпускников ВУЗов, ССУЗов, бизнес-школ. При поиске необходимых специалистов компании, примерно 45% из них, ориентируются на самостоятельный поиск с помощью Интернет-ресурсов. Немного менее 30% всех фирм отдадут предпочтение рекомендациям своих знакомых и коллег. В отличие от менее технологичных предприятий высокотехнологичные предпочитают рекрутинго-

вые агентства служб занятости, и в достаточно большей степени доверяют учебным заведениям при поиске специалистов. Поиск рабочих и служащих низшего звена работодатели в большинстве своем доверяют интернет-источникам, около 40%. Аналогично предыдущим случаям, большинство пользуется самостоятельным поиском кандидатов, и высокотехнологичные компании превосходят своих коллег по количеству обращений в учебные заведения, однако в данном случае работодатели предпочитают обращаться в службы занятости, чем в кадровые агентства.

Однако около половины всех компаний выделяет не более 40% прибыли фирмы на своих работников. При этом более 55% предприятий пользуются материальным стимулированием сотрудников по результатам работы. Следует отметить, что более высокий уровень технико-технологический уровень на предприятии соотносится с большей заинтересованностью работодателя в поощрении работников. Аналогичным образом высокотехнологические компании с меньшей вероятностью были вынуждены задерживать заработные платы сотрудникам в 2013 и 2014 годах. Таким образом, прослеживается следующая тенденция: чем более высокотехнологична фирма, тем в большей мере она заинтересована в финансовой стабильности работников.

Литература

1. Гимпельсон В. Е. и др. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? // Экономический журнал Высшей школы экономики. — 2009. — Т. 13. — № 2.
2. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л. Уровень образования российских работников: оптимальный, избыточный, недостаточный? // Высшая школа экономики. WP3 «Проблемы рынка труда», № 09, 2010.
3. Гимпельсон В. Е. Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия // Экономическая социология. № 11(4), 2010, С.24–68
4. Дружинина С.В., Специфика функционирования рынка труда в 21 веке // Научный электронный журнал НИУ ИТМО, серия Экономика и экологический менеджмент, 2014, №4 (17).
5. Мосакова Е.А., Доклад 2011, Место и роль школы и ВУЗов в системе профессиональной ориентации // Новые образовательные программы МГУ и школьное образование: Материалы конференции учителей школ и преподавателей

МГУ, Москва, МГУ имени М.В.Ломоносова, 10 декабря 2011 года, Россия, 2011

6. Ощепков А.Ю. Неравенство в заработках: роль профессий. WP3/2011/03. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 84 с.

7. Прахов И. А. Барьеры доступа к качественному высшему образованию в условиях ЕГЭ: семья и школа как сдерживающие факторы

8. Рощин С., Васильев К., Мальцева И., Травкин П., Лукьянова А., Чугунов Д., Шульга И., Рутковский Я., Каху П. М., Неллеманн С. Развитие навыков для инновационного роста в России. М. : Алекс, 2015.

9. Рощина Я.М., Другов М.А. Выбор профессии: по любви или по расчету? WP3/2002/04. – М.: ГУ ВШЭ, 2002.

10. Acemoglu, D. Patterns of Skill Premia // Review of Economic Studies, 2003 pp. 199-230

11. Akelrof, G. A. The market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. 1970, pp. 488-500

12. Autor D. Why Do Temporary Help Firms Provide Free General Skills? // Quarterly Journal of Economics, vol. 116(4), pp. 1409-1448

13. Becker G. S. Job market signalling // Quarterly Journal of Economics, vol. 87 n.3, 1973, pp. 355–374

14. Benitez-Silva H., Cheidvasser S. The Educated Russian's Curse: Returns to Education in the Russian Federation during the 1990s // Labour. 2007. Vol. 21. № 1. pp. 1–41

15. Brynjolfsson E., Hitt L. M. Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance // Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, N. 4, 2000, pp. 23–48

16. Carmeci G., Chies L. Education and local labour market: the case of Italy // Lavoro e Relazioni Industriali, 2002, pp. 55-93

17. Dearden L., Reed H., Reenen J. van. The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from British Panel Data // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Vol.68(4), 2006, pp. 397–421.

18. Jensen A. R. How much can we boost IQ and scholastic achievement? // U.S. Department of health, education and welfare office of education, 1969

19. Heckman J. J., Cunha F., Lochner L., Masterov D. V. Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation // Handbook of the Economics of Education, Vol. 1, Chapter 12, 2006

20. Herrnstein R. J., Murray C. The bell curve Intelligence and Class Structure in American Life // The free press, 1994, pp. 127-235

21. Lareau A. Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life // University of California Press, 2003

22. Van Den Brink, H. M. Overeducation in the labor market: a meta-analysis // Economics of Education Review, vol. 19, issue 2, 2000, pp. 149-158

23. Mincer J. Investment in human capital and personal income distribution // The journal of political economy, 1958, pp. 281-302.

24. Spence M. Job market signalling // Quarterly Journal of Economics, vol. 87 n.3, 1973, pp. 355–374

25. Weisbrod, B. A., Karpoff P. Monetary Returns to College Education, Student Ability, and College Quality // The Review of Economics and Statistics, Vol. 50, No. 4, 1968, pp. 491-497

26. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Интернет-ресурс]: Сборник «Регионы России» //URL: <http://www.gks.ru>

Ссылки:

1 Возраст опрашиваемых составляет 25-64 лет. Доля считается как соотношение к общей численности занятого населения данной возрастной группы.

Demand for skills in the Russian labour market

Semenova D.A.
Higher School of Economics
The labour market in Russia is a subject widely disputed by experts and society, including a mass of aspects. The proportion of working people with tertiary education is growing every year. According to Rosstat, in 2000 the proportion of such employees was 20 per cent, compared with 33 per cent in 2014. That is, the formal qualifications of employment in enterprises in Russia are growing. The question then arises why do Russian enterprises claim a lack of skills? According to the international study «characteristics of the business environment», Labour resources do not adequately meet skills requirements. In the Russian labour market, there is a sharp increase in the demand for education, which indicates that higher education has become a social norm. However, enterprises are not adaptable to the supply of highly skilled labour. As a result, there is a mismatch between supply and demand of skills. This article provides an analysis of the data from the survey of internal and external labour market interactions (VVVRT) for 2014, during which 2003 Russian enterprises were interviewed, as well as descriptive statistics.

Keywords: labour market; demand; skills.

References

- Gimpelson V. Ye. Et al. Choice of profession: what did they learn and where were they useful? // Economic Journal of the Higher School of Economics. - 2009. - T. 13. - No. 2.
- Gimpelson VE, Kapelyushnikov RI, Lukyanova AL The level of education of Russian workers: optimal, redundant, insufficient? // High School of Economics. WP3 «Problems of the labor market», No. 09, 2010.
- Gimpelson V. Ye. Do our industry need skilled workers? History of the last decade // Economic sociology. №11 (4), 2010, p.24-68
- Druzhinina SV, Specificity of labor market functioning in the 21st century. // Scientific electronic journal of NIU ITMO, series Economics and ecological management, 2014, №4 (17).
- Mosakova E.A., Report 2011, Place and role of the school and universities in the vocational guidance system // New educational programs of the Moscow State University and school education: Proceedings of the Conference of School Teachers and Teachers of Moscow State University, Moscow, MV Lomonosov Moscow State University, 10 December 2011, Russia 2011
- Oshchepkov A.Yu. Inequality in earnings: the role of professions. WP3 / 2011/03. - Moscow: Izd. House of the Higher School of Economics, 2011. - 84 p.
- Prahov IA Barriers to access to quality higher education in conditions of USE: family and school as constraints
- Roshchin S., Vasiliev K., Maltseva I., Travkin P., Lukyanova A., Chugunov D., Shulga I., Rutkowski J., Kahu P. M., Nellemann S. Development of skills for innovative growth in Russia . M: Alex, 2015.
- Roshchin Ya.M., Другов MA The choice of profession: for love or for convenience? WP3 / 2002/04. - Moscow: State University Higher School of Economics, 2002.
- Acemoglu, D. Patterns of Skill Premia // Review of Economic Studies, 2003 pp. 199-230
- Akelrof, G. A. The market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. 1970, pp. 488-500
- Autor D. Why Do Temporary Help Firms Provide Free General Skills? // Quarterly Journal of Economics, vol. 116 (4), pp. 1409-1448
- Becker G. S. Job market signalling // Quarterly Journal of Economics, vol. 87 n.3, 1973, pp. 355–374
- Benitez-Silva H., Cheidvasser S. The Educated Russian's Curse: Returns to Education in the Russian Federation during the 1990s // Labor. 2007. Vol. 21. No. 1. pp. 1-41
- Brynjolfsson, E., Hitt, L. M. Beyond, Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance, Journal of Economic

- Perspectives, Vol. 14, No. 4, 2000, pp. 23-48
16. Carmeci G., Chies L. Education and local labor market: the case of Italy, *Lavoro e Relazioni Industriali*, 2002, pp. 55-93
 17. Dearden L., Reed H., Reenen J. van. The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from the British Panel Data // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Vol.68 (4), 2006, pp. 397-421.
 18. Jensen, A R. How much can we boost IQ and scholastic achievement? // U.S. Department of Health, Education and welfare office of education, 1969
 19. Heckman J. J., Cunha F., Lochner L., Masterov D. V. Interpreting the Evidence on Life Cycle Skill Formation, *Handbook of the Economics of Education*, Vol. 1, Chapter 12, 2006
 20. Herrnstein R. J., Murray C. The bell curve *The Intelligence and Class Structure in American Life* // The free press, 1994, pp. 127-235
 21. Lareau A. *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life* // University of California Press, 2003
 22. Van Den Brink, H. M. Overeducation in the labor market: a meta-analysis, *Economics of Education Review*, vol. 19, issue 2, 2000, pp. 149-158
 23. Mincer J. Investment in human capital and personal income distribution // *The journal of political economy*, 1958, pp. 281-302.
 24. Spence M. Job market signalling // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87 n.3, 1973, pp. 355-374
 25. Weisbrod, B. A., Karpoff P. Monetary Returns to College Education, Student Ability, and College Quality. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 50, No. 4, 1968, pp. 491-497
 26. Federal State Statistics Service (Rosstat) [Internet resource]: Collection «Regions of Russia» // URL: <http://www.gks.ru>

Разработка программного комплекса для проведения финансового анализа предприятия

Алекберов Эльнур Махмудович

бакалавр, департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, elnur.555@mail.ru

Благодаря финансовому анализу экономические субъекты могут провести оценку деятельности как в текущем периоде, так и прогнозном. Также финансовый анализ проводится для оценки собственного предприятия с другим экономическим субъектом – конкурентом, то есть осуществляется бенчмаркинг.

Для анализа финансового состояния экономического субъекта разработано множество программных продуктов, которые позволяют провести автоматизировано процесс организации и проведения финансового оценки. Поэтому в статье проведено исследование наиболее популярных программ, к которым относится «Audit Expert» и «Альт Финансы», и осуществлено сравнение с разработанным автором программным продуктом «Fin assessment», который планируется зарегистрировать в Роспатенте.

Программный продукт «Fin assessment» позволяет провести анализ предприятий с разными формами собственности и системами налогообложения, в том числе и по упрощенным формам бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Полученные в программе финансовые коэффициенты формируются для разных планов счетов (Российский, GAAP/IAS и др.) и по нескольким экономическим субъектам. Финансовые показатели формируются в любых разрезах аналитики, что позволяет провести детализированный анализ информации для целей управленческого учета.

В статье на основе расчета экономического эффекта, выявлено преимущество разработанного автором продукта с основными, представленными на российском рынке информационных технологий, продуктами.

Ключевые слова: информационные технологии, программные продукты финансового анализа, финансовый анализ, программные средства, оценка эффективности деятельности экономического субъекта

Под финансовым анализом понимают не только оценку финансового положения экономического субъекта, но и прогнозирование его дальнейшего развития. Финансовым специалистом следует внимательно относиться к определению показателей, используемых для анализа предприятия, поскольку неправильный выбор коэффициентов приводит к трудоемкому финансовому анализу, не приносящему экономическому субъекту пользы. Финансовый анализ используют как сами предприятия, так и внешние пользователи рынка при проведении различных сделок, заключении контрактов или для предоставления данных о финансовом положении предприятия третьим лицам, в том числе потенциальным инвесторам.

Также финансовый анализ проводится для оценки собственного предприятия с другим экономическим субъектом – конкурентом, то есть осуществляется бенчмаркинг. Большинство предприятий при проведении разовых оценок финансового положения привлекают профессиональных оценщиков или аудиторов, что позволяет повысить надежность анализа предприятия для третьих лиц.

Выделяют следующие направления использования финансового анализа в оперативной деятельности экономического субъекта:

- оценка финансового положения предприятия;
- определение ограничений при создании планов и бюджетов;
- оценка прогнозных и достигнутых результатов деятельности экономического субъекта.

На сегодняшний день проведение финансового анализа как крупному предприятию, так и микроорганизациям, вручную – является неэффективным способ оценки, поскольку значительны временные трудозатраты, вероятен допуск неточной информации в расчетах при анализе масштабного массива данных.

Для анализа финансового состояния экономического субъекта разработано множество программных продуктов, которые позволяют провести автоматизировано процесс организации и проведения финансового оценки. Поэтому проведем исследование наиболее популярных программ, к которым относится «Audit Expert» и

«Альт Финансы», и сравним с разработанным автором программным продуктом «Fin assessment», который планируется зарегистрировать в Роспатенте.

Программный продукт «Audit Expert» является аналитической системой по диагностике, оценке и мониторингу финансового положения предприятия.

Программа «Audit Expert» осуществляет как внутренний финансовый анализ, так и внешней, позволяющий оценить менеджерам экономический субъект с позиции бюджета, дебиторов и кредиторов, инвесторов. Базовыми данными для проведения финансового анализа являются финансовые отчеты экономического субъекта, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Основа работы системы «Audit Expert» – это приведение финансовой отчетности за ряд анализируемых периодов к общему виду, который соответствует требованиям международных стандартов финансовой отчетности (IAS), что позволяет результаты работы программы сделать понятными для всех пользователей (как на территории РФ, так и зарубежом) и оценить полученные данные о финансовом положении экономического субъекта [6].

Программа трансформирует полученную информацию из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в аналитические таблицы, на основе которых рассчитываются стандартные финансовые коэффициенты, осуществляется анализ ликвидности, банкротства, определяются чистые активы и структура баланса, анализ безубыточности и факторный анализ рентабельности капитала.

Кроме решения стандартных задач, программа «Audit Expert» предоставляет пользователям возможность реализовывать собственные методики для решения различных задач анализа, для проведения исследования и мониторинга финансового положения экономического субъекта.

После проведенного анализа программа автоматически формирует экспертные заключения о финансовом положении предприятия, а также создает отчеты с графическим материалом, диаграммами, которые отражают изменение основных показателей.

Программный продукт «Альт Финансы» является старейшей программой финансового анализа, которая позволяет осуществить всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта на протяжении нескольких периодов времени. В состав анализа «Альт Финансы» входит [5]:

- проведение горизонтального и вертикального анализа актива и пассива баланса;
- расчет показателей прибыли и убытков;

- определение притока и оттока денежных ресурсов;

- оценка показателей эффективности, которые характеризуют уровень рентабельности деятельности и доходность предприятия;

- вычисление показателей платежеспособности, которые выявляют способность экономического субъекта оплатить текущие обязательства, а также определение вероятности банкротства, с помощью коэффициента покрытия, срочной и абсолютной ликвидности, коэффициента Бивера, показателя Альтмана и др.;

- определение показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют степень независимости экономического субъекта от внешнего финансирования (удельный вес собственного капитала, соотношение заемных и собственных средств);

- расчет показателей рыночной оценки экономического субъекта, которая позволяет сравнить его балансовую и рыночную стоимость;

- оценка эффективности производства и реализации по каждому виду продукции, товару, услуге;

- определение точки безубыточности, запаса финансовой прочности субъекта;

- проведение факторного анализа динамики прибыли и др.

Программа из множества показателей и коэффициентов выбирает ключевые, которые характеризуют всесторонне финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта, а именно эффективность функционирования, риски бизнеса, финансовое положение, долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности.

Особенностью программного комплекса «Альт Финансы» является возможность оценки результатов деятельности предприятий по наполняемости разных уровней бюджетов.

Полученные результаты финансового положения предприятия программа позволяет проанализировать в динамике за любой период времени (месяц, квартал, год), а также сравнить с нормативными значениями. Анализ осуществляется на основе как базисных, так и цепным темпов роста и прироста, а результаты проведенного анализа можно пересчитать в любую национальную валюту.

Кроме того, стоит отметить, что бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах формируется согласно стандартам GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, США) и IAS (International Accounting Standards), которые приняты в странах ЕС, как на русском, так и английском языках. Следовательно, «Альт Финансы» удобен для применения тем компаниям, которые стремятся выйти на международный рынок.

В качестве главных недостатков вышерассмотренных программ можно отнести ориентированность программных продуктов на крупные предприятия, у которых существует финансовая возможность приобрести продукт.

Разработанная автором программа «Fin assessment», позволяет пользователю провести комплексный финансово-экономический анализ предприятия.

Формирование готового отчета о финансовом состоянии предприятия – это импорт баланса за анализируемый период из «1С: Предприятие» или заполнение данных пользователем вручную. Программа после обработки введенных данных генерирует отчет о финансовом состоянии с подробными выводами и рекомендациями о текущем положении экономического субъекта, а также рассчитывает прогнозные значения.

Программный продукт «Fin assessment» позволит провести анализ предприятий с разными формами собственности и системами налогообложения, в том числе и по упрощенным формам бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Программный интерфейс будет понятен любому пользователю, даже не имеющему экономическое образование, за счет дополнительного руководства по использованию продукта в форме «Личного помощника».

К основным возможностям «Fin assessment» относятся:

- получение готового решения;
- формирование полного и сокращенного финансового отчета, состоящего из выбранных пользователем показателей, выводами по каждому значению и общему прогнозу по предприятию;
 - проведение финансового анализа для всех форм собственности и систем налогообложения;
 - создание автоматического документа по финансовому анализу для отчета арбитражному управляющему при осуществлении процедур банкротства в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»;
 - отражение динамика показателей, в разрезе различных периодов времени;
 - возможности интеграции с «1С: Предприятие», «Помощником арбитражного управляющего», посредством импорта данных как в программу, так из «Fin assessment».

К основным преимуществам для пользователя перед конкурентами можно отнести простоту и легкость использования, быстрое получение результатов, простой ввод и вывод данных, импорт, полученных отчетов в различных форматах (docx, xml, pdf). Также программа формирует удобные таблицы и цветные графики, в которых четко структурирована информация, и позволя-

ет осуществить цветовое кодирование для ориентации в данных. (подсвечивание показателей при соответствии нормативным значением – зеленым, при не соответствии – красным).

Полученные в программе финансовые коэффициенты формируются для разных планов счетов (Российский, GAAP/IAS и др.) и по нескольким экономическим субъектам. Финансовые показатели формируются в любых разрезах аналитики, что позволяет провести детализированный анализ информации для целей управленческого учета.

Далее осуществим расчет эффективности внедрения программных продуктов для финансового анализа, с целью выявления конкурентных преимуществ разработанного автором продукта (табл. 1).

Таблица 1
Эффективность внедрения программы по финансовому анализу

Программа	«Audit Expert»	«Альт Финансы»	«Fin assessment»
Стоимость, руб. за единицу	125 000	80 000	5 000
Стоимость сопровождения от разработчиков, руб. за единицу	25 000	15 000	5 000
Количество рабочих мест – 20			
Стоимость работ по внедрению	500 000	300 000	100 000
Стоимость лицензии	2 500 000	1 600 000	100 000
Общие затраты на приобретение	3 000 000	1 900 000	200 000
Количество рабочих мест – 3			
Стоимость работ по внедрению	75 000	45 000	15 000
Стоимость лицензии	375 000	240 000	15 000
Общие затраты на приобретение	450 000	285 000	30 000
Экономия от внедрения (20 мест)	500 000	500 000	500 000
Экономия от внедрения (3 места)	75 000	75 000	75 000
Экономический эффект (20 мест)	- 2 500 000	- 1 400 000	300 000
Экономический эффект (3 места)	- 375 000	- 210 000	45 000

Согласно проведенным расчетам при приобретении разработанного автором программного продукта «Fin assessment», при численности финансового персонала как крупного предприятия – 20 человек, так и небольшого бизнеса (3 человека), затраты окупятся моментально по сравнению с другими продуктами, что обусловлено гибкой ценовой политикой. «Fin assessment» разработан для решения проблем как микропредприятий, так и успешно развивающегося крупного бизнеса.

Использование программных продуктов для проведения финансового анализа значительно сокращают затраты рабочего времени сотрудников финансового отдела, повышают произво-

длительность труда, а также позволяют проводить мониторинг финансового состояния предприятия, выявлять проблемы и успешно развиваться в сложных экономических условиях.

Литература

1. Киров А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.
2. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 216 с.
3. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2013.
5. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.
6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 343 с.
8. Арутюнян Ю.И. Современные программные комплексы для оценки финансового состояния предприятия / Ю.И. Арутюнян // Инновационная наука. – 2015. - №11. – С. 15-18.
9. Егоров И.А. Исследование программных продуктов для применения в финансовом анализе предприятия / И.А. Егоров // Экономика и социум. – 2016. – №6. – URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Egorov%20I.%20A.%20.pdf
10. Смородова А.А. Анализ базовых возможностей и средств их расширения в программных продуктах для финансового анализа / А.А. Смородова // Экономические исследования. – 2012. – №9. – С. 31-43.
11. Шестакова Е.В. Оценка рисков в управлении финансами / Е. В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – С. 77-85.
12. Шодиколов Е.З. Алгоритм анализа финансово-хозяйственной деятельности с использованием delphi 7 / Е.З. Шодиколов // Программные продукты, системы и алгоритмы. – 2015. – №3. – URL: <http://swsys-web.ru/algorithm-analysis-of-using-delphi-7.html>
13. Официальный сайт Altinvest [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/>
14. Официальный сайт Expert systems [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/>
15. Финансовый анализ, все о финансовом анализе [Электронный ресурс]. – URL: <http://1fin.ru/?id=131>

Development of software to conduct financial analysis of enterprise

Alekberov E.M.

Financial university under the government of Russian Federation
Thanks to the financial analysis of economic entities may conduct an evaluation of activities in the current period and the forecast. Financial analysis is also conducted to evaluate their own businesses with other economic subjects – competitor, i.e. benchmarking.

To analyze the financial condition of the economic entity developed many software products that allow you to conduct automated the process of organizing and conducting a financial assessment. Therefore, the article researches the most popular programs which include "Audit Expert" and "Alt finances" and made a comparison with the author's software product "Fin assessment", which is planned to be registered in Rospatent.

Software product "Fin assessment" allows for the analysis of enterprises with different forms of ownership and taxation systems, including simplified forms of the balance sheet and income statement.

The program financial ratios are formed for different charts of accounts (Russian, GAAP/IAS, etc.) and several economic actors. Financial indicators are formed in all sections of Analytics that allows you to conduct detailed analysis of information for management accounting purposes.

In article based on calculation of economic effect, revealed the advantage of the developed by the author with the main product presented on the Russian market of information technology products.

Keywords: information technologies, software products of a financial analysis, financial analysis, software, efficiency evaluation of activities of the economic subjects.

References

1. Kirov A.V. Finances of enterprises: textbook / A.B. Kirov, I.V. Levanovich. - Moscow: Infra-M, 2014. - 255 p.
2. Litovchenko V.P. Financial Analysis: A Training Manual / V.P. Litovchenko. - Moscow: Dashkov and Co., 2014. - 216 p.
3. G.N. Financial analysis of the enterprise: textbook / G.N. Liferenko. - M.: Exam, 2014. - 156 with.
4. Lukasevich I.Ya. Financial Management: Textbook / I.Ya. Lukasiewicz. - Moscow: Eksmo, 2013. - 462 p.
5. Pozhidaeva TA Analysis of financial statements: Textbook. Allowance / T.A. Pozhidaeva. - Moscow: Knorus, 2014. - 320 p.
6. Savitskaya G.V. The method of complex analysis of economic activity / G.V. Savitskaya. - Moscow: INFRA-M, 2013. - 607 p.
7. Sheremet A.D. Methods of financial analysis of commercial organizations / A.D. Sheremet, E.V. Negashev. - Moscow: INFRA-M, 2014. - 343 p.
8. Harutyunyan Yu.I. Modern software complexes for assessing the financial condition of the enterprise / Yu.I. Arutyunyan // Innovative Science. - 2015. - № 11. - P. 15-18.
9. Egorov I.A. Research of software products for application in the financial analysis of the enterprise / I.A. Egorov // Economics and society. - 2016. - №6. - URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Egorov%20I.%20A.%20.pdf
10. Smorodova A.A. Analysis of basic capabilities and tools for their expansion in software products for financial analysis / A.A. Smorodova // Economic Research. - 2012. - №9. - P. 31-43.
11. Shestakova EV Risk assessment in financial management / E. V. Shestakova // Handbook of the economist. - 2014. - No. 3. - P. 77-85.
12. Shodikulov E.Z. Algorithm for the analysis of financial and economic activities using delphi 7 / E.Z. Shodikulov // Software products, systems and algorithms. - 2015. - № 3. - URL: <http://swsys-web.ru/algorithm-analysis-of-using-delphi-7.html>
13. Official site Altinvest [Electronic resource]. - URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/en/>
14. Official site Expert systems. - URL: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/>
15. Financial analysis, all about financial analysis [Electronic resource]. - URL: <http://1fin.ru/?id=131>

Расчет риска внедрения автоматизированной системы обучения по охране труда и промышленной безопасности

Баширова Юлия Галиевна

независимый консультант, специалист по охране труда 2 категории
ТПП «РИТЭКБелоярскнефть» АО «РИТЭК», to_be_86-91@mail.ru

В работе проанализированы современные системы организации учебного процесса – традиционная, модульная, кредитно-модульная. Показан перечень задач, которые должен решать автоматизированный программный комплекс по охране труда и промышленной безопасности для повышения их эффективности. Стремительный и постоянный рост объема и сложности изучаемого материала, необходимость его быстрого обновления приводят к поиску новых более эффективных методов обучения. Мировой опыт показывает, что один из путей повышения эффективности процесса обучения – использование компьютерных технологий. Целью работы является анализ современных систем обучения, которые используются для подготовки слушателей по вопросам охраны труда, и выводы о том, какие задачи должна решать автоматизированная обучающая система для максимизации эффективности обучения. При внедрении автоматизированных систем управления обучением (АСУП) руководство вуза сталкивается со множеством проблем. Например, очень часто преподаватели учебного заведения, а также руководители кафедр, всячески саботируют внедрение АСУП, поскольку у руководства вуза появляется инструмент оценки персональной эффективности работы того или иного преподавателя, или студента. Иногда бывает, что квалификация преподавателя не позволяет им грамотно работать с АСУП. Или имеет место просто естественное сопротивление любым переменам. Низкая надежность и недостаточная мощность ИТ-инфраструктуры компании также может стать серьезной проблемой при внедрении АСУП.

Ключевые слова: учебный процесс, традиционная, модульная, кредитно-модульная системы, автоматизированный программный комплекс по охране труда и промышленной безопасности.

В высших учебных заведениях наиболее распространенными являются традиционная, модульная и кредитно-модульной системы организации учебного процесса. Традиционная система организации учебного процесса настроена на массовую подготовку слушателей по базовым учебно-тематическим планам и программам. Учебно-тематический план регламентирует темы, которые будут изучаться в процессе обучения, и количество академических часов на учебные и контролирующие мероприятия по этим темам. Учебная программа раскрывает содержание тем и включает перечень литературы, которая будет использоваться в процессе подготовки дидактического материала. Дидактический материал, используемый в традиционном учебном процессе, это, как правило, тексты или тезисы лекций, учебники, нормативно-правовые акты и документы, прочее.

Традиционная система учебного процесса основана на использовании следующих форм обучения:

- 1) лекции;
- 2) практические занятия (семинары, деловые игры, дискуссии и прочее);
- 3) самостоятельная работа под контролем преподавателя (занятия в компьютерных классах, лабораторные, практические работы);
- 4) научно-практические работы (курсовые, выпускные квалификационные работы).

В традиционной системе учебный процесс реализуется с рабочим учебным планом и программой, которые формируются на основе учебно-тематического плана и программы. Учебный процесс носит синхронный (групповой) характер, то есть слушатели учебного заведения, независимо от их начального уровня подготовки, синхронно обучаются в группах по единому учебному плану и программе[2, с. 92].

В традиционной системе учебного процесса оценки входного уровня знаний обычно не проводится. Используются текущий и итоговый контроль знаний. Текущий контроль знаний по теме или совокупности тем реализуется посредством зачета или экзамена. Зачет и экзамен могут проводиться в форме собеседования, письменной контрольной работы, тестирования. Итого-

вый контроль знаний реализуется с помощью «общего» экзамена и/или выпускной квалификационной работы. «Общий» экзамен (выпускная квалификационная работа) проводится по всем темам, которые включены в учебную программу.

Роль, которую играет преподаватель в учебном процессе, – передача знаний слушателям и контроль усвоения этих знаний. При этом преподаватель, как правило, проводит и текущий, и итоговый контроль знаний.

Концепция модульного обучения принята Международной Организацией Труда, как базовая концепция профессиональной подготовки. Модульная система учебного процесса существенно отличается от традиционной системы. При внедрении модульной концепции обучения большое внимание уделяется разработке дидактических материалов, нацеленных на дальнейшую практическую профессиональную деятельность слушателей учебных заведений. Содержание дидактического материала должно отражать те знания, которые будут необходимы слушателям при решении ими производственных задач на предприятии. Дидактический материал в модульной системе состоит из модулей. Каждый модуль включает определенное количество учебных элементов, которые либо передают теоретические знания по определенной теме, или описывают практические умения, необходимые для решения конкретной производственной задачи[4, с. 58].

В учебном элементе в текстовом виде подается дидактический материал, описывающий или законченный фрагмент теоретических знаний, или одно практическое умение. Учебные элементы могут интегрироваться в различные учебные программы и имеют механизмы, которые делают такую интеграцию возможной. Схема организации учебного процесса, базирующаяся на концепции модульного обучения, следующая:

- 1) оценка входного уровня знаний слушателя;
- 2) формирование индивидуального учебного плана, где зафиксированы знания (навыки), которыми должен овладеть слушатель, чтобы ликвидировать выявленные во время входного тестирования пробелы в его знаниях;
- 3) постепенное изучение слушателем запланированных частей дидактического материала (модулей, учебных элементов) и оценки его текущего уровня знаний по каждой изученной части материала;
- 4) сравнение достигнутого уровня знаний с тем уровнем знаний, который слушатель должен иметь по изученному модулю (учебному элементу), и при необходимости выбор путей и средств для ликвидации различия указанных

уровней знаний, то есть корректировка индивидуального учебного плана.

Концепция модульного обучения предусматривает сугубо индивидуальный подход. Каждый слушатель учебного заведения обучается по индивидуальному учебному плану. В результате организация учебного процесса носит асинхронный характер. В модульной системе организации учебного процесса акцент делается на самостоятельную работу слушателей. Слушатели самостоятельно изучают модули и решают тестовые задания, входящие в их состав. По результатам само тестирования они или переходят к изучению следующих модулей, или возвращаются к повторному изучению отдельных учебных элементов текущего модуля[1, с. 18].

При такой схеме организации учебного процесса коренным образом меняется роль преподавателя. Он становится индивидуальным консультантом каждого слушателя в процессе его самостоятельной работы. По результатам входного и текущего контроля знаний преподаватель составляет и корректирует индивидуальные учебные планы слушателей.

Кредитно-модульная система организации учебного процесса реализует основные принципы ступенчатой системы образования в соответствии с Болонской декларацией. Кредитно-модульная система разработана в соответствии с нормами Европейской кредитно-трансферной системы, которая обеспечивает единую межгосударственную процедуру оценивания знаний и сравнения результатов обучения. Кредитно-модульная система организации учебного процесса строится на модульных технологиях обучения с использованием системы зачетных кредитов. Весь дидактический материал образовательно-профессиональной программы и отдельных дисциплин (тем) разбивается на отдельные содержательные модули, связанные структурно-логической схемой, что определяет последовательность изучения модулей.

Содержательный модуль – это логически завершенный объем учебного материала, который должен усвоить слушатель учебного заведения, или законченная часть образовательно-профессиональной программы (учебной деятельности), которое слушатель должен выполнить. Конечно содержательные модули являются разделами учебной дисциплины (темы) и включают взаимосвязанные части теоретического и практического учебного материала.

Завершенная задокументированная часть учебной дисциплины, которая подлежит обязательному оцениванию, является зачетным модулем. Зачетный модуль формируется как совокупность тесно связанных между собой содержательных модулей. Объем учебной нагрузки зачетного модуля измеряется в зачетных кредитах[3, с. 60].

Формы организации обучения в кредитно-модульной системе соответствуют традиционным формам. Одной из важных особенностей кредитно-модульной системы, которая способствует повышению эффективности учебного процесса, является возможность индивидуализации учебного процесса. Это обеспечивается введением индивидуальных учебных планов и программ слушателей. Индивидуальные учебные планы и программы разрабатывают, исходя из уровня подготовки слушателя, его пожеланий и рабочего учебного плана. Индивидуальный учебный план может касаться изучения определенного количества или всех модулей учебной дисциплины.

Не учитывая возможность индивидуализации учебного процесса, в большинстве высших учебных заведений, в которых внедрена кредитно-модульная система, процесс обучения основывается на рабочих учебных планах и программах по дисциплине. Индивидуальные учебные планы используются фрагментарно. В результате учебный процесс, как и в традиционной системе, носит обычно синхронный (групповой) характер[5, с. 17].

Основной акцент в кредитно-модульной системе сделан на контроль усвоения знаний слушателями. Используются три вида контроля: текущий, модульный и итоговый. Текущий контроль выполняется в процессе обучения на лекциях, семинарских и практических занятиях. Модульный контроль осуществляется по завершении изучения модуля, и на него выделяется отдельное время в рабочем учебном плане. Итоговая оценка по дисциплине (темы) выставляется по результатам экзамена с учетом оценок, которые были получены слушателем с зачетными модулями.

Роль преподавателя в кредитно-модульной системе такая же, как и в традиционной системе, но при увеличении судьбы индивидуализированного обучения она может варьироваться. Преподаватель начинает играть роль индивидуального консультанта и берет на себя функцию разработки и корректировки индивидуальных учебных планов и программ.

Как показывает мировой опыт повышения эффективности каждой из описанных систем организации учебного процесса возможно за счет внедрения автоматизированной системы обучения и контроля знаний. Эта система должна решать перечисленные ниже задачи.

1. Разработка и хранение дидактического материала в электронном виде. Дидактический материал должен включать различные учебные материалы - тексты лекций, учебников, учебных элементов, содержательных модулей и т. др. Дидактический материал должен быть таким, чтобы его можно было использовать в традици-

онной, модульной и кредитно-модульной системах организации процесса обучения. Для проведения контролируемых мероприятий для дидактического материала должны быть подготовлены тестовые задания, отражающие его содержание.

2. Формирование преподавателем учебных программ для различных категорий (групп) слушателей. При формировании учебных программ преподавателю должны быть предоставлены следующие возможности:

- задачи категории слушателей, для которой формируется учебная программа, и тем, включенных в программы;

- отбор частиц дидактического материала, необходимых для обучения по определенной теме заданной категории слушателей;

- задачи способов обучения и тестирования по каждой теме в зависимости от категории слушателей.

3. Проведение обучения, самоподготовки на основе сформированных дидактических материалов. При работе с компьютером слушатель должен иметь возможность:

- ознакомиться с текстами учебных материалов;

- ознакомиться с тестовыми заданиями;

- пройти самотестирование по изученному учебному материалу;

- в случае необходимости ознакомиться с текстом того фрагмента дидактического материала, по которым было сформировано тестовое задание.

4. Проведение тестирования. Система должна поддерживать входящее, текущее и итоговое тестирование. В процессе тестирования обучаемому должна быть предоставлена возможность ответить на тестовые вопросы по теме. По результатам тестирования должна автоматически формироваться оценка и отчет о тестировании. В отчете о тестировании должен быть отражен профиль знаний слушателя и общая оценка по теме.

5. Поддержка дистанционного обучения. Система должна предоставлять возможность организации дистанционного обучения, которое базируется на использовании интернет-технологий.

Автоматизированный программный комплекс по охране труда и промышленной безопасности, который предназначен для обучения и проверки знаний по вопросам охраны труда, решает все перечисленные выше задачи.

Эксплуатация автоматизированного программного комплекса по охране труда и промышленной безопасности показала, что его использование в учебном процессе приводит к:

- повышению эффективности обучения, то есть более углубленного изучения материала за

меньший срок; указанное достигается благодаря использованию правильно структурированного наглядного дидактического материала, дальнейшей индивидуализации процесса обучения (возможности работы по индивидуальным планам и программам в индивидуальном темпе и т. др.), наличии механизма постоянного самоконтроля, что приводит к лучшему закреплению знаний;

- повышению качества и объективности оценивания знаний вследствие автоматизации контроля знаний и исключения из этого процесса человеческого фактора;

- повышения эффективности работы преподавателей учебных заведений; уменьшается время, которое преподаватели тратят на второстепенные работы: подготовку учебных материалов, тестовых заданий, индивидуальных планов и программ, проверку контрольных заданий. Преподаватель все больше работает как консультант, меньше – как субъект, передающий информацию;

- повышения открытости и гибкости учебного процесса; в результате индивидуализации процесса обучения и поддержки компьютерной системой самостоятельной работы слушателя по индивидуальным планам и программам возникает возможность одновременно обучать слушателей с разным начальным уровнем знаний, включать слушателей в учебный процесс в разные моменты времени.

Таким образом, повышение эффективности обучения по вопросам охраны труда при использовании любой из описанных систем организации учебного процесса возможно за счет внедрения компьютерных технологий обучения, что может быть реализовано. Но в то же время нельзя забывать и о рисках, присущих дистанционному обучению;

- взлом и несанкционированный доступ к материалам;
- программные ошибки;
- высокая стоимость эксплуатации, вследствие чего будет неудобно использовать данный продукт.

Для того чтобы минимизировать риски неудачного внедрения, увеличения стоимости и сроков внедрения, необходимо до начала разработки или внедрения АСУП определить что собственно необходимо автоматизировать и в каких объемах, нужна ли интеграция с какими-то уже используемыми решениями.

Когда все необходимые данные собраны, бюджеты и сроки определены, ответственные назначены, нужно определить необходимо ли автоматизировать собственные процессы обучения, или нужно перестраивать их под готовые решения, которые предлагаются на рынке. Если готовы подстраивать свои процессы под гото-

вые решения, то необходимо найти компанию интегратора. На рынке десятки готовых решений для разных сегментов бизнеса.

Если процессы как нельзя лучше подходят вузу, то необходимо найти компанию разработчика, специалисты которой смогут грамотно снять информацию о работе вуза, провести необходимые интервью с преподавателями и студентами, и на основании полученных данных написать техническое задание на разработку АСУП.

На основании технического задания разработчики оценят временные и финансовые затраты на разработку нужного программного обеспечения. Нужно понимать, что разработка – это не последний этап жизненного цикла программного продукта. По окончании разработки и тестирований продукта наступает самое интересное – этап внедрения.

Внедрение является отдельным процессом и может выполняться как силами ИТ-служб компании, так и силами собственно разработчиков программного обеспечения. Предпочтительно, чтобы разработчики внедряли АСУП в непосредственном контакте с ИТ специалистами, чтобы в дальнейшем уменьшить зависимость от аутсорсинговой технической поддержки.

Во время внедрения и эксплуатации АСУП обязательно возникнут неучтенные изначально требования, придется менять интерфейсы для удобства сотрудников, возможно даже изменение логики процессов, часто бывает, что при автоматизации происходит переосмысление целей автоматизации и появляется необходимость в дополнительных модулях. Для доработки целесообразно привлекать собственно разработчиков программного обеспечения, они как никто другой знают продукт и максимально быстро и по адекватным ценам смогут реализовать необходимый функционал.

Решение данной проблемы состоит в:

- снижении стоимости программы;
- построении ее на основе веб-технологий;
- аутсорсинг обслуживания.

Литература

1. Бекиров Ш.Н. Алгоритм разработки модели управления информационными потоками при обучении персонала вопросам охраны труда // В сборнике: Актуальные вопросы научных исследований Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции. 2017. С. 17-19.

2. Елин А.М., Анохин А.В. Современные принципы и подходы к обучению охране труда персонала организаций // Охрана и экономика труда. 2017. № 1 (26). С. 88-98.

3. Жигастова Т. Обучение и проверка знаний требований охраны труда // ТехНадзор. 2017. № 1-2 (122-123). С. 60-61.

4. Князев В.В., Борисов А.А. Модель риска нарушения конфиденциальности в информационных сетях // Научные технологии. 2017. Т. 18. № 3. С. 51-56.

5. Некрасов Г.А., Яковлев Д.В., Паланджян Ж.А. Анализ методов моделирования. Управление рисками // Оборонный комплекс - научно-техническому прогрессу России. 2017. № 1 (133). С. 71-76.

6. Рябова Л.В., Шарафутдинов Р.Н. Теоретико-методологический анализ состояния системы охраны труда в производственном обучении // Первый шаг в науку. 2017. № 1 (25). С. 57-60.

7. Санаков Е.Е. Маркетинговый анализ рынка CRM решений // В сборнике: Инновационное и социальное предпринимательство 2-й сборник научных статей студентов 1 курса магистратуры программы «Менеджмент предпринимательской деятельности» профиль «Инновационное и социальное предпринимательство». Москва, 2017. С. 95-101.

8. Тимченко Д.А. Системы автоматизации управленческого учета и бюджетирования // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. Т. 1. № 3. С. 171-173.

9. Утюганова В.В., Сердюк В.С. Практико-ориентированное обучение вопросам охраны труда работодателей малых предприятий // Безопасность и охрана труда. 2017. № 1 (70). С. 16-19.

10. Черный С.Г. Алгоритмическое обеспечение системы автоматического управления рисками с высоким уровнем автоматизации // В книге: Межвузовская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых специалистов им. Е.В. Арменского. Материалы конференции. 2017. С. 396-398.

Calculation of the risk of the introduction of an automated training system for occupational safety and industrial safety

Bashirova Yu.G.

JSC RITEK

In the work modern systems of the educational process organization are analyzed - traditional, modular, credit-modular. The list of tasks to be solved by the automated program complex on labor protection and industrial safety for increasing their efficiency is shown. The rapid and constant growth of the volume and complexity of the material being studied, the need for its rapid renewal lead to the search for new, more effective methods of instruction. World experience shows that one of the ways to increase the effectiveness of the learning process is the use of computer technology. The aim of the work is to analyze modern training systems that are used to train listeners on OSH issues, and conclusions about what tasks an automated training system should solve to maximize learning effectiveness. When implementing automated training management systems (MIS), the university administration faces many problems. For example, very often teachers of an educational institution, as well as heads of departments, in every possible way sabotage the introduction of automated control systems, since the management of the

university has a tool for assessing the personal effectiveness of a particular teacher or student. Sometimes it happens that the qualification of the teacher does not allow them to work wisely with the MIS. Or there is just a natural resistance to any change. The low reliability and insufficient capacity of the company's IT infrastructure can also become a serious problem in the implementation of automated control systems.

Key words: educational process, traditional, modular, credit-modular systems, automated program complex for labor protection and industrial safety.

References

1. Bekirov Sh. N. An algorithm of development of model of management of information streams when training personnel in questions of labor protection//In the collection: Topical issues of scientific research the Collection of scientific works on materials IX of the International scientific and practical conference. 2017. Page 17-19.
2. Elin A. M., Anokhin A. V. Modern principles and approaches to training in labor protection of personnel of the organizations//Protection and economy of work. 2017. No. 1 (26). Page 88-98.
3. Zhigastova T. Training and examination of requirements of labor protection//Tekhnadzor. 2017. No. 1-2 (122-123). Page 60-61.
4. Knyazev V. V., Borisov A. A. model of risk of violation of confidentiality in information networks//High technologies. 2017. T. 18. No. 3. Page 51-56.
5. Nekrasov G. A., Yakovlev D. V., Palandzhyan Zh. A. Analysis of methods of modeling. Risk management//Defense industry - to scientific and technical progress of Russia. 2017. No. 1 (133). Page 71-76.
6. Ryabova L. V., Sharafutdinov R. N. The Teoretiko-metodologicheskoy analysis of a condition of system of labor protection in inservice training//the First step in science. 2017. No. 1 (25). Page 57-60.
7. Sanakov E. E. The marketing analysis of the market of CRM of decisions//In the collection: Innovative and social business 2nd collection of scientific articles of students of 1 course of a magistracy of the Management of Business Activity program "Innovative and Social Business" profile. Moscow, 2017. Page 95-101.
8. Timchenko D. A. Systems of automation of management accounting and budgeting//New science: Experience, traditions, innovations. 2017. T. 1. No. 3. Page 171-173.
9. Utyuganova V. V., Serdyuk of V. S. Praktiko-orientirovannoye training in questions of labor protection of employers of small enterprises//Safety and labor protection. 2017. No. 1 (70). Page 16-19.
10. Black S.G. Algorithmic providing system of automatic control of risks with the high level of automation//In the book: An interuniversity scientific and technical conference of students, graduate students and young specialists of E. V. Armensky conference Materials. 2017. Page 396-398.

Системы контроля параметров применяемые на магистральных газопроводах

Казанков Ярослав Андреевич

магистр прикладной математики и информатики, ООО "Газпром трансгаз Томск" Камчатское линейное производственное управление магистральных газопроводов, el_ka_z@mail.ru

Актуальность статьи обусловлена тем, что контроль за процессом транспортировки является главным направлением исследований транспортировки газа. Основная специфика условий эксплуатации систем контроля заключается в их территориальной рассредоточенности на обширной территории вдоль трасс магистральных газопроводов. Объекты телемеханики располагаются, как правило, в труднодоступных районах с неразвитой инфраструктурой, на значительном удалении от пунктов управления. От систем линейной телемеханики требуются контроль большого объема параметров, информационное взаимодействие с локальными системами автоматизации по различным протоколам, предварительная обработка информации непосредственно в контроллерах по сложным алгоритмам. В статье приведено построение модели, которая позволяет поэтапно решать задачу организации мониторинга системы регионального газоснабжения в условиях многокритериальности. Это позволяет структурировать процесс организации и принимать решения в условиях нечеткости исходных данных. В статье рассмотрен выбор средств измерений на примере 3 точек контроля.

Ключевые слова: Системы телемеханики, системы контроля, давление газа, транспортировка газа, газопровод

Введение.

Начало широкого использования газового топлива относится к 60-м годам 19 столетия, когда во всем мире, в том числе и в России, стала бурно развиваться добыча углеводородов.

Оборудование контроля параметров магистрального газопровода предназначено для обеспечения автоматического контроля и автоматизированного управления технологическими процессами и оборудованием линейной части магистральных газопроводов (ЛЧ МГ) и продуктопроводов, а также удаленных вспомогательных объектов компрессорных (КС) и насосных станций (НС) в условиях периодического технического обслуживания.

Кроме того, системы контроля могут быть использованы при телемеханизации межпромысловых коллекторов газовых промыслов и других рассредоточенных объектов газовой промышленности.

Основная часть.

Магистральные газопроводы представляют собой сложные сооружения, состоящие из собственно газопроводов, компрессорных и газораспределительных станций, установок по очистке, осушке и одоризации газа. Современные магистральные газопроводы характеризуются значительной протяженностью, большими диаметрами (700–1400 мм), сложной геометрической структурой (наличие нескольких нитей, соединенных перемычками, лупингов, простых и сложных по структуре ответвлений к потребителям газа и т. п.).

Основная специфика условий эксплуатации систем телемеханики заключается в их территориальной рассредоточенности на обширной территории вдоль трасс магистральных газопроводов. Объекты контроля располагаются, как правило, в труднодоступных районах с неразвитой инфраструктурой, на значительном удалении от пунктов управления.

Проводя работу мною проанализированы публикации и патенты, существующие на данный момент. Анализ работ показал, что сейчас основное внимание исследователей направлено на развитие представленных в работах методов мониторинга, разработку способов трубопроводной подачи газа удаленному от магистраль-

ного газопровода потребителю и устройств поиска мест утечек магистральных трубопроводов, что имеет непосредственное отношение к созданию системы мониторинга и, соответственно, контроля.

Целью разработанных направлений совершенствования деятельности предприятий по транспортировке газа является повышение функциональности и снижения затрат при эксплуатации систем регионального газоснабжения за счет организации мониторинга транспорта газа и на основании разработки частных математических моделей. Результаты использования частных моделей, при дальнейших исследованиях, послужат входными данными для этапов планирования и синтеза системы мониторинга.

Исходными данными для процесса организации мониторинга регионального газоснабжения будут являться: схема газификации (схема региональной системы газоснабжения или ее какой-либо части), условия окружающей среды, соответствующая документация (ГОСТы, ДБН, СНиП), которая обосновывает возможные показатели мониторинга системы регионального газоснабжения (СРГ). Необходимо решить следующие, предварительные задачи, которые соответствуют основным подэтапам организации мониторинга:

- основываясь на мнениях экспертов разбить СРГ на участки, которые будут соответствовать участкам системы мониторинга регионального газоснабжения (СМРГ), присвоить им индексы;

- на каждом из участков определить множество возможных точек контроля;

- определить множество возможных показателей СМРГ, которые будут измеряться в точках контроля.

- определить множество возможных типов средств измерений в точках контроля.

Результаты решения задач организации являются входными данными для этапа планирования мониторинга при синтезе системы мониторинга регионального газоснабжения.

Решение задач процесса организации можно представить в виде следующей концептуальной (рис. 1) и функциональной моделей (рис. 2).

На рис. 2 определены и пронумерованы в правом нижнем углу блоков числами от 1 до 4 подэтапы организации процесса мониторинга региональной системы газоснабжения.

На первом подэтапе функциональной модели по итогам экспертной оценки выделены участки СРГ, которые будут соответствовать участкам системы мониторинга. Поскольку линии соединения средств измерений с другими устройствами может проходить вдоль трассы трубопровода, или же находиться в той же траншее, необходимо оп-

ределить множество возможных точек контроля системы мониторинга и выделить на этом множестве подмножество допустимых.

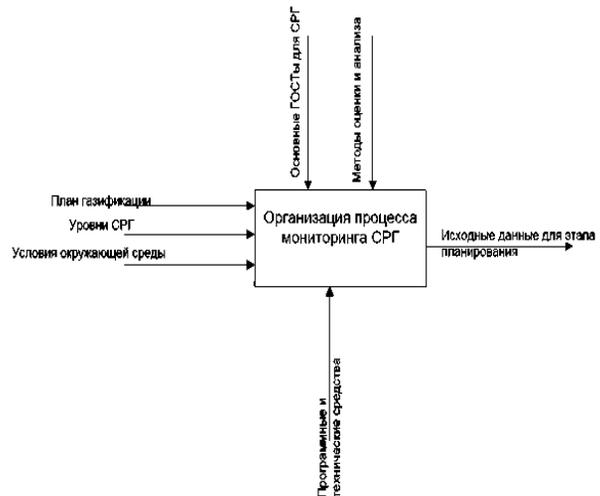


Рис. 1. Концептуальная модель организации процесса мониторинга в

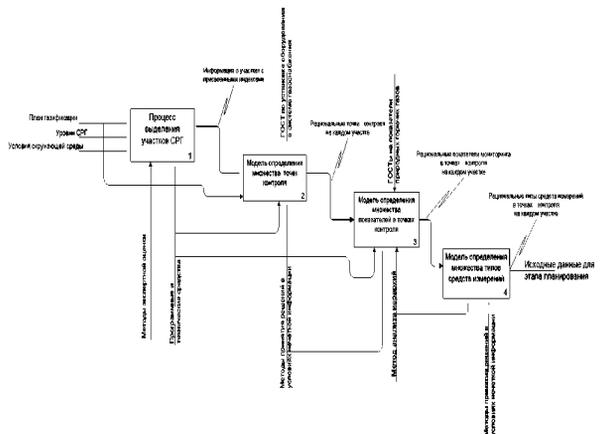


Рис. 2. Функциональная модель организации процесса мониторинга предприятий, транспортирующих газ

После того, как на втором подэтапе функциональной модели определяют множество допустимых точек контроля для каждого из выделенных участков необходимо выделить множество возможных показателей в точках контроля.

Для определения множества (списка) возможных показателей на множестве допустимых точек контроля основываются на стандартах и с помощью метода анализа иерархий в условиях неопределенности исходных данных выделяют подмножество допустимых показателей мониторинга.

После чего, на последнем, четвертом подэтапе функциональной модели, определяют множество возможных типов средств измерений (СИ), которые будут установлены в точках контроля, для измерения выбранных на предыдущем этапе показателей мониторинга.

В работе рассмотрен случай декомпозиции процесса организации мониторинга на частные

модели в соответствии с приведенной функциональной моделью (рис. 2).

Модель для решения задачи выбора точек контроля для системы мониторинга на каждом из уровней будет выглядеть следующим образом:

— минимальная стоимость организации мониторинга в точках контроля на заданных участках каждого уровня:

$$C_E = \min \sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} c_{Eng} x_{Eng}; E = \overline{1,3}, \quad (1)$$

$n=1, g=1$, где c_{Eng} — стоимость g -ой точки контроля на n -ом участке E -го уровня СРГ; $x_{Eng} = 1$, в случае когда рассматривается g -ая точка контроля для организации системы мониторинга на n -ом участке E -го уровня СРГ, иначе $x_{Eng} = 0$;

— максимальная эффективность мониторинга в выбранных точках контроля на заданных участках каждого уровня:

$$R_E = \max \sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} r_{Eng} x_{Eng}; E = \overline{1,3}, \quad (2)$$

где r_{Eng} — эффективность мониторинга в g -ой точке контроля на n -ом участке E -го уровня СРГ.

В качестве ограничений для модели определения точек контроля могут быть использованы следующие:

— стоимость организации мониторинга в точках контроля на заданных участках каждого уровня не должна превышать заданную C_E^Z :

$$\sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} c_{Eng} x_{ng} \leq C_E^Z; E = \overline{1,3}; \quad (3)$$

— мониторинг каждого участка каждого уровня должен быть обеспечен не менее чем 2-мя точками контроля:

$$\sum_{g=1}^{g^n} x_{Eng} \geq 2; E = \overline{1,3}; n = \overline{1, n^E}. \quad (4)$$

Модель для решения задачи выбора показателей мониторинга в точках контроля на каждом из уровней будет выглядеть следующим образом:

— минимальная стоимость организации мониторинга выбранных показателей в точках контроля на заданных участках каждого уровня:

$$C'_E = \min \sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} \sum_{p=1}^{p^g} c'_{Engp} x_{Engp}; E = \overline{1,3}, \quad (5)$$

где c'_{Engp} — стоимость мониторинга p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ; $x_{Engp} = 1$, в случае когда рассматривается мониторинг p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ; иначе $x_{Engp} = 0$;

— максимальная эффективность организации мониторинга выбранных показателей в точ-

ках контроля на заданных участках каждого уровня:

$$R'_E = \max \sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} \sum_{p=1}^{p^g} r'_{Engp} x_{Engp}; E = \overline{1,3}, \quad (6)$$

где r'_{Engp} — эффективность мониторинга p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ. В качестве ограничений для модели определения показателей могут быть использованы следующие:

— стоимость организации мониторинга показателей в точках контроля на заданных участках каждого уровня не должна превышать заданную C_E^Z :

$$\sum_{n=1}^{n^E} \sum_{g=1}^{g^n} \sum_{p=1}^{p^g} c'_{Engp} x_{Engp} \leq C_E^Z; E = \overline{1,3}; \quad (7)$$

— в каждой точке контроля на каждом участке каждого уровня должен быть измерен хотя бы один показатель мониторинга СРГ:

$$\sum_{g=1}^{g^n} \sum_{p=1}^{p^g} x_{Engp} \geq 1; E = \overline{1,3}; n = \overline{1, n^E}. \quad (8)$$

Для того, чтобы решить задачу выбора типов средств измерений, приведем частную постановку: известно подмножество выделенных участков на каждом из уровней СРГ $n \in N^E$, на каждом из выделенных участков заданы точки контроля $g \in G^n$, G^n — подмножество выбранных точек контроля, и измеряемых в них показателей мониторинга $p \in P^g$, P^g — подмножество выбранных показателей в точках контроля. Необходимо определить типы средств измерений для показателей мониторинга в выбранных точках контроля.

Модель для решения задачи выбора типов средств измерений на каждом из участков каждого из уровней будет выглядеть следующим образом:

— минимальная стоимость типов средств измерений на каждом из участков каждого из уровней:

$$C_{En}^* = \min \sum_{g \in G^n} \sum_{p \in P^g} \sum_{s=1}^{s^p} c_{Engps} x_{Engps}; E = \overline{1,3}; n \in N^E, \quad (9)$$

где c_{Engps} — стоимость мониторинга s -м типом средства измерения p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ; $x_{Engps} = 1$, в случае когда рассматривается мониторинг s -м типом средства измерения p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ; иначе $x_{Engps} = 0$; N^E — подмножество участков E -го уровня СРГ;

— максимальная эффективность мониторинга на каждом из участков каждого из уровней:

$$R_{En}^* = \min \sum_{g \in G^n} \sum_{p \in P^g} \sum_{s=1}^{s^p} r_{Engps} x_{Engps}; E = \overline{1,3}; n \in N^E, \quad (10)$$

где r_{Engps} — эффективность мониторинга s -м типом средства измерений p -го показателя в g -ой точке на n -ом участке E -го уровня СРГ.

Приведу примеры решения по приведенным моделям. В качестве примера будет рассмотрен участок газопровода высокого давления с индексным обозначением y_1 - y_2 , который является ответвлением от магистрального трубопровода и завершается распределительным пунктом. Характеристики участка приведены в табл. 2.

Таблица 1
Характеристики участка y_1 - y_2

Индексы участка	Длина участка, м	Дополнительные сведения и характеристики	Наличие поворота (изгиба), шт.	Количество стыков труб (с учетом поворотов), шт.
y_1 - y_2	1328,405	Содержит 1 задвижку, 12 предохранительных клапанов, точку подключения к магистральному газопроводу	7	19

При определении допустимых точек контроля (второй подэтап функциональной модели) на выделенном на основании мнений экспертов участке, использовали критерий оптимизма-пессимизма Гурвица, что позволило выделить следующий интервал значений на представленном участке. Для того, чтобы определить рациональные точки контроля на множестве допустимых используем методы многокритериальной оптимизации. Вычислим функцию обобщенной полезности в виде фазифицированного (нечеткого) значения полезности допустимых альтернативных решений по каждому из допустимых значений количества точек контроля в условиях, когда нет оснований отдавать предпочтение какому-либо критерию и логично использовать схемы равенства или квазиравенства важности критериев. В результате вычислений получаем следующую табл.2.

После того как определили рациональные точки контроля на участке, можно перейти к задаче выбора рациональных показателей мониторинга (третий подэтап функциональной модели). Используя метод анализа иерархий [13] необходимо провести выбор допустимых показателей мониторинга. Результат попарного сравнения с точки зрения информативности каждого из показателей приведен в табл. 4, где k_1 — давление, k_2 — температура, k_3 — точка росы влаги газа, k_4 — теплота сгорания низшая, k_5 — число Воббе, k_6 — массовая концентрация се-

водорода. Полученное отношение согласованности составило 2,6 %, что является приемлемым результатом (менее 10 %).

Таблица 2
Определение рациональных точек контроля

Альтернативы	Значения				
	Функция принадлежности по критерию стоимости	Функция полезности по критерию стоимости	Функция принадлежности по критерию эффективности	Функция полезности по критерию эффективности	Обобщенная полезность
10 точек контроля	0,58	0,6	0,42	0,4	0,5
11 точек контроля	0,5	0,5	0,51	0,6375	0,56875
12 точек контроля	0,42	0,4	0,57	0,7125	0,55625
13 точек контроля	0,34	0,3	0,68	0,85	0,575

Примечание:  — рациональное количество точек контроля;  — допустимое количество точек контроля

Таблица 3
Оценки показателей мониторинга*

Альтернативы	Значения оценки попарного сравнения						Значения	
	k_1	k_2	k_3	k_4	k_5	k_6	Обобщенная оценка альтернатив	Нормализованная оценка альтернатив
k_1	1	2	3	5	5	6	3,107233	0,39527228
k_2	1/2	1	2	3	3	4	1,817121	0,23115663
k_3	1/3	1/2	1	2	3	5	1,30755	0,16634801
k_4	1/5	1/3	1/2	1	2	3	0,704724	0,09728091
k_5	1/5	1/3	1/3	1/2	1	2	0,53023	0,06745081
k_6	1/6	1/4	1/5	1/3	1/2	1	0,334024	0,04249135

Примечание:  — рациональный показатель;  — допустимые показатели

На следующем, четвертом подэтапе организации, согласно представленной функциональной модели и в соответствии с разработанными частными моделями выберем рациональные типы средств измерений в каждой из точек контроля. На основе метода анализа иерархий определены следующие допустимые типы средств измерений для участка:

- измерительные комплексы, позволяющие измерять три и более показателей мониторинга (ф1);
- измерительные комплексы, позволяющие измерять не более 2-х показателей мониторинга (ф2);
- цифровые средства измерений, рассчитанные на измерение одного показателя мониторинга (ф3). По результатам предыдущих расчетов измерения будут проводиться для 13 точек контроля (будем обозначать их ТК1-ТК13),

измерения необходимо проводить по всем трем из указанных показателей мониторинга. При расчете в фазифицированном виде, когда критерии представлены функциями полезности, по выбранной функции обобщенной полезности для каждого из типов средств измерений в каждой из точек контроля получим результат, который показан в табл. 5.

Таблица 3
Пример выбора рациональных средств измерений в каждой из точек контроля

ТК1					
Альтернативы	Значения				
	Функция принадлежности критерия стоимости	Функция полезности критерия стоимости	Функция принадлежности критерия эффективности	Функция полезности критерия эффективности	Обобщенная полезность
ф1	0,3	0,25	0,7	0,75	0,5
ф2	0,4	0,375	0,6	0,625	0,5
ф3	0,6	0,625	0,5	0,5	0,5625
ТК2					
Альтернативы	Значения				
	Функция принадлежности критерия стоимости	Функция полезности критерия стоимости	Функция принадлежности критерия эффективности	Функция полезности критерия эффективности	Обобщенная полезность
ф1	0,35	0,3125	0,7	0,75	0,53125
ф2	0,5	0,5	0,7	0,75	0,625
ф3	0,65	0,6875	0,5	0,5	0,59375
ТК3					
Альтернативы	Значения				
	Функция принадлежности критерия стоимости	Функция полезности критерия стоимости	Функция принадлежности критерия эффективности	Функция полезности критерия эффективности	Обобщенная полезность
ф1	0,4	0,375	0,8	0,875	0,625
ф2	0,5	0,5	0,7	0,75	0,625
ф3	0,55	0,5625	0,6	0,625	0,59375

Примечание: — рациональный тип средства измерений; — допустимый тип средства измерений

В работе был рассмотрен выбор средств измерений на примере только трех точек контроля. Точки контроля, приведенные в табл. 2, наиболее полно отражают специфику принятия решений при выборе типов средств измерений.

При проведении расчетов был использован метод направленного перебора в связи с малым

числом допустимых решений. По результатам анализа плана газификации в рамках первого уровня СРГ было выделено четыре участка и один из них был рассмотрен подробно, поскольку является наиболее характерным представителем.

По итогам расчета можно отметить, что в первой точке (ТК1) следует использовать средство измерений типа ф3, во второй точке (ТК2) следует измерять показатели с использованием типов ф3 и ф2, в третьей точке (ТК3) следует использовать измерительный комплекс, который позволит определить сразу все показатели мониторинга — ф1.

Заключение.

Достоинством приведенных частных моделей является то, что они позволяют поэтапно решать задачу организации мониторинга системы регионального газоснабжения в условиях многокритериальности. Это позволяет структурировать процесс организации и принимать решения в условиях нечеткости исходных данных.

Литература

1. Казанков Я. А. Системы телемеханики применяемые в газопроводах. Магистерская работа. Петропавловск-Камчатский, 2016.
2. Способ дистанционного мониторинга технического состояния магистрального трубопровода и система для его реализации [Электронный ресурс]: патент № 2392536 RU / Пик-сайкин Р. В., Дудов А. Н., Мелкумян С. Э., Власов С. В., Демьянов А. Е., Салюков В. В., Митрохин М. Ю., Егур-цов С. А., Сеченов В. С., Степаненко А. И. — Режим доступа: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/239/2392536.html>
3. Способ мониторинга и оценки технического состояния магистрального трубопровода и система для его реализации [Электронный ресурс]: патент № 2451874 RU / Пужай-ло А. Ф., Милов В. Р., Савченков С. В., Свердлик Ю. М., Карнавский Е. Л., Цыс В. М., Реунов А. В., Баранов В. Г. — Режим доступа: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/245/2451874.html>
4. Способ трубопроводной подачи газа удаленному от магистрального газопровода потребителю [Электронный ресурс]: патент № 2392535 RU / Самсонов Р. О., Мкртычан Я. С., Котов П. Б. — Режим доступа: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/239/2392535.html>
5. Устройство поиска мест утечек магистральных трубопроводов [Электронный ресурс]: патент № 2439520 RU / Алексеев С. П., Шалагин Н. Н., Сукокин С. Я., Павлюченко Е. Е., Переяслов Л. П., Дикарев В. И., Куценко Н. Н., Чернявец В. В., Амирагов А. С., Бродский П. Г., Воронин В. А., Руденко Е. И., Аносов В. С., Никитин А. Д., Тарасов С. П., Садков С. А. — Режим дос-

типа: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/243/2439520.html>.

Annotate to the article: telemechanics system for gas industry

Kazankov Ya.A.

Ltd company "Gazprom transgaz Tomsk

The relevance of the article due to the fact that control over the transportation process is the main direction of research of gas transportation. The main specificity of the conditions of operation of the control systems is that they are geographically distributed on a vast territory along the routes of main gas pipelines. Objects telecontrol are usually located in remote areas with poor infrastructure, at a significant distance from the control points. From systems of linear telemechanics control requires a large amount of parameters, communication with local automation systems using various protocols, pre-processing information directly to controllers on complex algorithms. The article presents the model, which allows to gradually solve the problem of monitoring the system of regional gas supply in the context of multicriteria. This allows you to structure the organization and make decisions in conditions of fuzzy input data. The article considers the choice of means of measurement on the example of 3 control points.

Keywords: telemechanics system, control systems, gas pressure, transportation of gas, gas pipelines

References

1. Ya. A cauldrons. The systems of telemechanics applied in gas conduits. Master's thesis. Petropavlovsk-Kamchatsky, 2016.
2. A method of remote monitoring of technical condition of the trunk pipeline and system for its implementation [An electronic resource]: patent No. 2392536 RU / Pik-saykin R. V., Dudov A. N., Melkumyan S. E., Vlasov S. V., Demyanov A. E., Salyukov V. V., Mitrokhin M. Yu., Egur-tsov S.A., Sechenov V. S., Stepanenko A. I. — Access mode: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/239/2392536.html>
3. A method of monitoring and an assessment of technical condition of the trunk pipeline and system for its implementation [An electronic resource]: patent No. 2451874 of RU / Puzhay-lo A. F., Milov V. R., Savchenkov S. V., Sverdluk Yu. M., Karnavsky E. L., V. M. Tsys, Reunov A. V., V. G. Rams — the Access mode: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/245/2451874.html>
4. Method of pipeline submission of gas to a customer, remote from the main gas pipeline [An electronic resource]: the patent No. 2392535 RU / Samsonov R. O., Mkrtychan Ya. S., Kotov P. B. — the Access mode: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/239/2392535.html>
5. Device of search of places of leakages of trunk pipelines [An electronic resource]: patent No. 2439520 RU / Alekseev S. P., Shalagin N. N., Sukonkin S. Ya., Pavlyuchenko E. E., Pereyaslov L. P., Dikarev V. I., Kutsenko N. N., Chernyavets V. V., Amiragov A. S., Brodsky P. G., Voronin V. A., Rudenko E. I., Anosov V. S., Nikitin A. D., Tarasov S. P., Sadkov S.A. — Access mode: \www/URL: <http://www.findpatent.ru/patent/243/2439520.html>.

Методика оценки эффективности использования ресурсного потенциала библиотечно-информационной среды университета

Песчанникова Елена Николаевна,
научный сотрудник ООО «Научно-исследовательский институт перспективных проектов и программ»,
elena.peschannikova@gmail.com,

В статье введено определение библиотечно-информационной среды университета, и предложена её классификация. В рамках этой классификации предлагается рассматривать как отдельные составляющие части внутреннюю библиотечно-информационную среду университета и внешнюю. Это позволило формализовать понятие «эффективность внутренней библиотечно-информационной среды». В результате формализации предложен измеримый показатель эффективности и методика его определения. В основу методики положен расчет показателей информационного потенциала и информационной производительности. Автором предложено рассматривать эти показатели в отношении к предоставляемой университетом возможности овладения обучаемыми соответствующими компетенциями, которые установлены Федеральными государственными образовательными стандартами и, соответственно, реализуемыми основными образовательными программами университета. Кроме того, в статье формализовано понятие ресурсного потенциала библиотечно-информационной среды. Исходя из принятого метода расчета и внутриуниверситетская и внешняя библиотечно-информационная среда являются векторным показателем, поэтому, в общем случае для оценки общего ресурсного потенциала предложено проводить свертку показателей. В рамках настоящей работы использована мультипликативная свертка соответствующих векторов. В сформулированном понятии эффективности использования университетской библиотечно-информационной среды для обеспечения качества образовательных услуг, предложен измеримый показатель эффективности и методика его определения.

Ключевые слова: библиотечно-информационное обеспечение, библиотечно-информационный ресурс, библиотечно-информационная среда, методика, потенциал, ресурсный потенциал, эффективность, энтропийный подход, информационный потенциал, информационная производительность.

Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования (ФГОС ВО), принятые в 2014-2015 гг., предъявляют высокие требования к качеству образовательных услуг и ресурсному обеспечению образовательных программ, реализуемых в университетах. Одним из важнейших элементов ресурсного обеспечения образовательных программ является библиотечно-информационный ресурс, на основе которого строится библиотечно-информационная среда университета.

Библиотечно-информационная среда университета представляет собой хранящиеся в библиотеке как в традиционной форме (на бумажных носителях) так и в электронной форме (на машиночитаемых носителях) учебники, учебные пособия, курсы лекций, монографии, рабочие программы учебных дисциплин, учебно-методические указания по изучению учебных дисциплин, учебно-методические разработки и др. материалы, необходимые для оказания образовательных услуг. Она предназначена для библиотечно-информационного обеспечения овладения бакалаврами, магистрами и аспирантами установленными компетенциями. Наряду с внутриуниверситетской библиотечно-информационной средой для обеспечения овладения указанными группами обучаемых требуемыми компетенциями может использоваться и внешняя библиотечно-информационная среда.

Следовательно, эффективность применения внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды должна оцениваться обусловленным ее использованием приращением возможностей по информационно-библиотечному обеспечению овладения обучаемыми соответствующими компетенциями [1]. Возможности библиотечно-информационной среды характеризуются ее информационным потенциалом H и информационной производительностью W .

Потенциал библиотечно-информационной среды отражает полезность этой информации для овладения компетенциями. Для каждой i -й

компетенции его можно представить соотношением [2;3]

$$H_i = -\log_2(1 - p_i), \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (1)$$

где H_i - потенциал библиотечно-информационной среды относительно i -й компетенции;

P_i - вероятность полного информационного обеспечения библиотечно-информационной средой овладения обучаемыми i -й компетенции.

Величина H_i в соотношении (1) представляет собой энтропию события, состоящего в том, что библиотечно-информационная среда университета в полной мере позволяет осуществить информационное обеспечение овладения i -й компетенцией. Она связана с производительностью W_i библиотечно-информационной среды, в части i -й компетенции, соотношением [4]

$$W_i = \frac{H_i}{Nt_i}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (2)$$

где t_i - время, необходимое библиотечно-информационной среде для информационного обеспечения овладения i -й компетенцией одного обучаемого;

N - количество обучаемых.

Вероятность P_i полного информационного обеспечения библиотечно-информационной средой овладения обучаемыми i -й компетенцией определяется полнотой и доступностью информации, необходимой для усвоения каждой из учебных дисциплин, формирующих эту компетенцию.

Полнота информации определяется наличием в библиотеке университета необходимых источников. В качестве показателя полноты библиотечно-информационного обеспечения той или иной компетенции может быть принято отношение объема (например, в авторских листах) имеющихся в библиотеке источников информации к их объему, установленному рабочими программами дисциплин, формирующих рассматриваемую компетенцию, то есть

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j \mu_{ij}}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (3)$$

где P_i ($i = 1, 2, \dots, I$) - полнота библиотечно-информационного обеспечения i -й компетенции;

I - количество установленных компетенций;

Q_j - объем j -го источника информации;

J - количество источников информации, предусмотренных учебными программами университета;

$$\delta_j = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-й источник имеется в библиотеке университета,} \\ 0 & \text{в противном случае.} \end{cases}; \quad (4)$$

$$\mu_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-й источник необходим для формирования } i\text{-й компетенции;} \\ 0 & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (5)$$

Доступность каждого источника информации характеризует возможность его получения обучаемыми при изучении соответствующих дисциплин. Количественно для внутриуниверситетского библиотечно-информационного обеспечения она характеризуется отношением количества имеющихся в библиотеке соответствующих источников информации к необходимому их количеству, то есть

$$D_j = \begin{cases} \frac{\sum_{j=1}^J \delta_j}{K_j} & \text{при } \frac{\sum_{j=1}^J \delta_j}{K_j} \leq 1 \\ 1 & \text{при } \frac{\sum_{j=1}^J \delta_j}{K_j} > 1 \end{cases}, \quad j = 1, 2, \dots, J, \quad (6)$$

где D_j ($j = 1, 2, \dots, J$) - относительная доступность j -го источника информации;

$K_j = \varphi_j N$, ($j = 1, 2, \dots, J$) - необходимое для обеспечения освоения учебной программы количество информационных источников;

N - количество обучаемых;

φ_j - установленная норма обеспеченности соответствующими информационными источниками каждого обучаемого.

С учетом соотношений (3), (6) вероятность P_i полного информационного обеспечения библиотечкой университета овладения обучаемыми каждой i -й компетенцией определяется соотношением

$$p_i = \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j \mu_{ij} D_j}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (7)$$

Подставив это значение в (1), получим соотношение для определения потенциала внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды в части обеспечения освоения i -й компетенции:

$$H_i = -\log_2(1 - \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j \mu_{ij} D_j}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}), \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (8)$$

Потенциал внешней библиотечно-информационной среды в части обеспечения освоения *i*-й компетенции определяется соотношением:

$$H_i^0 = -\log_2(1 - p_i^0), \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (9)$$

где p_i^0 - вероятность полного информационного обеспечения овладения обучаемыми *i*-й компетенции за счет использования обучаемыми внешней библиотечно-информационной среды.

Информационная производительность внешней среды определяется соотношением [5;6]

$$W_i^0 = \frac{H_i^0}{(N + N^0)t_i^0}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (10)$$

где N^0 - среднее количество пользователей внешней библиотечно-информационной среды.

С учетом принятых ранее обозначений величина p_i^0 в (9) определяется соотношением

$$p_i^0 = \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j^0 \mu_{ij}}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (11)$$

где $\delta_j^0 = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-й источник имеется во внешней библиотечно-информационной среде,} \\ 0 & \text{в противном случае.} \end{cases}$

Подставив (11) в (1), получим соотношение для определения потенциала внешней библиотечно-информационной среды в части обеспечения освоения *i*-й компетенции:

$$H_i^0 = -\log_2\left(1 - \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j^0 \mu_{ij}}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}\right), \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (12)$$

Поскольку как внутриуниверситетская, так и внешняя библиотечно-информационная среда характеризуется векторным показателем, включающим ее потенциал и информационную производительность, то в общем случае для их оценки необходимо провести свертку показателей. Известны различные подходы к осуществлению подобной свертки [7-10]. В рамках настоящей работы эту свертку целесообразно осуществить путем перемножения компонентов соответствующих векторов. В результате получим:

$$Y_i = W_i H_i = \frac{\left[-\log_2\left(1 - \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j \mu_{ij} D_j}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}\right) \right]^2}{Nt}, \quad i = 1, 2, \dots, I; \quad (13)$$

$$Y_i^o = W_i^o H_i^o = \frac{\left[-\log_2\left(1 - \frac{\sum_{j=1}^J Q_j \delta_j \mu_{ij}}{\sum_{j=1}^J Q_j \mu_{ij}}\right) \right]^2}{(N + N^0)t^o}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad (14)$$

где Y_i, Y_i^o - обобщенные показатели возможностей соответственно внутриуниверситетской и внешней библиотечно-информационной среды в части обеспечения освоения *i*-й компетенции.

Приращение возможностей информационного обеспечения овладения *i*-й компетенцией за счет использования внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды определяется соотношением:

$$\Delta Y_i = Y_i - Y_i^o, \quad i = 1, 2, \dots, I. \quad (15)$$

Общее приращение возможностей информационного обеспечения овладения компетенциями за счет использования внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды (эффективность применения внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды) определяется соотношением

$$\Delta Y = \sum_{i=1}^I \Delta Y_i. \quad (16)$$

Полученные показатели (15), (16) позволяют осуществлять всестороннюю оценку эффективности применения внутриуниверситетской библиотечно-информационной среды. В целом же полученные соотношения (1) – (16) составляют методику оценки эффективности использования ресурсного потенциала библиотечно-информационной среды университета для обеспечения качества образовательных услуг.

Литература

1. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Ефимова А.Б. Методика оценки качества образовательного процесса. В сборнике: Современные проблемы науки и образования во внутренних войсках МВД России сборник научных трудов научно-педагогического состава Санкт-Петербургского военного института внутренних войск МВД России. Санкт-Петербург, 2015. С. 98-101.
2. Сауренко Т.Н. Методологические основы построения показателей эффективности контрольной деятельности органов государственной власти/Т.Н. Сауренко [и др.]// Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. 2015, № 3-4. С. 17-20.
3. Черныш А.Я. Применение математических методов при проведении диссертационных исследований: учебник/ А.Я. Черныш [и др.]. - М.: Изд-во Российской таможенной академии. - 2011. - 514 с
4. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Лихачева О.А. Модель для оценивания влияния распределения ресурсов на качество образовательного процесса// Вестник Российской таможенной академии. 2012. № 4. С. 060-06

5. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Семко А.Н. Распределение ресурсов сложной системы в условиях неопределенности// В сборнике: Вопросы механики и процессы управления Ленинградский ордена Ленина и ордена Трудового Красного Знамени государственный университет им. А.А. Жданова. Ленинград, 1986. С. 35-41.

6. Спичкин В.В. Задача оптимального распределения ресурсов/ В.В. Спичкин [и др.]// В сборнике: Применение математического моделирования, вычислительной техники и математических методов в военно-научных исследованиях. Доклады и тезисы выступлений на постоянно действующем семинаре по вопросам методологии военно-научных исследований и испытаний сложных технических систем. Министерство обороны СССР; Под редакцией Л. А. Мартыщенко.- 1991.- С. 27-28.

7. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Семко А.Н. К вопросу о формальном преобразовании игровых моделей// В сборнике: Вопросы механики и процессов управления. - Ленинград, 1982. - С. 161-166.

8. Черныш А.Я. Анализ и оценивание эффективности инвестиционных проектов в условиях неопределенности/ А.Я. Черныш, Г.А Ботвин, [и др.].- М.: Изд-во ВАГШ.- 2006.- 288 с.

9. Черныш А.Я. Оптимизационные модели и методы в управлении инновационными процессами/ А.Я Черныш, А.В. Чечеватов, [и др.].- Москва: Российская таможенная академия.- 2006.- 96 с.

10. От азбучных истин - к аналитическим центрам/ С.В. Чварков [и др.].- Ассоциация "Аналитика", Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. Москва.- 2014.- 130 с.

Estimation procedure of the resource potential's efficiency of the university's library-informational environment Peschannikova E.N.

LLC "Research Institute of Prospective Projects and Programs"
The definition of library-informational environment of the university and its classification are suggested in this article. Within the classification it is suggested to consider internal and external library-informational environment of the university as two different parts. It allowed to formalize the concept of "internal library-informational environment's effectiveness". As a result of formalization measurable index of the effectiveness and method of its definition were suggested. The method was founded on calculation of informational potential and informational productivity. Author suggested to consider these indexes with response to the opportunity supplied by the university for students to obtain respective competences stated in Federal state educational standards which are being realized with basic educational programs of the university. In addition, in the article the concept of resource potential of library-informational environment was formalized. According to the method of calculation accepted, internal and external library-informational environments of the university are vector indexes, so it is suggested to do the convolution of indexes in general case for evaluation of general resource potential. Within this work multiplicative convolution of respective

vectors was used. In the concept of effectiveness of using of library-informational environment stated for providing the quality of educational services, measurable index of the effectiveness and method of its evaluation were suggested.

Keywords: library-informational support; library-informational resource; library-informational environment; methodology; potential; resource potential; efficiency; entropy slant, source rate.

References

1. Anisimov V. G., Anisimov E. G., Yefimova of A. B. Metodik of an assessment of quality of educational process. In the collection: Modern problems of science and education in internal troops of the Ministry of Internal Affairs of Russia the collection of scientific works of scientific and pedagogical structure of the St. Petersburg military institute of internal troops of the Ministry of Internal Affairs of Russia. St. Petersburg, 2015. Page 98-101.
2. Saurenko T. N. Methodological bases of creation of indicators of efficiency of control activity of bodies of the state power / T. N. Saurenko [etc.]//Questions of the defensive equipment. Series 16: Technical means of counteraction to terrorism. 2015, No. 3-4. Page 17-20.
3. Chernysh A. Ya. Application of mathematical methods when carrying out dissertation researches: textbook / A.Ya. Chernysh [etc.]. - M.: Publishing house of the Russian customs academy. - 2011. - 514 with
4. Anisimov V. G., Anisimov E. G., Likhacheva O. A. Model for estimation of influence of distribution of resources to quality of educational process//Messenger of the Russian customs academy. 2012. No. 4. Page 060-06
5. Anisimov V. G., Anisimov E. G., Semko A. N. Distribution of resources of difficult system in the conditions of uncertainty//In the collection: Questions of mechanics and management processes Leningrad Orders of Lenin and awards of the Labour Red Banner state university of A.A. Zhdanov. Leningrad, 1986. Page 35-41.
6. Spichkin V. V the Problem of optimum distribution of resources / V. V. Spichkin [etc.]//In the collection: Application of mathematical modeling, computer facilities and mathematical methods in military scientific research. Reports and theses of performances at a permanent seminar concerning methodology of military scientific research and tests of difficult technical systems. Ministry of Defence of the USSR; Under L. A. Martyschenko's edition. - 1991. - Page 27-28.
7. Anisimov V. G., Anisimov E. G., Semko A. N. To a question of formal transformation of game models//In the collection: Questions of mechanics and management processes. - Leningrad, 1982. - Page 161-166.
8. Chernysh A. Ya. The analysis and estimation of efficiency of investment projects in the conditions of uncertainty / A.Ya. Chernysh, G. A Botvin, [etc.]. - M.: VAGSh publishing house. - 2006. - 288 pages.
9. Chernysh A. Ya. Optimizing models and methods in management of innovative processes / A.Ya Chernysh, A. V. Chechevatov, [etc.]. - Moscow: Russian customs academy. - 2006. - 96 pages.
10. From truisms - to the analytical centers / S. V. Chvarkov [etc.]. - Analitika association, Center of the problem analysis and state and administrative design. Moscow. - 2014. - 130 pages.

Разработка рекомендательной системы для кредитного инспектора банковской организации

Рухтин Игорь Алексеевич

магистрант, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, ru.fank0r@gmail.com

Филиппов Станислав Александрович

кандидат технических наук, доцент, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, stanislav@philippov.ru

Статья представляет собой описание разработки рекомендательной системы для банковской организации «Вега-Банк». В статье дано обоснование необходимости использования рекомендательных систем банковскими организациями в своей деятельности. Дано обоснование для разработки собственной рекомендательной системы в конкретной банковской организации, вместо использования готовых разработок. Описана разработанная оценочная модель для использования в ядре рекомендательной системы. Проведено верхнеуровневое моделирование всего бизнес-процесса предоставления кредитов юридическим лицам в конкретной банковской организации и более подробное моделирование автоматизируемого макрошага. Дано описание разработанной рекомендательной системы с основными реализованными функциями и элементами пользовательского интерфейса.

На основе собранной статистики пилотной эксплуатации дано заключение об улучшении эффективности бизнес-процесса кредитования юридических лиц от внедрения разработанной рекомендательной системы.

Ключевые слова: рекомендательная система, банковская организация, кредит, заемщик, оценка, скоринг, оценочная модель, программное обеспечение, разработка, бизнес-моделирование.

На текущий момент банковские организации ориентированы на большое количество клиентов и высокую скорость обработки кредитных заявок и при этом заинтересованы в максимально большом проценте своевременно возвращенных кредитов. Однако, сокращая время рассмотрения заявки, увеличивается риск невозврата кредита. Для улучшения эффективности процесса проверки заемщиков требуется система автоматизации процесса одобрения кредитной заявки.

В статье [1] были рассмотрены основные представители рынка рекомендательных систем для банковских организаций. Но учитывая специфику работы банка и внутреннюю политику руководства по приоритизации использования собственных разработок, ни одна из существующих систем не могла быть применена. Таким образом стала актуальной задача по разработке собственной рекомендательной системы.

Учитывая специфику работы банка, была разработана оценочная модель для использования в ядре рекомендательной системы. Оценочная модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате оценки получается интегральный показатель — чем он выше, тем выше надежность клиента. Интегральный показатель каждого клиента сравнивается с неким числовым порогом, или линией безубыточности [2]. Порог рассчитывается исходя из количества исправно платящих клиентов, необходимых для компенсации убытков от одного должника. Для использования в ядре рекомендательной системы была предложена формула (1) на основе модели Альтмана и портрета заемщика банка.

$$Z = 6,56A + 3,26B + 6,72C + 1,05D + 3,25 \quad (1),$$

где:

Z — значение оценки

A — отношение оборотного капитала к совокупным активам

B — отношение нераспределенной прибыли прошлых лет к совокупным активам

C — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к совокупным активам

D — отношение рыночной капитализации к полной балансовой стоимости долговых обязательств.

При получении значения $Z > 2,6$ можно говорить о том, что организация находится в зоне финансовой устойчивости.

При получении значения $1,1 < Z < 2,6$ можно говорить о том, что организация находится в зоне неопределенности.

При получении значения $Z < 2,6$ можно говорить о том, что организация находится в зоне финансового риска.

Помимо разработки оценочной модели также было проведено бизнес-моделирование процесса предоставления кредита юридическим лицам в организации «ВегаБанк», которое позволило выделить 6 макрошагов (см. рис. 1).

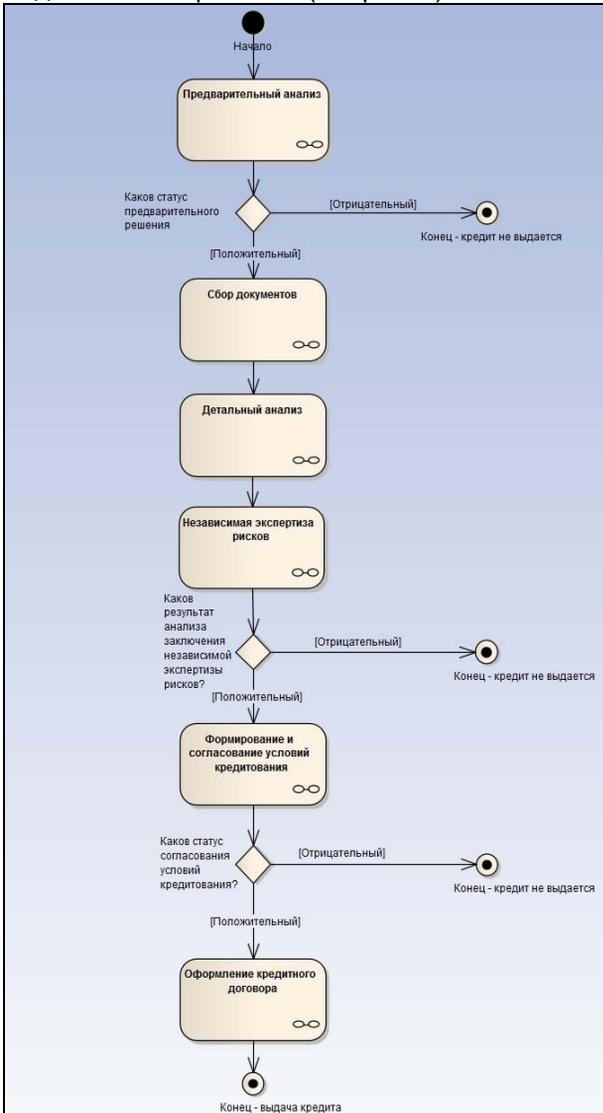


Рис. 1. Модель макрошагов бизнес-процесса кредитования юридических лиц

Также было проведено детальное моделирование автоматизируемого макрошага «Предварительный анализ» (см. рис. 2)

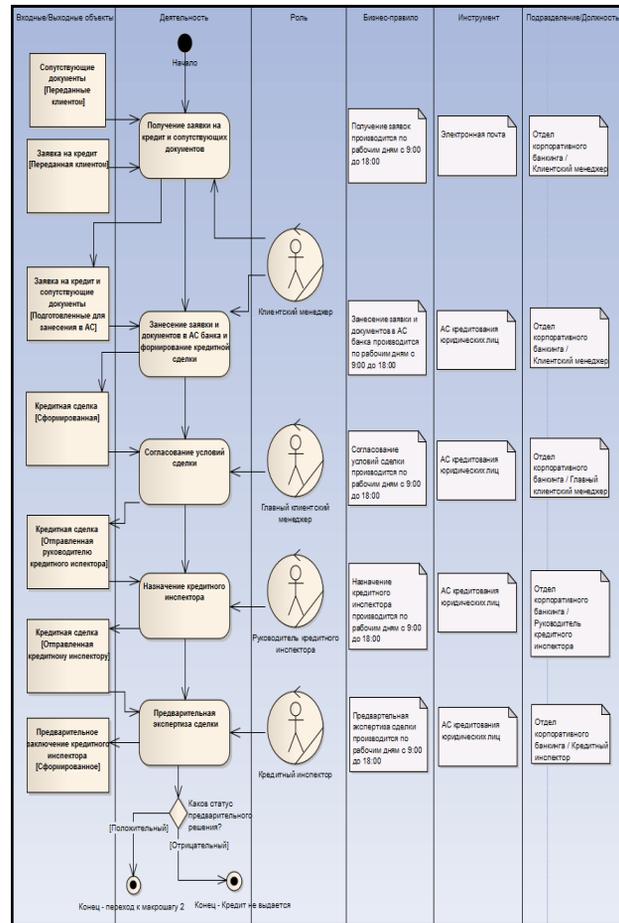


Рис. 2. Детальное моделирование макрошага «Предварительный анализ»

На основании описанных моделей и формул была разработана рекомендательная система для автоматизации процесса предварительной оценки заемщика в банковской организации «ВегаБанк». До автоматизации кредитный инспектор сам производил анализ кредитоспособности заемщика. После реализации рекомендательной системы большая часть нагрузки по этой задаче перераспределилась на разработанную систему, в том числе система реализует следующие функции:

- ввод, поиск, просмотр и редактирование анкетных данных заемщика (см. рис. 3 и 4);
- создание, поиск, просмотр и редактирование кредитных заявок (см. рис. 5 и 6);
- формирование, отображение и хранение решения о кредитоспособности заемщика (см. рис. 7).

Рис. 3. Ввод и поиск анкетных данных заемщика

Рис. 4. Ввод, просмотр и редактирование анкетных данных заемщика

Рис. 5. Создание и поиск кредитных заявок

После разработки программного обеспечения была проведена пилотная эксплуатация в одном из регионов присутствия банка, в том числе было проведено исследование повышения эффективности бизнес-процесса от внедрения созданной системы.

Собранная статистика подтвердила улучшение эффективности бизнес-процесса. Один из показателей, по которому была проведена оценка – время обработки заявки. До внедрения системы среднее время обработки заявки составляло 8 часов. После внедрения среднее время уменьшилось до 6 часов. Таким образом среднее время обработки заявки кредитным инспектором сократилось на 25%, а общее количество обрабатываемых заявок увеличилось на 33%.

Сумма 1000500	Количество сотрудников 3
Срок 12 мес.	Отрасль Торговля
Объем годовой выручки (руб) 1800000	
Объем привлеченных д/в (среднемесячный за год) 36000	Оборот по кредиту (среднемесячный за год) 200000
Комиссия РБ по клиенту (среднемесячная за год) 2000	Комиссионный доход по инкассации (суммарный за год) 190000
Объем срочного привлеченных (среднемесячный за год) 50000	Задолженность РЮ 0
Срок ведения бизнеса (срок работы предприятия по основной деятельности) на момент предоставления кредитного продукта не менее 12 мес. <input type="radio"/> Да <input checked="" type="radio"/> Нет	
Срок регистрации предприятия не менее 6 месяцев <input type="radio"/> Да <input checked="" type="radio"/> Нет	
Видом деятельности Заявщика НЕ является:	
<ul style="list-style-type: none"> • Деятельность туризма и туроператоров • Финансовые услуги, в т.ч. лизинг, страховые, торговля на валютном рынке, торговля на рынке ценных бумаг, обмен валют) • Идентификационные и аудиторские услуги • Строительство (кроме ремонтно-отделочных работ) • Деятельность правозащитных органов, нотариальных контор (НКО) • Юридические и нотариальные услуги • Игровой бизнес, ночные клубы • Производство мебели • Производство алкоголя • Сельское хозяйство (растениеводство/животноводство), рыболовство • Образование • Научно-техническая деятельность • Культура и искусство • Средства массовой информации • Вырубка и первичная обработка древесины • ТЭК, добывающая промышленность 	
Совокупная доля нерезидентов РФ, государства, ЮЛ в УИ Заявщика - ЮЛ - не более 49 % <input type="radio"/> Да <input checked="" type="radio"/> Нет	
На Предприятии работает не менее 2-х сотрудников <input type="radio"/> Да <input checked="" type="radio"/> Нет	
Совокупная величина судной задолженности по всем кредитным продуктам, предоставленным Банком "Массовый бизнес": если участники сделки, должна составлять не более 10 000 000 рублей. <input type="text" value="500000"/>	
Совокупная величина судной задолженности по всем кредитным продуктам всех участников сделки в Банке, включая утвержденный лимит, но без учета кредитов, которые будут закрыты до предоставления кредитного продукта, должна составлять не более 12 000 000 рублей. <input type="text" value="500000"/>	
Сумма чистых поступлений на расчетный счет Клиента в Банке за последний полный месяц <input type="text" value="456340"/>	
14. Величина среднемесячной выручки Заявщика, поступающей на расчетный счет, за последние:	
• 3 месяца (суммарная выручка за последние 3 месяца) / 3) <input type="text" value="150000"/>	
• 6 месяцев (суммарная выручка за последние 6 месяцев) / 6) <input type="text" value="150000"/>	
<input type="button" value="Сохранить"/> <input type="button" value="Отправить на оценку"/> <input type="button" value="Закрыть"/>	

Рис. 6. Создание, просмотр и редактирование кредитных заявок

Заявка 1425
Решение положительно!

Одобренная сумма - 990.000 руб.
Одобренная сумма при поручительстве третьих лиц - 1.490.000 руб.

Рис. 7. Формирование, отображение и хранение решения о кредитоспособности заемщика

Литература

1. Рухтин И.А., Филиппов С.А. Обзор рынка программного обеспечения рекомендательных систем для кредитных организаций // Инновации и инвестиции. — 2017. — № 5. — С. 211 — 212.
2. Румянцев А.Н. Скоринговые системы: наука помогает бизнесу // Финансовый Директор. — 2010. — № 7. — С. 39 — 58.
3. Jones M. Recommender systems, Part 1: Introduction to approaches and algorithms // IBM DeveloperWorks. — 2017.

Development of the recommendation system for bank credit inspector

Rukhtin I.A., Filippov S.A.

National research nuclear university MEPhI

This article describes the development of the recommendation system for bank VegaBank. In this article the necessity of using recommendation systems by bank organizations is presented. The reason for developing new system instead of using the existing one is given. The evaluation model to be used in the system core is also presented. Article also contains the modeling of the business-process with the steps being automated. The description of the developed recommendation system is given alongside the main features of the system and elements of user interface. The statistics gathered during the pilot is used to make the conclusion on business-process effectiveness gain.

Keywords: recommendation system, credit organization, credit, borrower, evaluation, scoring, evaluation model, software, software development, business modeling.

References

1. Rukhtin I. A., Filippov S.A. The review of the software market of recommendatory systems for credit institutions//Innovations and investments. — 2017. — No. 5. — Page 211 — 212.
2. Rummyantsev A. N. Scoring systems: the science helps business//the Finance Director. — 2010. — No. 7. — Page 39 — 58.
3. Jones M. Recommender systems, Part 1: Introduction to approaches and algorithms//IBM DeveloperWorks. — 2017.

Исследование программных продуктов, применяемых при анализе финансового состояния предприятия

Фокина Анастасия Олеговна

бакалавр, Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, n.fokina20@gmail.com

Гурьянова Анастасия Юрьевна

Бакалавр, Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, nasturcia_95@mail.ru

Финансовый анализ позволяет оценить финансово-хозяйственную деятельность предприятия в прошлом, текущем и прогнозном периодах. Анализ позволяет произвести расчет ключевых параметров, которые формируют объективную и точную оценку финансового положения экономического субъекта, его доходы и расходы, изменения в структуре имущества, доли собственных и заемных средств, расчеты с различными контрагентами. Поэтому для проведения финансового анализа и получения точных результатов для дальнейшего их эффективного использования разработаны различные современные компьютерные программы и технологии.

Цели и задачи, которые решают программные продукты финансового анализа, позволяют определить основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия: определить прибыль и убытки деятельности, показатели рентабельности, платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, анализ стоимости чистых активов, эффективность производства и реализации продукции, исследование структуры себестоимости, определение банкротства и точки безубыточной деятельности экономического субъекта.

В основе автоматизации финансового анализа заложены правила чтения финансовой отчетности и математическая формализация объекта анализа.

Наиболее важную информацию о деятельности экономического субъекта содержат итоговые таблицы – финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия.

В статье проведено исследование основных программных продуктов, которые применяются в финансовом анализе предприятия. В работе определены преимущества и недостатки программ, их особенности применения.

Ключевые слова: программные продукты финансового анализа, финансовый анализ, программные средства, оценка эффективности деятельности экономического субъекта, классификация программ финансового анализа.

Под финансовым анализом экономического субъекта понимают методику научного исследования и анализа явлений и процессов, которые включают в себя оценку составных элементов изучаемого предприятия. Финансовый анализ позволяет оценить финансово-хозяйственную деятельность предприятия в прошлом, текущем и прогнозном периодах. Основная цель финансового анализа – это расчет ключевых параметров, которые формируют объективную и точную оценку финансового положения экономического субъекта, его доходы и расходы, изменения в структуре имущества, доли собственных и заемных средств, расчеты с различными контрагентами. Особая роль отводится прогнозируемому анализу на ближайшую или отдаленную перспективу.

Финансовый анализ подразделяется по содержанию процесса на перспективный, оперативный, текущий и аналитический по результатам деятельности за периоды; по широте и доступности информационного обеспечения на внешний и внутренний [2].

К методам проведения финансового анализа относятся как традиционные, так и математические, которые формируют наиболее четкие результаты анализа. Поэтому в основе любого финансового анализа заложены определенные формулы и алгоритмы.

К показателям финансового анализа экономического субъекта относят финансово-хозяйственную деятельность предприятия, динамику валюты баланса, актив и пассив внеоборотных и оборотных активов, уровень рентабельности, различные финансовые коэффициенты (коэффициент текущей ликвидности, абсолютной ликвидности, оборачиваемости активов и др.).

Как показывает практика, многие предприятия отражают операции по текущей деятельности вручную, что негативно влияет на оперативный учет, скорость принятия эффективных управленческих решений и увеличивает риск ошибок в расчетах из-за человеческого фактора. Также большинство предприятий не прово-

дят финансовое планирование, руководство осуществляет лишь просмотр поверхностных данных – финансовую (бухгалтерскую) отчетность, и для осуществления финансового планирования и управления финансами предприятие не выделяет отдельные штатные единицы.

Поэтому для проведения финансового анализа и получения точных результатов для дальнейшего их эффективного использования разработаны различные современные компьютерные программы и технологии.

К основным целям автоматизации финансового анализа относятся [1]:

- формирование своевременных и надежных данных о финансовой деятельности, финансовом положении и эффективности функционирования для руководства экономического субъекта;

- определение факторов и причин текущего положения экономического субъекта;

- определение и активация резервов для стабилизации и улучшения финансового положения предприятия и повышение эффективности всех видов деятельности;

- обоснованное подтверждение решений, которые принимаются в финансовой деятельности предприятия.

Кроме целей финансового анализа стоит выделить и основные задачи автоматизации данного процесса, к которым относятся проведение анализа и оценки показателей прибыли; осуществление факторного анализа прибыли от реализации продукции (работ, услуг); оценка финансовых результатов от прочей деятельности предприятия; исследование использования чистой прибыли и качество показателей прибыли; проведение взаимосвязи между затратами, объемом производства и прибылью; оценка взаимосвязи между прибылью, движением оборотного капитала и потока денежных ресурсов, а также определение влияния инфляционных процессов на финансовые результаты.

Решение данных задач позволяет определить основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия: определение прибылей и убытков деятельности, показателей рентабельности, платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, анализ стоимости чистых активов, эффективности производства и реализации продукции, исследование структуры себестоимости, определение банкротства и точки безубыточной деятельности экономического субъекта.

В основе автоматизации финансового анализа положены методы, классифицируемые по двум основным признакам:

- правила чтения финансовой отчетности;
- математическая формализация объекта анализа.

К правилам чтения финансовой отчетности относят проведение горизонтального анализа, вертикального анализа, трендового анализа, методов финансовых коэффициентов, сравнительного анализа и факторного анализа.

Математическая формализация объекта анализа подразумевает использование:

- статистических методов экономического анализа (статическое наблюдение, сводка и группировка данным по определенным признакам, ряды динамики, определение абсолютных, относительных и средних величин и др.);

- бухгалтерских методов (двойная запись, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и др.);

- экономико-математических методов, которые включают элементарную и высшую математику, математическую статистику, эконометрические методы, математическое программирование, исследование операций и эвристических методов и др.;

- моделирования финансово-экономических систем и процессов (модели сложения, умножения, деления, удлинения, расширения и сокращения факторной системы, цепных подстановок и др.).

На рис. 1 представлены основные алгоритмы по автоматизации финансового анализа экономического субъекта [4].

Анализ финансовых результатов деятельности	Анализ финансового состояния	Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности
<ul style="list-style-type: none"> • валовый доход от реализации продукции • прибыль от реализации продукции • результат от финансовых и прочих операций • суммарная прибыль • общая балансовая прибыль • чистая прибыль • нераспределенная прибыль 	<ul style="list-style-type: none"> • структура активов и пассивов • показатели финансовой устойчивости • показатели платежеспособности (ликвидности) • показатели прироста собственного капитала 	<ul style="list-style-type: none"> • показатели прибыльности деятельности (показатели рентабельности) • показатели эффективности управления • показатели деловой активности

Рис. 1. Основные алгоритмы автоматизации финансового анализа

Использование любых программных продуктов для проведения финансового анализа осуществляется в строгой последовательности:

- устанавливается и запускается выбранная программа;

- осуществление расчет контрольного варианта задач финансового анализа;

- вводится исходная информация решаемых задач финансового анализа;

- определяется конфигурация программы согласно целям и задачам финансового анализа;

- формируется решение задач, и создаются текстовые, табличные и графические результаты;

– систематизируются результаты согласно целям финансового анализа.

К источникам исходной информации для автоматизированного финансового анализа относятся данные о технической подготовке производства; нормативную информацию; плановую информацию; хозяйственный (экономический) учет: оперативный, бухгалтерский, статистический учет; финансовую (бухгалтерскую) отчетность, квартальную отчетность; выборочную статистическую и финансовую отчетность, производимую по специальным указаниям; обязательную статистическую отчетность; прочую информацию (пресса, опросы руководителей, экспертная информация).

Наиболее важную информацию о деятельности экономического субъекта содержат итоговые таблицы, которые получаются в результате расчета проекта: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств; отчет об использовании прибыли, отражающих данные о состоянии денежных ресурсов, активы и пассивы предприятия.

Стоит отметить, что данные, содержащиеся в итоговых таблицах, отражают развернутый во времени прогноз финансового состояния экономического субъекта. Данный прогноз формируется на основе имитационной модели по исходным данным, которые введены в процесс подготовки проекта. Следовательно, результаты итоговых таблиц зависят полностью от введенной исходной информации.

Для анализа финансового состояния экономического субъекта разработано множество программных продуктов, проведем исследование наиболее популярных программ, к которым относится «Audit Expert» и «Альт Финансы».

Программный продукт «Audit Expert» является аналитической системой по диагностике, оценке и мониторингу финансового положения предприятия.

Программа «Audit Expert» осуществляет как внутренний финансовый анализ, так и внешней, позволяющий оценить менеджерам экономический субъект с позиции бюджета, дебиторов и кредиторов, инвесторов. Базовыми данными для проведения финансового анализа являются финансовые отчеты экономического субъекта, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Проведение углубленного анализа в программе потребует дополнительные данные: информацию об использовании прибыли, состав и структура имущества и задолженность предприятия, иные данные бухгалтерского и управленческого учета, которые имеют определенное содержание и формат ввода таблиц.

Основа работы системы «Audit Expert» – это приведение финансовой отчетности за ряд ана-

лизируемых периодов к общему виду, который соответствует требованиям международных стандартов финансовой отчетности (IAS), что позволяет результаты работы программы сделать понятными для всех пользователей (как на территории РФ, так и зарубежом) и оценить полученные данные о финансовом положении экономического субъекта [6].

Программа трансформирует полученную информацию из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в аналитические таблицы, на основе которых рассчитываются стандартные финансовые коэффициенты, осуществляется анализ ликвидности, банкротства, определяются чистые активы и структура баланса, анализ безубыточности и факторный анализ рентабельности капитала.

Кроме решения стандартных задач, программа «Audit Expert» предоставляет пользователям возможность реализовывать собственные методики для решения различных задач анализа, для проведения исследования и мониторинга финансового положения экономического субъекта.

После проведенного анализа программа автоматически формирует экспертные заключения о финансовом положении предприятия, а также создает отчеты с графическим материалом, диаграммами, которые отражают изменение основных показателей.

В состав возможностей программы «Audit Expert» входят следующие задачи финансового анализа:

- выполнение экспресс-анализа финансового положения согласно балансу и отчету о финансовых результатах, который включает определение показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности;
- проведение горизонтального (динамического), вертикального (структурного), а также трендового анализа финансовой информации;
- оценка времени достижения финансовых показателей критических значений согласно прогнозному балансу;
- оценка рисков снижения ликвидности, возрастания уровня банкротства согласно анализу структуры баланса, активов предприятия. Проведение анализа безубыточности и факторного анализа рентабельности;
- оценка кредитоспособности, как с позиций банковский организаций, так и с позиций контрагента при предоставлении товарных кредитов;
- проведение регламентируемого анализа согласно нормативным актам;
- осуществление углубленного анализа согласно оборотно-сальдовой ведомости предприятия;
- определение возможных вариантов по дальнейшей стратегии развития на основе составления матрица стратегий;

- оценка надежности контрагентов и др.

Программный продукт «Альт Финансы» является старейшей программой финансового анализа, которая позволяет осуществить всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта на протяжении нескольких периодов времени. В состав анализа «Альт Финансы» входит [5]:

- проведение горизонтального и вертикального анализа актива и пассива баланса;
- расчет показателей прибыли и убытков;
- определение притока и оттока денежных ресурсов;
- оценка показателей эффективности, которые характеризуют уровень рентабельности деятельности и доходность предприятия;
- вычисление показателей платежеспособности, которые выявляют способность экономического субъекта оплатить текущие обязательства, а также определение вероятности банкротства, с помощью коэффициента покрытия, срочной и абсолютной ликвидности, коэффициента Бивера, показателя Альтмана и др.;
- определение показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют степень независимости экономического субъекта от внешнего финансирования (удельный вес собственного капитала, соотношение заемных и собственных средств);
- расчет показателей рыночной оценки экономического субъекта, которая позволяет сравнить его балансовую и рыночную стоимость;
- оценка эффективности производства и реализации по каждому виду продукции, товару, услуге;
- определение точки безубыточности, запаса финансовой прочности субъекта;
- проведение факторного анализа динамики прибыли и др.

Программа из множества показателей и коэффициентов выбирает ключевые, которые характеризуют всесторонне финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта, а именно эффективность функционирования, риски бизнеса, финансовое положение, долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности.

Далее согласно отобранным коэффициентам программа рассчитывает комплексную оценку финансового положения экономического субъекта и относит предприятие к одной из групп финансовой устойчивости. Первая группа – это высокорентабельные предприятия, которые имеют возможности в дальнейшем эффективно развиваться; вторая группа – экономические субъекты с удовлетворительным уровнем доходности; третья – предприятия, которые находятся на грани финансовой стабильности и четвертая – предприятия в глубокой кризисной си-

туации и нестабильном финансовом положении.

Данный комплексный показатель позволяет как проследить динамику изменения финансового состояния экономического субъекта с течением времени, так и сравнить с другими организациями и предприятиями.

Особенностью программного комплекса «Альт Финансы» является возможность оценки результатов деятельности предприятий по наполняемости разных уровней бюджетов.

Полученные результаты финансового положения предприятия программа позволяет проанализировать в динамике за любой период времени (месяц, квартал, год), а также сравнить с нормативными значениями. Анализ осуществляется на основе как базисных, так и цепным темпов роста и прироста, а результаты проведенного анализа можно пересчитать в любую национальную валюту.

Также, как и «Audit Expert», «Альт Финансы» позволяет пользователям использовать собственные методика анализа, с описанием алгоритмов расчета. Однако преимуществом «Альт Финансы» является простота операций при создании собственных методик анализа.

Кроме того, стоит отметить, что бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах формируется согласно стандартам GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, США) и IAS (International Accounting Standards), которые приняты в странах ЕС, как на русском, так и английском языках. Следовательно, «Альт Финансы» удобен для применения тем компаниям, которые стремятся выйти на международный рынок.

Далее осуществим сравнительную характеристику программных продуктов «Audit Expert» и «Альт Финансы», поскольку программы имеют как преимущества, так и недостатки (табл. 1).

Таблица 1
Сравнительная характеристика программных продуктов

Программа	«Audit Expert»	«Альт Финансы»
Стоимость, руб. за единицу	125 000	80 000
Стоимость сопровождения от разработчиков, руб. за единицу	25 000	10 000 – 20 000
Экспорт из 1С: Бухгалтерия	+	+
Построение графического материала	+	+
Расчет основных финансовых показателей	+	+
Использование интегральных методик	+	+
Создание собственных методик	+	+
Получение отчета на английском языке	-	+
Использование дополнительных материалов для работы с программой	+	+
Получение демоверсии программы на официальном сайте	-	+

Согласно анализу программных продуктов, можно сделать вывод, что «Альт Финансы» являются более эффективными, поскольку обладают большими возможностями, чем «Audit Expert». Во-первых, «Альт Финансы» более привлекательны по цене, так как за 80000 руб. предприятие может подключить до 5 пользователей, а по программе «Audit Expert» стоимость каждого подключенного пользователя составляет 125000 руб.

Во-вторых, «Альт Финансы» включает большее количество моделей анализа финансового положения предприятия, методик банкротства, способов привлечения кредитных средств. В качестве главных недостатков рассмотренных программ можно отнести ориентированность программных продуктов на крупные предприятия, у которых существует финансовая возможность приобрести продукт.

Однако технический прогресс и ориентированность разработчиков программных продуктов на малый и средний бизнес, совершенствуют существующие программы и создают новые, способные решать проблемы даже микро предприятий.

Следовательно, предприятия, которые приобретают программное обеспечение для проведение финансового анализа, должны обращать внимание на возможности и развитие рынка прикладных программ, учитывать возможности технической помощи от разработчиков, постоянного обновления при внесении изменений в законодательство, стоимость обучения специалистов для работы в данной программе и другие не менее важные факторы.

Литература

1. Киров А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.
2. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 216 с.
3. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2013. – 462 с.
5. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: Кнорус, 2014. – 320 с.
6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 607 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 343 с.

8. Арутюнян Ю.И. Современные программные комплексы для оценки финансового состояния предприятия / Ю.И. Арутюнян // Инновационная наука. – 2015. – №11. – С. 15-18.

9. Егоров И.А. Исследование программных продуктов для применения в финансовом анализе предприятия / И.А. Егоров // Экономика и социум. – 2016. – №6. – URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Egorov%20I.%20A.%20.pdf

10. Смородова А.А. Анализ базовых возможностей и средств их расширения в программных продуктах для финансового анализа / А.А. Смородова // Экономические исследования. – 2012. – №9. – С. 31-43.

11. Шестакова Е.В. Оценка рисков в управлении финансами / Е. В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – С. 77-85.

12. Шодикулов Е.З. Алгоритм анализа финансово-хозяйственной деятельности с использованием delphi 7 / Е.З. Шодикулов // Программные продукты, системы и алгоритмы. – 2015. – №3. – URL: <http://swsys-web.ru/algorithm-analysis-of-using-delphi-7.html>

13. Официальный сайт Altinvest [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.altinvest.ru/index.php/ru/>

14. Официальный сайт Expert systems [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/>

15. Финансовый анализ, все о финансовом анализе [Электронный ресурс]. – URL: <http://1fin.ru/?id=131>

Study of the program products used for the analysis of financial stage of the enterprise

Fokina A.O., Guryanova A.Yu.

Finance University under the Government of the Russian Federation

The financial analysis makes it possible to evaluate the production and financial work of the enterprise in the past, present and future estimated periods. The analysis may make calculation of the key parameters forming fair and precise valuation of the finance state of the economical object, share of the own and borrowed funds, finance settlements with various counterparties. A number of modern computer programs and technologies are developed in order to conduct a financial analysis and receive precise results for the further effective usage.

The tasks which can be resolved by financial analysis program products make it possible to determine the main indicators of the finance-economic development of the enterprise, such as: indicate the profit and losses, profitability indicator, paying capacity, liquidity, financial stability, analysis of the net assets costs, production and product sale effectiveness, production costs research, bankrupt threat and the breakeven point of the enterprise operation indicators.

The process of the automatization of the finance analysis is based on the rules of reading the financial reporting and mathematical formalization of the object to be analyzed.

The main information about operations of the economical object is included into the final tables – the finance (accounting) report of the enterprise.

The article studies the main program products which are used for the finance analysis of an enterprise. The article shows

the advantages and disadvantages of the programs, as well as special features of their usage.

Key words: program products for the finance analysis, finance analysis, program tools, analysis of the effectiveness of the economic object operation, classification of the finance analysis programs.

References

1. Kirov A.V. Finances of enterprises: textbook / A.B. Kirov, I.V. Levanovich. - Moscow: Infra-M, 2014. - 255 p.
2. Litovchenko V.P. Financial Analysis: A Training Manual / V.P. Litovchenko. - Moscow: Dashkov and Co., 2014. - 216 p.
3. G.N. Financial analysis of the enterprise: textbook / G.N. Liferenko. - M.: Exam, 2014. - 156 with.
4. Lukasevich I.Ya. Financial Management: Textbook / I.Ya. Lukasiewicz. - Moscow: Eksmo, 2013. - 462 p.
5. Pozhidaeva T.A. Analysis of financial statements: Textbook. Allowance / T.A. Pozhidaeva. - Moscow: Knorus, 2014. - 320 p.
6. Savitskaya G.V. The method of complex analysis of economic activity / G.V. Savitskaya. - Moscow: INFRA-M, 2013. - 607 p.
7. Sheremet A.D. Methods of financial analysis of commercial organizations / A.D. Sheremet, E.V. Negashev. - Moscow: INFRA-M, 2014. - 343 p.
8. Harutyunyan Yu.I. Modern software complexes for assessing the financial condition of the enterprise / Yu.I. Arutyunyan // Innovative Science. - 2015. - № 11. - P. 15-18.
9. Egorov I.A. Research of software products for application in the financial analysis of the enterprise / I.A. Egorov // Economics and society. - 2016. - №6. - URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Egorov%20I.A.%20.pdf
10. Smorodova A.A. Analysis of basic capabilities and tools for their expansion in software products for financial analysis / A.A. Smorodova // Economic Research. - 2012. - №9. - P. 31-43.
11. Shestakova E.V. Risk assessment in financial management / E. V. Shestakova // Handbook of the economist. - 2014. - No. 3. - P. 77-85.
12. Shodikulov E.Z. Algorithm for the analysis of financial and economic activities using dephi 7 / E.Z. Shodikulov // Software products, systems and algorithms. - 2015. - № 3. - URL: <http://swsys-web.ru/algorithm-analysis-of-using-delphi-7.html>
13. Official site Altinvest [Electronic resource]. - URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/en/>
14. Official site Expert systems. - URL: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/>
15. Financial analysis, all about financial analysis [Electronic resource]. - URL: <http://1fin.ru/?id=131>

Факторы потребительского поведения на рынке медицинских товаров и услуг онлайн

Коткова Екатерина Дмитриевна
бакалавр, Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики», kotkova96@gmail.com

Объектом данного исследования является рынок оказания медицинских услуг через Интернет. В качестве предмета выступают различные индивидуальные характеристики, отвечающие за особенности потребления на соответствующем рынке. В данной работе используются различные эконометрические модели, включая метод Хеккмана, позволяющий решить проблему неслучайного отбора. В пределах проведенного исследования были собраны и проанализированы уникальные данные, касающиеся особенностей потребления медицинских услуг через Интернет на российском рынке. По результатам анализа был выявлен ряд характеристик потребителей услуг Интернет фармацевтики: была обнаружена значимая связь с возрастом и отсутствием связи с образованием и доходом. В число важных факторов, влияющих на приобщение индивида к числу покупателей лекарств через Интернет, отнесено место его проживания. Также, было обнаружено положительное влияние на вероятность покупки лекарств через Интернет при наличии несовершеннолетних детей и родственников, которым необходимо приобрести лекарства. Построенная модель показала, что наличие проблем со здоровьем и трудностей с получением Интернет заказа негативно сказываются на объемах потребления индивидом услуг интернет фармацевтов. В то же время была обнаружена положительная связь с доверием к Интернету и сложностью поиска лекарств в пределах места жительства. Значимой связи между потреблением на соответствующих рынках обнаружить не удалось. Так, например, доля покупателей лекарств через Интернет является одинаковой, независимо от принадлежности к числу пользователей медицинских приложений. Приблизительное равенство долей наблюдается и при сравнении этих двух рынков с онлайн консультациями врачей.

Ключевые слова: потребительский спрос; медицинские товары и услуги; онлайн услуги.

1. Введение. В современном мире стремительно увеличивается роль интернета как средства получения различных услуг, начиная развлечениями и поддержанием социальных связей и заканчивая оказанием медицинской помощи. В этой связи становятся актуальными вопросы о развитии соответствующих рынков и особенностях потребления на них.

Объектом данного исследования является рынок оказания медицинских услуг через интернет. В качестве предмета выступают различные индивидуальные характеристики, отвечающие за особенности потребления на соответствующем рынке.

Следует обратить внимание, что рассматриваемый рынок не однороден. Так, например, имеется сегмент, специализирующийся на продаже лекарств через Интернет, который существует автономно от консультаций, предоставляемых врачами онлайн (например, по Skype). В этой связи возникает необходимость в дифференцированном анализе соответствующих сегментов.

В данной работе решаются следующие задачи:

- Составить социально-экономический портрет потребителя на рынке оказания медицинских услуг через интернет
- Проверить наличие связи между потреблением на различных сегментах этого рынка
- Определить характеристики индивидов, определяющие объем и характер потребления на рассматриваемом рынке и его сегментах
- Сравнить отношение индивидов к потреблению медицинских услуг классическим способом и через интернет

Для решения этих задач используются различные эконометрические модели, включая метод Хеккмана, позволяющий решить проблему неслучайного отбора, возникающую по причине того, что информация об объемах потребления доступна лишь для тех, кто причастен к потреблению на рынке оказания медицинских услуг через интернет.

2. Обзор исследований.

В свете рассмотренного обзора исследований, можно сделать следующие выводы о состоянии изученности проблемы. Во-первых, имеются исследования, рассматривающие характеристики индивидов, осуществляющих потребление на данном рынке, однако отсутствуют работы, которые бы уделяли существенное внимание факторам спроса. Причем, даже существующие исследования уделяют внимание скорее поиску статистически значимых связей, нежели попытке их теоретического обоснования [2, 3]. Во-вторых, по данной проблеме отсутствуют отечественные работы, в связи с чем становится актуальным сбор данных и анализ российского рынка онлайн медицины. В-третьих, остаются слабо изученными факторы спроса на медицинские приложения и телемедицину через интернет [5, 6]. Осуществленный в пределах данной работы анализ ставит целью восполнить данные пробелы, тем самым открывая новые границы для последующих исследований.

3. Методология исследования

3.1 Гипотезы. Связь между потреблением медицинских услуг через интернет и возрастом является неоднозначной. С одной стороны, молодые люди больше времени проводят в интернете и лучше в нем разбираются, в связи с чем, кажется, что, скорее всего, они прибегают к нему чаще как к средству поиска и оказания медицинской помощи. Также, они могут покупать лекарства для своих близких или знакомых. С другой стороны, представители старшего поколения в большей степени нуждаются в медицинской помощи, для них вопросы здоровья являются более актуальными. В этой связи сложно сделать однозначные предположения о положительном либо отрицательном характере связи между возрастом и потреблением медицинских услуг через интернет.

Также, сложно заранее судить о влиянии места проживания. С одной стороны, получить интернет заказ проще в крупных городах, в силу лучшей налаженности логистических связей, по сравнению с более мелкими типами поселений. В то же время, в крупных городах, как правило, больше различных специалистов, к которым можно обратиться, а также присутствует развитая сеть аптек, в пределах которой увеличивается вероятность найти необходимое лекарство по нужной цене.

Наличие детей и родственников, которым необходимо покупать лекарства, скорее всего, положительно сказывается на вероятности того, что индивид прибегнет к услугам интернет фармацевтики. Это может быть связано как с соображениями экономии времени, так и с большей вероятностью того, что среди списка лекарств, в силу его расширения по мере увеличения числа людей, к которым он относится, окажется что-то, что сложно найти в пределах района проживания, в связи с чем придется расширять зону поиска, в частности, за счет сайтов, продающих лекарства.

Отношение между доходом и использованием услуг интернет фармацевтики, заранее, представляется неопределенным. С одной стороны, при прочих равных, человек с более высоким доходом будет в большей степени готов потратить дополнительные средства или даже рискнуть их безвозмездной потерей ради доступа к альтернативным источникам медицинской помощи. С другой стороны, интернет фармацевтика, как правило, является более дешевой, в связи с чем к её услугам могут прибегать менее обеспеченные слои населения с целью экономия средств [2]. В то же время, скорее всего, по мере роста дохода увеличивается количество денег, которое индивид тратит на покупку лекарств через интернет, в силу возрастающей покупательной способности.

Предполагается, что среди покупателей лекарств через интернет доверие к сети развито в большей степени. Это может быть связано с тем, что доверяющие интернету люди в меньшей степени обеспокоены возможностью того, что их обманут, предоставив некачественный продукт или вовсе не доставив заказ. Также, вероятно, что объемы покупок лекарств у интернет фармацевтов могут быть негативно связаны со сложностью получения интернет заказа.

Предполагается, что люди, которые чаще пользуются интернетом, в большей

степени будут склонны к использованию его для получения медицинской помощи и услуг. Так, например, если человек заказывает различные товары через интернет, то это увеличивает вероятность того, что он будет так же заказывать и лекарства. Чтение же и просмотр различных интернет блогов может быть увеличивает доверие человека к консультациям врачей через интернет. Также, возможно, использование медицинских приложений на телефоне, наподобие ЭКГ или медицинских справочников, увеличивает вероятность покупки использования медицинских услуг через интернет.

Возможной причиной к отказу от покупки лекарств через интернет может служить неуверенность в том, что их качество окажется достаточно высоким. В этой связи предполагается, что вероятность потребления услуг интернет фармацевтики негативно связана с ожиданиями по поводу того, что купленное таким образом лекарство окажется менее качественным, чем его аналог, приобретенный в обыкновенной аптеке.

3.2. Данные. Эмпирической базой исследования послужили собранные мною данные. Сбор данных осуществлялся при помощи онлайн анкеты, созданной в гугл-докс, в период с 04.18.2017 по 04.28.2017. Недостатком данной методологии является то, что вероятность участия индивида в опросе являлась пропорциональной его вовлеченности в использование интернета, а также, возможно, заинтересованности тематикой анкеты, что могло повлечь смещение отбора. В результате проведенного опроса были собраны данные об 307 индивидах.

Анкета была разделена на шесть блоков, каждый из которых содержал вопросы, связанные определенной тематикой.

В первом блоке представлены вопросы, относящиеся к основным социально-экономическим показателям индивида, таким как пол, возраст, уровень дохода и т.д. Ответы на данные вопросы позволят понять основные характеристики людей, прибегающих к использованию медицинских услуг через интернет.

Второй блок анкеты состоит из вопросов, описывающих отношение индивида к интернету, то есть насколько часто он им пользуется и в каких целях. Предполагается, что более тесная связь с интернетом увеличивает вероятность того, что с его использованием будет осуществляться потребление медицинских услуг.

В третьем блоке представлены вопросы, характеризующие доверие индиви-

да к интернету. Если человек опасается быть обманутым в сети то это, возможно, уменьшает вероятность того, что он будет пользоваться интернетом для получения медицинских услуг, так как не будет уверен в том, что они будут оказаны добросовестно.

Четвертый блок содержит вопросы, ответы на которые позволят понять отношение человека к медицине и его доверие к ней. Сюда входят вопросы о состоянии здоровья индивида, его доверии к медицине и её доступности.

В пятом блоке задаются наиболее специфические для данного исследования вопросы. Они касаются непосредственного потребления медицинских услуг через интернет.

Наконец, в шестом блоке, задаются вопросы, касающиеся непосредственно доверия индивида к оказанию медицинских услуг через интернет в сравнении с традиционными способами, что предоставляет базу для сравнительного анализа.

Таким образом, каждый из представленных блоков позволяет почерпнуть определенную информацию об индивиде, благодаря которой, в итоге, можно будет составить социально-экономический портрет потребителя медицинских услуг через интернет, а также определить, как различные индивидуальные характеристики сказываются на особенностях потребления соответствующих услуг.

3.3 Модели. Для решения задач выявления характеристик, влияющих на решение индивида о покупке лекарств через интернет, используется логит-модель, в связи с бинарной структурой зависимой переменной.

С целью анализа факторов, определяющих расходы индивида на покупку лекарств через интернет, используется модель Хеккмана. Выбор данной модели связан с тем, что наблюдения по соответствующим расходам доступны лишь для тех потребителей, которые осуществляют покупки лекарств через интернет: имеет место смещение отбора.

Вторая модель включает в себя первую, в том смысле, что помимо основного уравнения, отвечающего за уровень расходов на покупку лекарств через интернет, рассчитывается вероятность того, что он вообще будет это делать.

Остановимся подробнее на модели Хеккмана [4]. Основное отличие от простой регрессии заключается в том, что рассматривается математическое ожидание при условии. Так, например, в теории труда рассматривают условное ма-



Рис. 1. Место проживания и покупка лекарств через интернет.

тематическое ожидание зарплаты. Где условие - работает индивид или нет.

Переходя от рынка труда к анализу потребления лекарств, получаем, что соответствующие затраты следует рассматривать при условии того, что индивид прибегает к такому способу покупки лекарств. При этом стоит отметить, что цензурирующая модель, наподобие Тобина, в данном случае не уместна, поскольку имеет место не ненаблюдаемость затрат ниже определенного порога, а именно причастность либо её отсутствие к соответствующему способу приобретения лекарств.

Обозначим объем покупаемых через интернет индивидом $i = 1 \dots N$ лекарств через α_i . Также, введем бинарную переменную $\alpha_i \in \{0, 1\}$, отвечающую за принятие этим же индивидом решения о покупке лекарств через интернет. Наконец, переменная $\alpha_i \in [0, 1]$ будет отражать вероятность того, что индивид покупает лекарства через интернет, то есть $\alpha_i = P(\alpha_i = 1)$.

Через β будем обозначать вектор коэффициентов, а через X - матрицу экзогенных переменных, относящихся к α_i . В свою очередь, для α_i^* это будут η и Q . Наконец, через ϵ и v будем обозначать случайные ошибки этих уравнений.

Таким образом, уравнение затрат на покупку лекарств через интернет выглядит следующим образом:

$$y_i = \begin{cases} X_i' \beta + \epsilon_i \\ 0, \text{ когда } \alpha_i = 0 \end{cases} \quad (1)$$

Оцениваемое одновременно с ним уравнение вероятности покупки лекарства через интернет имеет форму:

$$\alpha_i^* = Q_i' \eta + v_i \quad (2)$$

При этом распределение ошибок описывается двумерным нормальным распределением, с корреляцией ρ .

Наконец, $\alpha_i = 1$ если $\alpha_i^* > 0$ и $\alpha_i = 0$ в противном случае.

Для одновременной оценки этих уравнений используется метод максимального правдоподобия. Альтернативой является оценка двухшаговым методом. В последнем случае, на первом шаге оценивается уравнение (2), чтобы получить оценки η , а на втором шаге рассматривается:

$$E(y_i) = X_i' \beta + \text{Pr}(\lambda(Q_i' \eta)) \quad (3)$$

Оценивая это уравнение можно получить состоятельные оценки коэффициентов регрессии. Если доверительный интервал для ρ попадает в ноль, то ошибки между уравнениями независимы, а это, в свою очередь, означает, что отсутствует необходимость в применении модели Хеккмана и можно пользоваться обычным регрессионным анализом.

Также, интересно было бы рассмотреть факторы, влияющие на частоту покупок индивидом лекарств через интернет. Однако, соответствующая переменная является порядковой и, в то же время, подвержена смещению отбора, в связи с чем применение двухшаговой процедуры Хеккмана не представляется возможным.

Таким образом, применяя описанные выше методы, в следующем разделе рассмотрим основные модели, определяющие специфику и объемы потребления индивидом различных услуг в пределах рынка интернет медицины.

4. Результаты анализа

4.1 Описательная статистика. В результате проведенного опроса оказалось, что покупку лекарств через интер-

нет осуществляли почти 40% респондентов. Соответствующая доля кажется довольно большой, особенно, учитывая, что на данный момент интернет фармацевтика в России не легализована (Подробнее обсуждение данной проблеме смотрите, например, в [6]). Скорее всего, это связано с трудностью регулирования данной сферы, что было ранее показано на примере США, где, вопреки запрету на продажу определенных лекарств, их можно было получить, заказав через интернет [1]. Также, причина может заключаться в том, что соответствующий опрос чаще проходили те, кто интересуется проблемой покупки лекарств через интернет, в связи с чем могло произойти смещение отбора.

Полученный результат раскрывает актуальность изучения, в пределах последующих исследований, эффективности механизмов работы интернет фармацевтов по реализации своей предпринимательской деятельности, вопреки имеющимся запретам.

Прослеживается тенденция к уменьшению числа пользователей услуг интернет фармацевтики по мере отдаления от центра Москвы (см. Рис. 1). На первый взгляд, этот результат кажется несколько противоречивым, так как в дальних районах и за пределами Москвы сложнее найти необходимые лекарства в аптеках. Поэтому, было бы логично наблюдать повышение спроса на интернет фармацевтику по мере осложнения доступа к классической. Тем ни менее, согласно полученным результатам, в реальности дела обстоят противоположным образом.

На то могут быть следующие причины. Во-первых, возможно, в центре Мос-

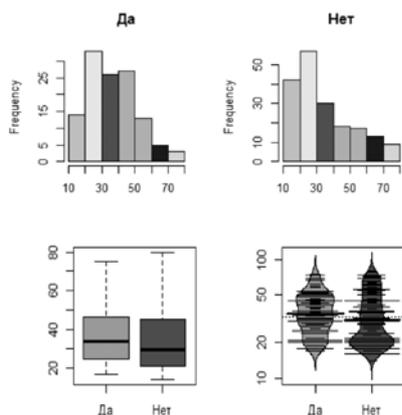


Рис. 2. Возраст и покупка лекарств через интернет.

квы лекарства стоят, как правило, дороже, поэтому жителям этих районов выгодней заказывать необходимые медикаменты через интернет, чем покупать их в месте своего проживания. Во-вторых, инновационные технологии склонны к диффузии от центра к периферии [5]. В этой логике практика заказа лекарств перетекает от центра Москвы к более дальним районам и затем за пределы столицы. В-третьих, возможно, в центре живут более богатые люди, чаще пользующиеся интернетом, в связи с чем обнаруженная зависимость может быть опосредована этим фактором.

В центральных районах Москвы люди реже сталкиваются с затруднениями при поиске необходимых лекарств. Это может быть связано как с более высокой плотностью аптек в центре, так и с повышением их качества: из-за дорогой аренды земли владельцы могут быть мотивированы строить аптеки с большим ассортиментом, рассчитанные на удовлетворение широкого круга потребностей.

В свете вышесказанного напрашивается вывод, что рассматривать зависимость между трудностью поиска необходимых лекарств и склонностью заказывать медикаменты через интернет стоит дифференцированно относительно места проживания. Ранговая корреляция Спирмана между ответами на соответствующие вопросы оказалась отрицательной (чем сложнее найти лекарства, тем чаще их заказывают через интернет) как для тех, кто живет в пределах Садового, Бульварного и Третьего транспортных колец (-0.14), так и для проживающих около МКАД и за его пределами (-0.41). Однако, только вторая корреляция оказалась значимой. Возможно, для жителей центральных районов Москвы существуют иные существенные мотивы к по-

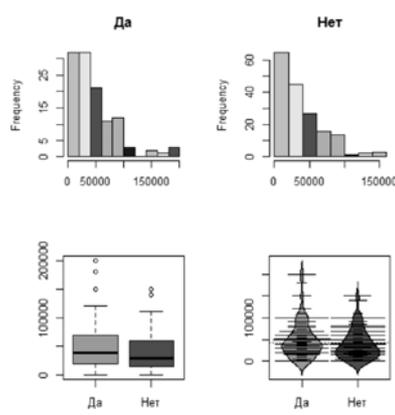


Рис. 3. Доход и покупка лекарств через интернет.

купке лекарств через интернет, нежели локальная доступность необходимых медикаментов: например, обозначенный ранее фактор цены. В пользу этого говорит то, что доля тех, кто стал бы покупать лекарства через интернет, будь они дешевле, среди проживающих в центре столицы существенно выше и составляет 88%, против 69% у остальных индивидов, что, на уровне доверия 0.95, согласно тесту Фишера на сравнение параметров биномиальных распределений, составляет статистически значимую разницу.

Обратим внимание на распределение возраста, в зависимости от принадлежности к группе потребителей услуг интернет фармацевтики (см. Рис. 2), предварительно, исключив индивидов, чьи затраты на покупку лекарств являются нулевыми. Как видно из гистограмм, среди тех, кто заказывают лекарства через интернет, преобладают лица среднего возраста, в то время как во второй группе основную часть составляет молодежь. Схожая логика прослеживается и в пределах бизнплотов: распределение возрастов индивидов, не покупающих лекарства через интернет, имеет высокую плотностью в районе молодежи. Наконец, ящики с усами, равно как и тест Вилкасона, демонстрируют, что у потребителей услуг интернет фармацевтики, в среднем, возраст выше, что сходится с результатами, полученными в предыдущих исследованиях [2, 3].

При анализе распределения дохода были исключены влиятельные наблюдения, относящиеся к индивидам, которые зарабатывали более 300 тысяч или менее 1000 рублей в месяц. Как видно из полученных диаграмм (см. Рис. 3) и по результатам теста Вилкасона, среди тех, кто покупает лекарства через интернет,

уровень дохода, в среднем, выше, что, как и в случае с возрастом, согласуется с полученными ранее результатами [2, 3].

Распределение времени в интернете, проводимого теми, кто пользуется услугами онлайн фармацевтики, характеризуется явным смещением в сторону большего количества часов. Возможны две причины, обуславливающий данный результат.

Во-первых, чем больше времени человек проводит в интернете, тем выше вероятность того, что он, в том или ином виде, столкнется с рекламой возможности покупки лекарств через интернет, в связи с чем возрастет вероятность того, что он воспользуется данным сервисом. Во-вторых, количество часов может служить инструментом на умение индивида пользоваться различными интернет сервисами. Будучи лучше осведомлен в соответствующей сфере, индивид с большей вероятностью решится заказать лекарства через интернет, так как ему не придется переживать по поводу того, что он не сможет этого сделать или совершит ошибку.

Примечательно, что среди тех, кто покупает лекарства через интернет, больше тех, кто уверен в том, что при этом качество приобретаемого товара увеличивается (см. Рис. 4). Однако, в данном случае сложно отделить причину от следствия. С одной стороны, люди могут не покупать лекарства через интернет, опасаясь получить подделку. С другой - возможно те, кто заказывают лекарства через интернет, убедились в том, что такой способ гарантирует большую вероятность получения качественных медикаментов, в связи с чем сформировали свое мнение в пользу соответствующей практики.

Наконец, отметим, что не удалось найти значимой связи покупки лекарств через интернет с такими социально-демографическими факторами как семейное положение, пол, образование и владение иностранными языками.

4.2. Эконометрический анализ.

Попытаемся определить основные характеристики потребителей услуг интернет фармацевтики. Для этого оценим пробит модель (см. Таблица 1). Модель (1) является базовой. Во второй модели (2) добавляются квадратичные эффекты, призванные учесть возможность не линейной связи с зависимой переменной. Наконец, в модели (3) добавлены вопросы о доверии индивида к интернету и качеству онлайн лекарств, а также о том, насколько сложно ему найти лекарства.

Прежде чем продолжить, остановимся подробнее на описании некоторых переменных. Во-первых, переменная «Центр» объединяет индивидов, проживающих в пределах Садового, Бульварного и Третьего транспортных колец, к «Периферии» относятся остальные жители Москвы и Московской области, а в качестве базы соответствующей дамми-переменной выступают остальные населенные пункты.

Доверие к интернету принимает единичное значение при условии, что индивид доверяет получаемой в интернете информации хотя бы иногда. Переменная же на доверие к интернету отражает уверенность индивида в том, что качество лекарства не уменьшится, при условии, что оно будет получено в качестве интернет заказа.

Согласно полученным результатам, вероятность того, что индивид станет заказывать лекарства через интернет, повышается с возрастом: схожий результат был получен в предшествовавших работах [2, 3]. В то же время эффект дохода оказался незначим ни в одной из моделей. Это может быть связано как с реальным отсутствием связи между доходом и покупкой лекарств через интернет, так и со взаимным нивелированием друг друга эффектов готовности рисковать, покупая лекарства через интернет, и осуществлением соответствующих заказов с целью экономии средств.

Время, проводимое в интернете, оказалось значимым. Причем, как в случае с возрастом, влияние оказалось не линейным, а квадратичным, с отрицательным знаком при старшем члене, отражая убывающий эффект соответствующих факторов. Таким образом, склонность к времяпрепровождению в интернете, возможно, является одной из основных характеристик потребителя услуг онлайн-фармацевтики.

Наличие детей, равно как и необходимость покупать лекарства другим членам семьи, согласно модели, увеличивают вероятность того, что индивид станет заказывать лекарства через интернет. Связано это, о чем было сказано ранее, по всей видимости с тем, что необходимость искать лекарства для большего числа людей стимулирует к уменьшению времени и расширению зоны поиска, что часто возможно за счет обращения к услугам интернет-фармацевтов.

Согласуется с высказанными ранее предположениями и то, что вероятность покупки лекарства через интернет уве-

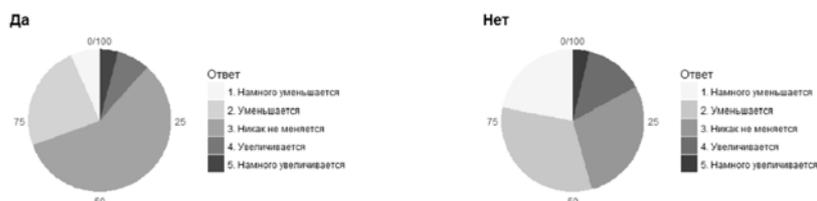


Рис. 4. Как изменяется вероятность того, что лекарство окажется качественным, при условии его приобретения через интернет?

Таблица 1
Probit-модель приобретения лекарств через Интернет.
Примечание: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

	Заказывали ли вы лекарства через Интернет?		
	(1)	(2)	(3)
Возраст	0.004**	0.032***	0.032***
Возраст ²	-	-0.0003***	-0.0003***
Доход	0.00000	0.00000	0.00000
Доход ²	-	0.00000	0.00000
Время в интернете	0.006***	0.015***	0.011***
Время в интернете ²	-	-0.0001***	-0.0001**
Нет детей ²	-0.251***	-0.164**	-0.154**
Не покупает родственникам	-0.150**	-0.140**	-0.139**
Периферия	0.210*	0.243**	0.272**
Центр	0.360***	0.392***	0.412***
Доверяет интернету	-	-	0.205***
Доверяет интернет лекарствам	-	-	0.171***
Сложность найти лекарства	-	-	0.002
Константа	0.172	-0.517**	-0.787***
Наблюдений	307	307	307

личивается с ростом уверенности в его качестве и доверия к интернету.

По мере отдаления от центра к периферии Москвы и далее, как показывают полученные коэффициенты, происходит уменьшение вероятности использования индивидом услуг интернет-фармацевтов. Этот результат совпадает с высказанной при анализе описательных статистик центр-периферийной гипотезой.

Интересно отметить, что сложность поиска лекарства в месте проживания оказалась незначимым фактором, даже при условии введении эффекта взаимодействия на центр-периферию. Однако, при использовании, в качестве зависимой переменной, частоты использования интернет заказов, сложность поиска лекарств оказывалась значима и оказывала положительный эффект на зависимую переменную, то есть, при прочих равных, увеличивая вероятность того, что индивид станет покупать медикаменты, пользуясь услугами интернет-фармацевтов.

Теперь, рассмотрим ключевые факторы, определяющие объемы затрат индивидов на покупку лекарства через интернет (см. Таблица 2). Поскольку, о чем подробно было написано в методологи-

ческом разделе, возможно, имеет место смещение отбора, то, дополнительно, применяется двухшаговая процедура Хекмана (2). В качестве второго уравнения использовалась пробит-модель (3) (см. Таблица 1).

Качество полученных моделей довольно высокое - удалось объяснить более 85% дисперсии. Однако, ввиду малого числа наблюдений, имеется риск, что модель была переобучена: более 10 наблюдений на 1 переменную. Впрочем, удаление и добавление переменных в модели, равно как удаление влиятельных наблюдений, не оказывало существенного влияния ни на значимости, ни на знаки коэффициентов, что свидетельствует в пользу устойчивости полученного результата.

Во-первых, отметим, что для всех, совпадающих в обоих уравнениях переменных, знаки оказались одинаковыми и значимыми. Причем, в данном случае значим, также, фактор дохода, связь с которым является квадратичной. То есть наблюдается рост потребления услуг интернет-фармацевтов по мере увеличения дохода граждан, что характерно для нормальных благ. Во-вторых, наблюдается снижение затрат на покупку лекарств че-

Таблица 2
Хеккман-модель спроса на лекарства при интернет покупке.
Примечание: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

	Расходы на покупку лекарств через интернет	
	(1)	(2)
Возраст	52.852***	52.055***
Возраст ²	-0.587***	-0.598***
Доход	0.008***	0.008***
Доход ²	-0.00000*	-0.00000*
Дети	411.649***	-288.868***
Покупка лекарств родственникам	318.443***	-249.446***
Периферия	1,191.211***	1,035.642***
Центр	1,282.054***	966.268***
Доверяет интернету	427.556***	223.344
Доверяет интернет лекарствам	162.245***	172.246***
Частые проблемы с получением интернет заказа	-780.667***	-831.965***
Нет проблем со здоровьем	-629.950***	664.176***
Существенные проблемы со здоровьем	718.364***	747.743***
Сложность найти лекарства	267.364***	255.743***
Центр*Сложность найти лекарства	398.248***	439.520***
Константа	-723.013*	-99.659
Наблюдений	121	121
R-квадрат	0.864	0.869
Нормированный R-квадрат	0.846	0.850
ρ		-0.7321**
F Statistic	47.944***	46.408***
Residual Std. Error	350.065	344.805

рез интернет среди тех индивидов, которым, как правило, приходится испытывать трудности с получением интернет заказа. Скорее всего, опасения по поводу возможных трудностей снижают мотивацию к тому, чтобы делать интернет заказы часто или на большие суммы. В-третьих, что является интуитивно очевидным, наличие проблем со здоровьем увеличивает объем затрат.

Представляет интерес положительная связь между сложностью найти необходимые медикаменты в районе проживания и затратами на покупку лекарств через интернет. Связь, как и предполагалось, является положительной. Причем, имеет место значимый эффект взаимодействия с проживанием в центральных районах Москвы. Его наличие свидетельствует в пользу того, что для жителей центральных районов основным мотивом к поиску лекарств через интернет может являться проблема нахождения необходимых медикаментов в зоне проживания.

Наконец, значимый коэффициент ρ говорит о том, что имело место смещение отбора, в связи с чем, в последующих исследованиях, при построении модели затрат на покупку лекарств через интернет следует пользоваться моделью Хеккмана.

5. Заключение. В пределах проведенного исследования были собраны и

проанализированы уникальные данные, касающиеся особенностей потребления медицинских услуг через интернет на российском рынке.

По результатам анализа был выявлен ряд характеристик потребителей услуг интернет фармацевтики. Как и в прошлых исследованиях, была обнаружена значимая связь с возрастом [2, 3]. В то же время, в отличие от этих исследований, связь с образованием и доходом обнаружено не было. Возможно, это связано с особенностями российского рынка интернет фармацевтики.

В число важных факторов, влияющих на приобщение индивида к числу покупателей лекарств через интернет, также отнесено место его проживания. Примечательно, что сложность поиска необходимых лекарств, согласно построенным моделям, оказывает значимое влияние лишь на затраты на покупку лекарств через интернет, но не на вероятность попадания в соответствующую потребительскую группу. Последнее, скорее всего, в большей степени определяется моделью диффузии инновационных практик, к числу которых относится интернет фармацевтика, от центра к периферии.

Также, было обнаружено, что положительно на вероятности покупки ле-

карств через интернет сказываются наличие несовершеннолетних детей и родственников, которым необходимо приобретать лекарства. Эта связь может быть обусловлена тем, что соответствующие характеристики связаны с необходимостью покупать большое количество лекарств, вследствие чего возникает потребность в экономии времени и расширении горизонтов поиска, в частности, посредством заказа лекарств через интернет сервисы.

Построенная модель показала, что наличие проблем со здоровьем и трудностей с получением интернет заказа негативно сказываются на объемах потребления индивидом услуг интернет фармацевтов. В то же время была обнаружена положительная связь с доверием к интернету и сложностью поиска лекарств в пределах места жительства.

Значимой связи между потреблением на соответствующих рынках обнаружить не удалось. Так, например, доля покупателей лекарств через интернет является одинаковой, независимо от принадлежности к числу пользователей медицинских приложений. Приблизительное равенство долей наблюдается и при сравнении этих двух рынков с онлайн консультациями врачей. Отсюда вытекает мотивация к тому, чтобы в последующих исследованиях рассматривать соответствующие рынки дифференцированно и пытаться проверить специфические для них гипотезы.

Литература

1. CSIP, LegitScript. The Internet Pharmacy Market in 2016: Trends, Challenges, and Opportunities [Internet]. safemedsonline.org. 2016
2. Orizio G, Merla A, Schulz PJ, et al. Quality of online pharmacies and websites selling prescription drugs: a systematic review. J Med Internet Res 2011;13:e74.
3. Brown J, Li C. Characteristics of online pharmacy users in a nationally representative sample. J Am Pharm Assoc 2014;54:289–94.
4. GREENE, W. H. (2000). Econometric analysis. Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall.
5. John Friedmann. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. — MIT Press, 1966. — 279 p.
6. РБК. «Ретейлеры предложили разрешить онлайн-продажу лекарств на спирту». 12.04.2017.

Factors of consumer behavior in the online market of medical products and services
Kotkova E.D.
Higher School of Economics

The object of this study is the market of the provision of medical services via the Internet. The subject is various individual characteristics that are responsible for the characteristics of consumption in the relevant market. In this paper various econometric models are used, including the Heckman method, which allows to solve the problem of nonrandom selection. Within the framework of the research unique data were collected and analyzed concerning the features of the consumption of medical services via the Internet in the Russian market. Based on the results of the analysis, a number of characteristics of consumers of Internet pharmacy services were revealed: a significant relationship was found with age and a lack of connection was found with education and income. Among the important factors affecting the involvement of the individual in the number of drug buyers via the Internet is the place of his residence.

Also, a positive effect was found on the likelihood of buying drugs online through the presence of underage children and relatives who need to purchase medicines. The constructed model showed that the presence of health problems and difficulties in obtaining an Internet order negatively affects the amount of individual consumption of Internet pharmacists. At the same time, a positive connection was found with confidence in the Internet and the difficulty of finding medicines within the place of residence. A significant connection between consumption in the respective markets was not found. For example, the proportion of drug buyers via the Internet is the same, regardless of the number of users of medical applications. Approximate equality of shares is observed when comparing these two markets with online doctor consultations.

Key words: consumer demand; medical goods and services; online services.

References

1. CSIP, LegitScript. The Internet Pharmacy Market in 2016: Trends, Challenges, and Opportunities [Internet]. safemedsonline.org. 2016
 2. Orizio G, Merla A, Schulz PJ, et al. Quality of online pharmacies and websites selling prescription drugs: a systematic review. *J Med Internet Res* 2011;13:e74.
 3. Brown J, Li C. Characteristics of online pharmacy users in a nationally representative sample. *J Am Pharm Assoc* 2014;54:289–94.
 4. GREENE, W. H. (2000). *Econometric analysis*. Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall.
 5. John Friedmann. *Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela* — MIT Press, 1966. — 279 p.
- РБК. «Ретейлеры предложили разрешить онлайн-продажу лекарств на спирту». 12.04.2017.

Оценка централизованной системы планирования государственных закупок в городе Москве

Меньшиков Александр Михайлович
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы»,
ugmzmag@mail.ru

Централизация закупок выступает в качестве одного из важных факторов развития региональной экономики, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Централизованная система планирования государственных закупок в городе Москве является инструментом, который позволяет эффективно осваивать бюджетные средства и формировать наиболее благоприятные условия для противодействия коррупции, а также служат мощным инструментом соблюдения принципов Закона о контрактной системе. Централизация закупок, внедренная на законодательном уровне, является шагом к укрупнению закупочных процедур, что в свою очередь, скажется на экономии бюджетных средств. Она приведет к вынужденной подготовке и переподготовке квалифицированных специалистов в сфере закупок, а также исключит коррупционные составляющие в сфере государственных закупок и упростит контроль за расходованием бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные закупки, Федеральный закон №44-ФЗ, централизация, Москва, централизованная система

Федеральным законом №44-ФЗ установлен институт централизованных закупок. Данный закон определяет определенные условия и основные ключевые моменты для централизации закупок. Рассмотрим централизацию закупок более подробно.

В соответствии со статьей 25 Закона о контрактной системе заказчики, имеющие одни и те же потребности, вправе проводить совместные конкурсы и аукционы (далее – совместные закупки), которые регламентируются Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 года № 1088 «Об утверждении Правил проведения совместных конкурсов и аукционов». В соответствии с этими Правилами заказчики до утверждения закупочной документации заключают между собой соглашение о совместной закупке (далее – соглашение), передавая таким образом часть своих полномочий по организации и проведению закупки организатору совместной закупки.

После подписания соглашения каждый заказчик вносит в план-график сведения о наименовании организатора совместной закупки. В целях проведения совместной закупки на организатора такой закупки возлагаются следующие обязанности:

- утверждение состава комиссии по осуществлению закупок. В комиссию включаются представители всех сторон соглашения пропорционально объему закупок;
- разработка и размещение на официальном сайте единой информационной системы (далее – ЕИС) извещения об осуществлении закупки, разработка и направление приглашений принять участие в закрытом способах определения поставщика (подрядчика, исполнителя), а также разработка и утверждение документации. Начальная (максимальная) цена контракта (далее – НМЦК), в извещениях определяется как сумма НМЦК каждого заказчика, при этом обоснование цены содержит обоснование НМЦК каждого заказчика;
- предоставление закупочной документации заинтересованным лицам;
- предоставление разъяснений положений закупочной документации;
- внесение при необходимости изменений в извещение об осуществлении закупки либо в закупочную документацию;
- осуществление размещения в ЕИС информации и документов, размещение которых предусмотрено Законом о контрактной системе;
- направление копий протоколов, составленных в ходе проведения совместной закупки, каждой стороне соглашения не позднее дня, следующего за днем подписания протоколов.

Все стороны соглашения несут расходы на проведение совместной закупки пропорционально своей НМЦК. Процесс совместной закупки в полной мере соответствует выбранному способу определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Контракт с победителем совместной закупки заключается каждым заказчиком самостоятельно.

В целях централизации закупок статьей 26 Закона «О контрактной системе» введены нормы в отношении: создания государственного органа, муниципального органа, казенного учреждения, уполномоченного учреждения в сфере централизованных закупок или наделения одного государственного органа, одного муниципального органа, одного казенного учреждения или нескольких государственных органов, муниципальных органов, казенных учреждений из числа существующих полномочиями в сфере централизованных закупок.

Уполномоченные органы и учреждения определяют поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков. Не допускается возлагать на уполномоченные органы функции обоснования закупок, определение условий контракта и подписание контракта. Контракты подписываются заказчиками, для которых были определены поставщики (подрядчики, исполнители).

Высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией полномочия на определение поставщиков (под-

рядчиков, исполнителей) для нескольких органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, казенных и бюджетных учреждений? субъекта Российской Федерации, муниципальных органов, муниципальных казенных и бюджетных учреждений?, а также полномочия на планирование закупок, определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение государственных и муниципальных контрактов, их исполнение, в том числе на приемку поставленных товаров, результатов выполненных работ, оказанных услуг, обеспечение их оплаты, для нескольких органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, казенных учреждений субъекта Российской Федерации могут быть возложены на орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, казенное учреждение субъекта Российской Федерации, муниципальный орган, муниципальное казенное учреждение или несколько указанных органов, учреждений.

В соответствии со статьей 26 Закона «О контрактной системе» предусмотрены более широкие возможности по централизации закупок. Уполномоченным может быть не только орган власти, но и казенное учреждение.

Уполномоченный орган, уполномоченное учреждение вправе выполнять не только функции по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), но и функции по планированию закупок, заключению и исполнению контрактов. Функции уполномоченного органа, уполномоченного учреждения закрепляются в соответствующем Порядке взаимодействия заказчиков с уполномоченными органами, уполномоченными учреждениями определяется решениями о создании таких органов, учреждений либо решениями о наделении их полномочиями.

Предусмотрена возможность централизации уполномоченным органом, уполномоченным учреждением субъекта Российской Федерации закупок, осуществляемых муниципальными образованиями, находящимися на территории соответствующего субъекта Российской Федерации.

Таким образом, Законом о контрактной системе предусмотрено несколько видов централизации закупок:

1. Общая централизация, в рамках которой создается государственный орган, казенное учреждение, уполномоченное на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков, или несколько таких органов, ка-

зенных учреждений либо полномочия на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для соответствующих заказчиков могут быть возложены на один такой государственный орган, одно такое казенное учреждение или несколько государственных органов, казенных учреждений из числа существующих. Уполномоченные органы, уполномоченные учреждения осуществляют только полномочия на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков, установленные решениями о создании таких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений или о наделении их указанными полномочиями. Не допускается возлагать на такие уполномоченные органы, уполномоченные учреждения полномочия на обоснование закупок, определение условий контракта, в том числе на определение НМЦК и подписание контракта. Контракты подписываются заказчиками, для которых были определены поставщики (подрядчики, исполнители).

2. Частичная централизация, в рамках которой по решению Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, муниципального образования полномочия на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для нескольких органов исполнительной власти, казенных и бюджетных учреждений, а также полномочия на планирование закупок, определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение контрактов, их исполнение, в том числе на приемку поставленных товаров, результатов выполненных работ, оказанных услуг, обеспечение их оплаты, для нескольких органов исполнительной власти, казенных учреждений могут быть возложены на орган исполнительной власти, казенное учреждение или несколько указанных органов, учреждений. Применение частичной централизации представляет собой пример государственного централизованного снабжения и также может являться альтернативой проведения совместных торгов.

3. Централизация на уровне главного распорядителя бюджетных средств. Федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, орган местного самоуправления обязаны принять решение об осуществлении полномочий заказчика данными органами, их территориальными органами или учреждениями следующими способами:

1) реализация данными органами полномочий на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для соответствующих заказчиков; на планирование и осуществление закупок, включая определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение контрактов, их исполнение, в том числе с возможностью приемки поставленных товаров, результатов выполненных работ, оказанных услуг, для подведомственных государственных и муниципальных заказчиков;

2) наделение уполномоченного органа, уполномоченного учреждения или нескольких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений полномочиями на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для подведомственных заказчиков;

3) наделение уполномоченного органа, уполномоченного учреждения или нескольких уполномоченных органов, уполномоченных учреждений полномочиями на планирование и осуществление закупок, включая определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключение контрактов, их исполнение, в том числе с возможностью приемки поставленных товаров, результатов выполненных работ, оказанных услуг, для соответствующих государственных и подведомственных муниципальных заказчиков;

4) осуществление каждым заказчиком своих полномочий самостоятельно.

К деятельности уполномоченных органов, уполномоченных учреждений в пределах полномочий, установленных решениями о создании таких органов, учреждениях либо решениями о наделении их полномочиями, применяются положения Федерального закона, которые регламентируют права и обязанности заказчика, а также контроль в сфере закупок, мониторинг закупок и аудит в сфере закупок.

Следует отметить, что Положением о системе закупок города Москвы, утвержденным Постановлением Правительства Москвы от 24.02.2012 года

№ 67-ПП «О системе закупок города Москвы» до принятия и вступления в силу Закона о контрактной системе предусмотрена централизация закупок города Москвы на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг, по которым НМЦК равна либо превышает 50 млн. рублей?.

Полномочия по размещению заказов первого уровня города Москвы возложены на Департамент города Москвы по

конкурентной? политике во взаимодействии с заказчиками. Таким образом каждый из условных видов централизации закупок возлагает на уполномоченный орган, уполномоченное учреждение определенные полномочия при проведении закупок.

В соответствии со статьей 26 Закона о контрактной системе, постановлением Правительства Москвы от 24.02.2012 года № 67-ПП «О системе закупок города Москвы» и постановлением Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 года № 1088 «Об утверждении Правил проведения совместных конкурсов и аукционов» Департамент образования города Москвы разработал и направил всем своим подведомственным учреждениям для использования в работе «Порядок взаимодействия Государственного казенного учреждения города Москвы Дирекции по эксплуатации, движению и учёту основных фондов Департамента образования города Москвы (далее – Дирекция ДОГМ) и государственных бюджетных учреждений, функции и полномочия учредителя которых возложены на Департамент образования города Москвы, при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) по закупкам второго уровня» (далее – Порядок взаимодействия).

В соответствии с Порядком взаимодействия на Государственное казенное учреждение города Москвы Дирекции по эксплуатации, движению и учёту основных фондов Департамента образования города Москвы возложены функции уполномоченного учреждения (далее – уполномоченное учреждение) в части определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Данный порядок устанавливает последовательность действий, согласно которой осуществляются закупки подведомственными учреждениями. Таким образом, каждое подведомственное учреждение:

- осуществляет планирование закупки, ее обоснование;
- при необходимости организует общественное обсуждение с даты размещения плана закупок на официальном сайте ЕИС;
- определяет способ закупки и условия ее осуществления;
- формирует комиссию по осуществлению закупок;
- утверждает закупочную документацию и обеспечивает ее внесение в единую автоматизированную информационную систему торгов (далее – ЕАИСТ).

После формирования закупки средствами ЕАИСТ с использованием портала финансово-хозяйственной деятельности (далее – портал ФХД¹) направляет в Уполномоченное учреждение уведомление о размещении закупочной документации.

Подведомственное учреждение также самостоятельно осуществляет согласование закупок с Рабочей группой по проверке обоснованности заявленных потребностей образовательных организаций и иных учреждений, подведомственных Департаменту образования города Москвы главного распорядителя бюджетных средств (далее – рабочая группа) при НМЦК до 3 миллионов рублей либо с Межведомственной рабочей группой по проверке обоснованности заявленных заказчиками закупок с НМЦК от 100 миллионов рублей до 1 миллиарда рублей (далее – МРГ), в случае, если НМЦК закупка подведомственного учреждения равна или превышает 100 миллионов рублей.

Уполномоченное учреждение на этапе определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и на основании решения организатора совместной закупки (далее – организатор закупки) формирует и публикует извещение о проведении закупки, извещение об отмене определения поставщика (подрядчика, исполнителя), на основании решения организатора закупки о внесении изменений в закупочную документацию, вносит и размещает в ЕИС такие изменения, размещает подготовленные организатором закупки, разъяснения положений закупочной документации, в установленные Законом о контрактной системе сроки размещает в ЕИС представленные организатором закупки, протоколы заседаний комиссии по осуществлению закупок.

В случае принятия решения о внесении изменений в закупочную документацию организатор закупки на стадии определения поставщика (подрядчика, исполнителя) направляет в уполномоченное учреждение соответствующее решение. В случае, если организатор закупки принимает решение об отмене закупки, он также направляет указанное решение уполномоченному учреждению.

По поступившим от участника закупки запросам о предоставлении разъяснений положений закупочной документации организатор закупки направляет подписанный ответ для размещения в ЕИС.

Все документы направляются уполномоченному учреждению с использованием портала ФХД.

Организатором закупки осуществляется прием и регистрация конвертов с заявками на участие в конкурсе, обеспечивается сохранность, защищенность, неприкосновенность и конфиденциальность таких конвертов. После окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе организатор закупки обеспечивает рассмотрение и оценку данных, содержащихся в заявке.

При проведении электронного аукциона организатор закупки получает от оператора электронной площадки первые и вторые части заявок, рассматривает их и формирует протоколы. Организатор закупки осуществляет организационно-техническое обеспечение деятельности комиссии по определению поставщика (подрядчика, исполнителя), а именно: вскрытие конвертов, ведение аудио-записи, рассмотрение заявок.

В день составления протокола организатор закупки направляет такой протокол уполномоченному учреждению для размещения в ЕИС.

Каждый участник совместной закупки, являющийся заказчиком, в установленный Законом о контрактной системе срок направляет итоговый протокол конкурса или аукциона и проект контракта на подписание победителю, с которым заключается контракт; осуществляет процедуру заключения контракта, исполнение контракта, в том числе осуществляет приемку товаров, выполнение работ, оказание услуг, в соответствии с условиями контракта, обеспечивает их оплату.

Заказчик в течение трех лет обязан осуществлять хранение документов, которые были составлены в ходе проведения закупочной процедуры.

Таким образом, многие заказчики города Москвы пошли по совмещенному принципу централизации закупок своей подведомственной сети, и утвердили проведение всех конкурентных способов закупок путем проведения совместных торгов.

Оценивая централизованную систему планирования государственных закупок в городе Москве следует определить преимущества и недостатки данной системы.

Среди основных преимуществ централизации закупок следует отметить экономии бюджетных средств, качественную подготовку закупочной документации, противодействие коррупции и ведомственный контроль.

Основным и главным плюсом централизации закупок для экономики является экономия бюджетных средств. Эко-

номия осуществляется не только за счет получения значительных скидок при закупке крупных партий товарно-материальных ценностей, но и при утверждении планов закупок и выделении финансов на них реализацию. Формально уполномоченный орган не связан с планированием закупок, однако данные по снабжению, собранные им, не останутся без внимания со стороны инстанций, контролирующих бюджетные средства.

Вторым преимуществом выступает качество подготовки закупочной документации. Уполномоченный орган, уполномоченное учреждение в своем штате имеет достаточное количество квалифицированных специалистов для разработки документации по закупкам.

Третьим плюсом при централизации закупок уполномоченным органом, уполномоченным учреждением является предотвращение коррупционной составляющей при проведении закупок.

Четвертым важным преимуществом при централизации закупок является ведомственный контроль со стороны главного распорядителя бюджетных средств, так как затрат на проверку уполномоченного учреждения требуется меньше, чем на каждого заказчика подведомственной ему сети.

Несмотря на указанные преимущества централизованных закупок, в этой системе есть и ряд минусов. Отрицательные стороны этой системы касаются, прежде всего, поставщиков на рынке снабжения: для большого количества предпринимателей усложнится доступ к государственным закупкам. Наличие только крупных заказов на рынке государственных закупок может вытеснить небольших производителей из числа поставщиков, а их место займут крупные корпорации. Однако если говорить о столичном регионе, то существуют рекомендации Департамента города Москвы по конкурентной политике о проведении совместных закупок с НМЦК не менее 10 млн. рублей и не более 20 млн. рублей, у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций. Таким образом, очевидный минус становится большим плюсом для средних и малых предпринимателей при централизованном способе размещения закупок.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Централизация закупок, внедренная на законодательном уровне, является шагом к укрупнению закупочных процедур, что в свою очередь, скажется на экономии бюджетных средств.

2. Централизация закупок приведет к вынужденной подготовке и переподготовке квалифицированных специалистов в сфере закупок.

3. Централизация закупок призвана исключить коррупционные составляющие в сфере государственных закупок.

4. При централизации закупок упрощается контроль за расходованием бюджетных средств.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что централизация закупок выступает в качестве одного из важных факторов развития региональной экономики, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Централизованная система планирования государственных закупок в городе Москве является инструментом, который позволяет эффективно осваивать бюджетные средства и формировать наиболее благоприятные условия для противодействия коррупции, а также служат мощным инструментом соблюдения принципов Закона о контрактной системе.

Литература

1. Акимов Н.А. Перспективные направления развития контрактной системы РФ в соответствии с мировыми трендами // *Инновации и инвестиции*. - 2017. - № 3.

2. Акимов Н.А. Мировой опыт развития контрактных систем и его применение в Российской Федерации как условие устойчивого экономического развития // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. - 2017. - № 2.

3. Панкова Л.Н. Современное планирование в государственных и муниципальных закупках в Российской Федерации // *Успехи современной науки и образования*. - 2016 - т.3- № 11. - с. 169-175.

4. Панкова Л.Н. Планирование государственных и муниципальных закупок в современной России // *Вестник Белгородского государственного университета*, 2016 - № 11.

Assessment of the centralized system of planning of government procurement in the city of Moscow

Menshikov A.M.

Moscow city university of management of the Government of Moscow

Centralization of purchases acts as one of important factors of development of regional economy, both in short-term, and in the long-term period. The centralized system of planning of government procurement in the city of Moscow is the tool which allows to master effectively budgetary funds and to create optimum conditions for anti-corruption, and also serve as the powerful instrument of respect for the principles of the Law on contract system. The centralization of purchases introduced at the legislative level is a step to integration of procurement procedures that in turn, will affect economy of budgetary funds. She will lead to the compelled training and retraining of qualified specialists in the sphere of purchases, and also will exclude corruption components in the sphere of government procurement and will simplify control of an expenditure of budgetary funds.

Keywords: government procurement, the Federal law No. 44-FZ, centralization, Moscow, the centralized system

References

1. Akimov N.A. Perspective directions of development of the contract system of the Russian Federation in accordance with world trends // *Innovations and investments*. - 2017. - No. 3.

2. Akimov N.A. World experience in the development of contract systems and its application in the Russian Federation as a condition for sustainable economic development // *Economics: yesterday, today, tomorrow*. - 2017. - No. 2.

3. Pankova L.N. Modern Planning in State and Municipal Purchases in the Russian Federation. // *Progress in Modern Science and Education*. - 2016 - Vol.3 - No. 11. - p.169-175.

4. Pankova L.N. Planning of state and municipal purchases in modern Russia // *Bulletin of the Belgorod State University*, 2016 - № 11.

Моделирование и визуализация корпоративно-экономических процессов предприятий ракетно-космической промышленности

Кузнецова Елена Алексеевна,
начальник отдела Департамента корпоративного управления ФГУП «Организация «Агат»,
kuznechik20@yandex.ru,

Муракаев Ильнур Марсович,
к.э.н., заместитель директора по корпоративному управлению и ревизионной работе ФГУП «Организация «Агат»,
nurchih@mail.ru,

Цыбулевский Сергей Евгеньевич,
начальник Департамента корпоративного управления ФГУП «Организация «Агат»,
tsybulevsky@mail.ru

В статье рассматривается текущее состояние вопроса, характеризующее экономику космической деятельности в контексте поступательного развития ракетно-космической промышленности, основанного на эффективном использовании результатов научно-технической деятельности, получаемых (полученных) в результате рекурсионного инвестирования наработанного научно-технического потенциала в хозяйственный оборот высокотехнологичных предприятий космической отрасли и создании условий для перехода сложившейся экономики космической деятельности к постиндустриальному укладу экономических взаимоотношений между её участниками с учетом новых трендов в развитии российской экономики.

В работе затронуты вопросы исследования макроэкономических воздействий на микроэкономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов и их пропорций, сложившихся на сегодняшний день в российской экономике на примере рассмотрения внутриотраслевых взаимосвязей, существующих в ракетно-космической промышленности. Проанализированы основные факторы индустриального производства воспроизводимых экономических благ в наукоёмких отраслях высокотехнологичного производства на примере ракетно-космической промышленности, как одной из высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности, предопределяющих постепенную смену экономического уклада с переходом к экономике постиндустриального типа, где основополагающим фактором будут являться научные знания и открытие возможностей для их промышленного использования.

Ключевые слова: Экономика космической деятельности, предприятия ракетно-космической промышленности, индустриальная экономика, машиностроение, конкурентоспособность, экономика знаний, высокотехнологичные отрасли производства, рекурсионное инвестирование результатов научно-технической деятельности.

Рассмотрение вопроса экономики космической деятельности напрямую связано с необходимостью раскрытия понятийного смысла, вкладываемого в дефиницию - космическая деятельность в соответствии с законом Российской Федерации от 20.08.1993 № 5663-1 «О космической деятельности» и представляющую любую деятельность, непосредственно связанную с проведением исследовательских работ по изучению и использованию космического пространства путём изготовления и последующего применения космической техники, материалов, технологий и оказания услуг, которые связаны с космической деятельностью, включая использование результатов космической деятельности [1].

Таким образом, можно с полной уверенностью утверждать, что экономика космической деятельности представляет из себя систему отношений, направленную на рациональное и сбалансированное воспроизводство и последующее использование как полученных результатов космической деятельности, так и созданной в процессе получения данных результатов космической техники и технологий в целях решения поставленных задач и достижения целей, определяемых государственной политикой в области космической деятельности [2].

Данные экономические отношения складываются во взаимосвязанную систему, образующую экономическую целостность в виде структуры отношений производства и последующего потребления воспроизведённых экономических благ, как правило в виде определённого материального, либо нематериального актива, представляющего, применительно к космической деятельности, как одной из высокотехнологичных отраслей промышленности, результат научно-технической деятельности в формате научно-технической продукции. Участниками данных отношений являются хозяйствующие субъекты, обеспечивающие выполнение программно-плановых мероприятий государственной политики в области космической деятельности.

Формально в очерченный круг может войти любой хозяйствующий субъект, способный выполнить условия по качеству и уровню создаваемой наукоёмкой продукции и технологиям в области ракетно-космической техники, но на сегодняшний день, периметр данных участников ограничен как по уровню производственных возможностей, предоставляемых её участниками, так и месту, занимаемому ими в цепочке технологического уклада [3], и в основном представлен предприятиями и организациями, осуществляющими свою деятельность в периметре интересов Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос», имеющей возможность оказывать корпоративное воздействие на процессы управления производственно-хозяйственной деятельностью данных хозяйствующих субъектов и осуществлять реализацию государственной политики в установленной сфере деятельности.

Анализ программно-плановых документов показывает, что основной вектор, задаваемый государственной политикой в области космической деятельности, направлен на содействие экономическому развитию государства, включающему укрепление и развитие научно-технологического потенциала, а также решение вопросов в области обеспечения обороны и безопасности, что ставит всю экономику космической деятельности в определённую зависимость от стратегического целеполагания и решения тактических задач на данном временном интервале, задаваемых органом, определяющим государственную политику в области космической деятельности.

Согласно Конституции Российской Федерации, вопросы деятельности в космосе отнесены к прерогативе Российской Федерации, от лица которой выступает глава государства, обладающая всем спектром полномочий по рассмотрению и утверждению основных положений государственной политики в области космической деятельности, включая решение наиболее важных вопросов по данному направлению деятельности.

В свою очередь Правительство Российской Федерации в пределах предоставленных полномочий осуществляет реализацию государственной политики в области кос-

мической деятельности в интересах как научного сообщества, так иных отраслей российской экономики, обеспечивая при этом функционирование и развитие ракетно-космической промышленности и создаваемой ею космической инфраструктуры.

Проводником, обеспечивающим непосредственную реализацию запланированных мероприятий в рамках проводимой государственной политики в области космической деятельности, как уже отмечалось ранее, является Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос», осуществляющая реализацию государственной политики в установленной сфере деятельности.

И здесь необходимо обратить особое внимание на возникающий дуализм закладываемых отношений в экономику хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою финансово-хозяйственную деятельность в области космической деятельности, поскольку, с одной стороны запланированные программно-плановые мероприятия в рамках реализуемой государственной политики не способны должным образом и в необходимых объёмах компенсировать экономические потребности хозяйствующих субъектов, в силу специфики отношений, складывающихся между предприятиями и организациями ракетно-космической промышленности и Государственной корпорацией по космической деятельности «Роскосмос», одновременно осуществляющей в том числе полномочия (функции) главного распорядителя бюджетных средств при осуществлении финансирования научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ и капитальных вложений предприятий и организаций ракетно-космической промышленности и функции некоммерческой организации, осуществляющей социально-управленческие или иные общественно-полезные функции, определённые Федеральным законом от 13.07.2015 № 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос», включая предпринимательскую деятельность поскольку это служит достижению целей [4], ради которых она создавалась.

Учитывая изложенное, можно с полной уверенностью констатировать, что специфика дуализма экономических отношений в области космической деятельности заключается в том, что формально выстраиваемая экономическая система в одном лице включает в себе как функции головного заказчика ракетно-косми-



Рис. 1. Макроэкономические пропорции в российской экономике

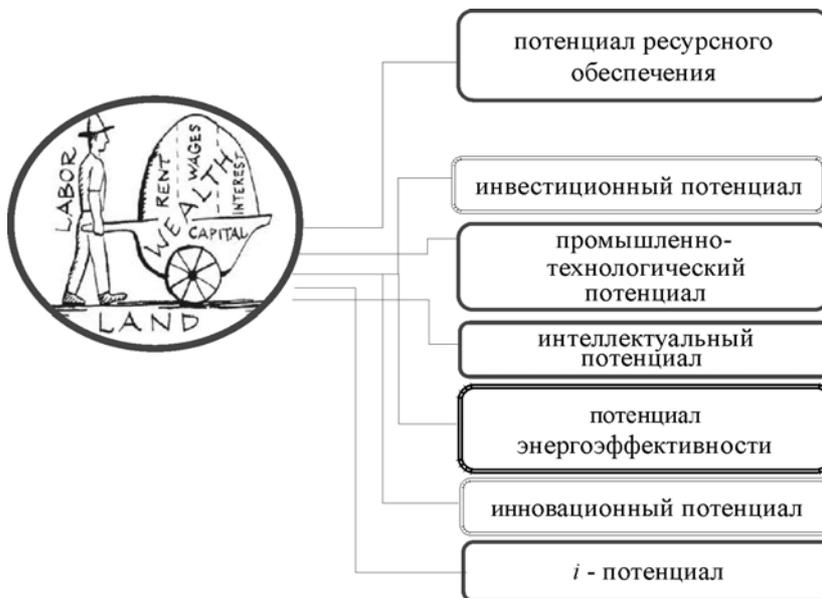


Рис. 2. Система с элементами эклектики трансформированных факторов производства

ческой техники и научно-исследовательских работ в области космоса, так и полномочия полноправного субъекта экономических отношений, способного проводить работы по коммерческим космическим проектам и программам с обеспечением должного уровня рентабельности и прибыльности указанных проектов, призванных поставить ракетно-космическую промышленность на рельсы самоокупаемости [5].

Попытка агрегации двух взаимоисключающих подходов и принципов функционирования экономики космической деятельности, заключённой в формат государственной корпорации, создаёт условия для последующего генезиса кон-

фликта интересов, заключающегося в ответе на ряд вопросов, связанных с определением приоритета решаемых задач, то есть, либо это задачи в области обеспечения национальной обороноспособности и безопасности государства, либо приоритетом будет являться обеспечение формирования коммерческого рынка космических услуг с последующим выходом на самоокупаемость.

В зависимости от определения ключевого приоритета дальнейшей деятельности будет зависеть и концепция дальнейшего развития ракетно-космической промышленности.

Как показывает опыт деятельности ведущих зарубежных компаний, работа-

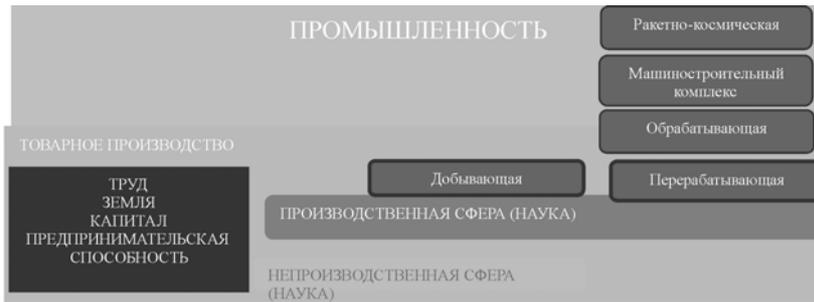


Рис. 3. Экономика индустриального типа



Рис. 4. Экономика постиндустриального типа (экономика знаний)

ющих на международном космическом рынке, победу в конкурентной борьбе одерживают те участники, которые способны показать более высокий уровень технологической готовности и зрелости выпускаемой продукции, обуславливаемой высокой добавочной стоимостью, являющейся, как правило, результатом экспериментальной научно-технической деятельности научно-инженерных школ не только в области космических исследований и передовых разработок, но и в области изучения фундаментальных наук [6].

При этом необходимо не сбрасывать со счетов складывающиеся в российской экономике макроэкономические пропорции (см. рис. 1), по сути задающие конфигурацию всему облику ракетно-космической промышленности.

В контексте рассматриваемой темы исследования объектом изучения будут являться такие макроэкономические пропорции, сложившиеся на сегодняшний день в российской экономике, как внутриотраслевые взаимосвязи в ракетно-космической промышленности, представленные качественными характеристиками рассматриваемого процесса и их влияние на микроэкономические показатели хозяйствующего субъекта (см. рис. 1).

Экономической детерминантой, обуславливающей качественное развитие внутриотраслевых взаимосвязей, пред-

ставленных на микроуровне в виде предприятий и организаций, работающих в установленной Государственной корпорацией по космической деятельности «Роскосмос» сфере деятельности, является обеспечение эффективности и конкурентоспособности путём трансформации высокотехнологичных и наукоёмких производств в инновационную составляющую макроэкономических процессов российской экономики.

Взаимодействие основных факторов индустриального производства способствовало построению взаимоувязанной системы с элементами эклектики трансформированных факторов производства (см. рис.2), что в конечном итоге, преобразовалось в целостную экономическую структуру отношений производства и последующее потребление воспроизводимых экономических благ в наукоёмких и высокотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности, неотъемлемой частью которой является ракетно-космическая промышленность, каждый из которых представляет собой как самостоятельный субъект воздействия, так и сборный пул составляющих и формирующих его факторов.

Учитывая изложенное, концептуальный облик взаимоувязанной системы, формирующей экономику космической деятельности, основанную на индустриальном типе хозяйствования, можно

представить в следующей конфигурации (см. рис.3).

В изложенном контексте производственная сфера является определяющим фактором деятельности перерабатывающих отраслей промышленности. Однако на протяжении второй половины XX века усилилась и стала поступательно развиваться тенденция преобладания непроизводственной сферы промышленности во многих ключевых сегментах экономики, включая высокотехнологичные отрасли производства, а в первой половине XXI века данная тенденция не только усилилась, но и стала доминирующей.

Теперь коммерческий успех того или иного проекта стал зависеть не только и не столько от обладания факторами производства, но и стал, возможно даже в первую очередь, определяться информацией в виде новых знаний в той или иной сфере жизнедеятельности человека, включая потенциальные риски [7], сопровождающие данные процессы.

Увеличение объёма новых знаний и количества поступающей информации, требующей анализа, предопределили переход к новому типу экономического устройства постиндустриальной экономики, где в качестве движущей силы экономики выступают научные знания, обеспечивающие качественно иной уклад экономико-хозяйственных отношений взаимодействующих субъектов.

Знания фундаментального характера, полученные в результате научно-исследовательской работы и доведённые до стадии прикладного использования, дают неоспоримые конкурентные преимущества их обладателям.

Складывающуюся новую объективную реальность экономического уклада постиндустриального типа, обусловленную инновационно-техническим ростом, можно представить следующим образом (см. рис.4).

Постараемся проанализировать объективные экономические реалии в части внутриотраслевых взаимосвязей в ракетно-космической промышленности, представленных качественными характеристиками в целях описания модельной конфигурации происходящих экономических процессов при помощи использования элементов геометрического построения и физических закономерностей.

Представим экономику космической деятельности в виде геометрической фигуры, движущейся по определённой траектории к заранее определённой цели. Абстрагируясь от конфигурации и размеров, предположим, что данная систе-

ма перемещается по заданной траектории прямолинейно и поступательно, при этом, образуемый центр масс данной геометрической фигуры в расчёт не принимается, а рассматривается только кинетическое движение всей системы из точек A, B, C, D, E, i в точки $A_1, B_1, C_1, D_1, E_1, i_1$ (см. рис.5).

По мере перемещения во времени траектория движения точек образует пространственный объём образуемой геометрической фигуры.

С экономической точки зрения вершины основания получившейся фигуры можно представить в виде целей, изложенных в программно-плановых документах стратегического уровня: Федеральная космическая программа России на 2016-2025 годы [8], федеральные целевые программы в области космоса, Стратегия развития Госкорпорации «Роскосмос» [9] и др., достижение которых обусловлено решением задач научно-производственного характера при должном уровне финансирования.

Вершины фигуры A, B, C, D, E, i можно представить в виде следующих целей: A – развитие средств связи, вещания и ретрансляции; B – функциональные космические исследования; C – развитие перспективных технологий; D – исследования в области дистанционного зондирования Земли; E – пилотируемые полёты; i – другие цели.

Таким образом, получившаяся площадь A, B, C, D, E, i представляет совокупный спрос в денежном эквиваленте, формируемый основным регулятором космической деятельности в лице Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» находящейся в центре. В то же время в площади данного периметра находится фактическая себестоимость предоставляемой ракетно-космической промышленности продукцией и услугами: $A_{cost}, B_{cost}, C_{cost}, D_{cost}, E_{cost}, i_{cost}$ (см. рис.6).

Разнонаправленные векторы, исходящие из центра, представляют объём финансирования по тому или иному программно-плановому документу.

Время, в течение которого реализуются мероприятия, проходя расстояние из точек $A > A_1, B > B_1, C > C_1, D > D_1, E > E_1, i > i_1$, является фактически затраченным на достижение поставленных целей, образуя рёбра рассматриваемой фигуры.

В период прохождения временного интервала в процессе поступательного движения моделируемой экономической системы происходит одновременное действие как внутренних, так и внешних фак-

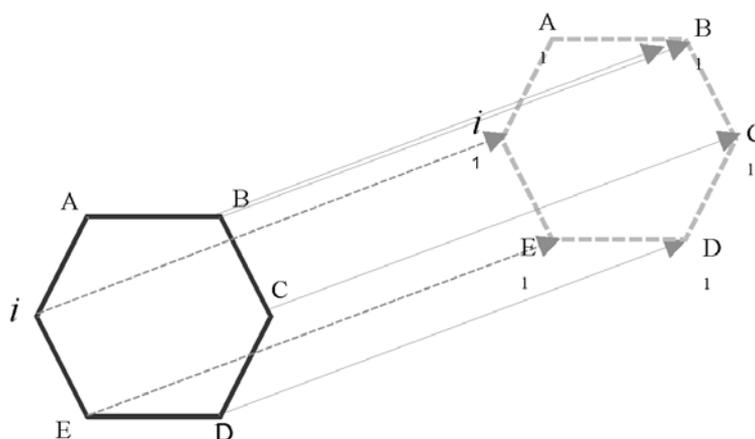


Рис. 5. Представление экономики космической деятельности в виде геометрической фигуры

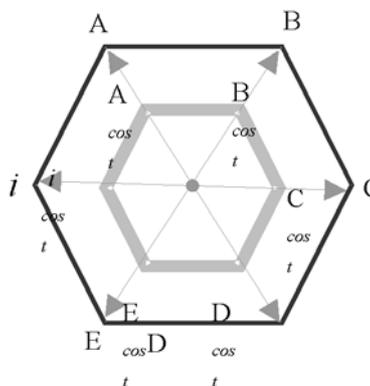


Рис. 6. Совокупный спрос в денежном эквиваленте, формируемый Роскосмосом

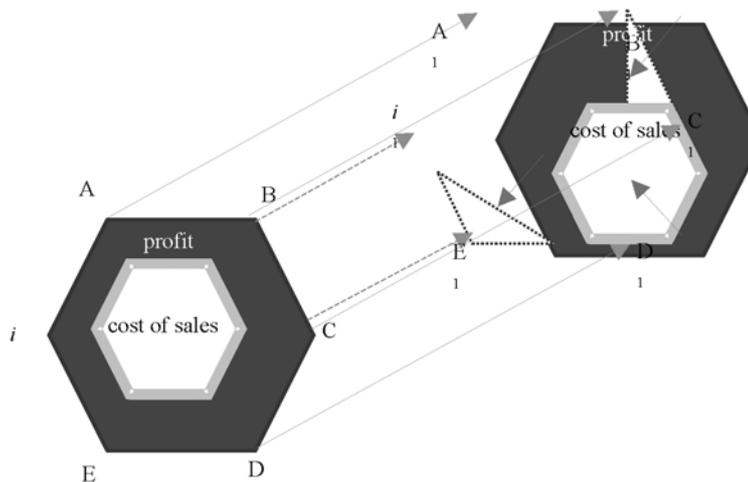


Рис. 7. Изменение площади объёма фактического финансирования запланированных мероприятий в процессе поступательного движения моделируемой экономической системы

торов, меняющих площадь объёма фактического финансирования запланированных мероприятий, как правило, уменьшая прибыль предприятий ракетно-космической промышленности (см. рис.7).

Выпадающие при этом доходы, при неизменности поставленных целей (вершины многоугольника) заставляют испол-

нителей государственных контрактов искать возможности покрытия потенциальных убытков.

Моделирование и визуализация процессов экономики космической деятельности предприятий ракетно-космической промышленности позволяют потенциально определить направления для исследо-

вания негативных факторов, затрудняющих дальнейшее построение эффективных экономико-производственных процессов.

Вывод: анализ предложенных факторов в виде графического изображения микроэкономического воздействия на указанный субъект экономики космической деятельности, закладываемых в программно-целевых документах, показывает зависимость деятельности хозяйствующего субъекта от бюджетного финансирования, а также показывает, что при его снижении возможно уменьшение финансово-экономических показателей деятельности предприятий и обосновывает возможность использования внутренних ресурсов в виде имеющихся у предприятий потенциалов (см. рис. 2), в том числе полученных путем декомпозиции и рекуперации ранее сформированных научно-технических заделов, а также возможностей внутреннего инвестирования средств одних потенциалов в другие в зависимости от возникающих негативных внешних макроэкономических факторов для их нивелирования. При этом микроэкономические факторы будут направлены на расширение объемов систематического воздействия в основном на уменьшение площади себестоимости.

Таким образом для обеспечения равновесия микроэкономической системы хозяйствующего субъекта представляется целесообразным использование следующих пропорций его потенциалов:

1) Пропорция, связывающая производственные, трудовые и финансовые потенциалы с объемом и структурой производства продукции и услуг.

2) Пропорция потенциала реинвестирования собственной прибыли, определяющая норму необходимого отчисления, т.е. ту долю в доходе хозяйствующего субъекта, которая должна пойти на расширение производства для получения определенного его объема или его качественного улучшения.

3) Пропорция распределения, определяющая соотношение в распределении доходов от производственной деятельности между всеми потенциалами, влияющими на факторы производства.

4) Пропорция замены (подмены) потенциалов, определяющая необходимое соотношение между ними, определяющаяся зависимостью от продукции потребительского спроса и предложением по объему, структуре и стоимости производимой продукции и услуг.

5) Пропорция денежной массы, отражающая соотношение между товарной и денежной массами.

Литература

1. Закон РФ от 20.08.1993 N 5663-1 (ред. от 13.07.2015) «О космической деятельности».

2. Цыбулевский С.Е. «Использование фактора формирования нового корпоративного облика ракетно-космической промышленности при вариативности поиска источников внутренних инвестиций предприятий космической отрасли» // Вестник Московского авиационного института, том 22.

3. Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е. «Перспективы развития высокотехнологичных отраслей отечественной промышленности с учетом технологического уклада российской экономики на примере ракетно-космической промышленности» // Научно-прикладной журнал «Микроэкономика», Выпуск № 2, 2017, с.29-32.

4. Федеральный закон от 13.07.2015 N 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос».

5. Цыбулевский С.Е. «Обеспечение устойчивого инновационного развития ракетно-космической промышленности через формирование её нового корпоративного облика» // Вестник ФГУП «ЦНИИ Центр», Выпуск № 3, 2016, с.104-115.

6. Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е. «О применении метода декомпозиции ранее полученных результатов НИОКР и ТР для последующего формирования из них материальных и нематериальных активов, используемых в производственной деятельности предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности» // Периодический научный сборник Современные тенденции развития науки и технологий, Выпуск № 1 часть 5, 2017 г. По материалам XII Международной научно-практической конференции г. Белгород, 31 января 2017 г.

7. Цыбулевский С.Е. «Корпоративные риски в ракетно-космической промышленности» // Аналитический журнал Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция, Выпуск IV-2016 октябрь-декабрь с.164-167.

8. Электронный ресурс: <https://www.roscosmos.ru/22347/>

9. Электронный ресурс: <https://www.roscosmos.ru/media/files/docs/2017/dokladstrategia.pdf>

Modeling and visualization of organizational and economic processes of the enterprises of the space-rocket industry
Kuznetsova E.A., Murakayev I.M., Tsybulevsky S.E.
Federal State Unitary Enterprise Agat Organization

In the present article current state of the question characterizing economy of space activity in the context of the forward development of the space-rocket industry based on effective use of the results of scientific and technical activity received (received) as a result of rekuperatsionny investment of the acquired scientific and technical potential into economic turnover of the hi-tech enterprises of space branch and creation of conditions for transition of the developed economy of space activity to post-industrial way of economic relationship between its participants taking into account new trends in development of the Russian economy is considered.

In work the questions of a research of macroeconomic impacts on microeconomic indicators of activity of the economic entities and their proportions which have developed today in the Russian economy on the example of consideration of the intra-branch interrelations existing in the space-rocket industry are raised.

Major factors of industrial production of the reproduced economic benefits in the knowledge-intensive branches of hi-tech production on the example of the space-rocket industry as one of the high-tech industries of manufacturing industry predetermining gradual change of economic way with transition to economy of post-industrial type where a fundamental factor will be scientific knowledge and opening of opportunities for their industrial use are analysed.

For development of theoretical bases and practical applications of organizational and technological and organizational and economic reliability of productions work on disclosure of theoretical knowledge of economy of the organization of production of the enterprises working in a field of activity of the State corporation on space activity Roskosmos, their systematization and the transfer from the section of theoretical knowledge to a visual range for a further research of relationships of cause and effect of functioning of all designated system regarding taking measures to increase in level of reliability and stability of productions and increases in their efficiency taking into account specifics of the prevailing public financing of all variability of space activity is carried out.

The stated results can promote development of new methods and means of the organization of productions in conditions as existing and potentially possible technical and economic risks.

Keywords: Economy of space activity, the enterprise it is rocket the space industry, industrial economy, mechanical engineering, competitiveness, economy of knowledge, high-tech industries of production, rekuperatsionny investment of results of scientific and technical activity.

References

1. The act of the Russian Federation of 20.08.1993 N 5663-1 (an edition of 13.07.2015) «About space activities».
2. Tsybulevsky of Page E. «Use of a factor of formation of a new corporate appearance of the space-rocket industry in case of variability of search of sources of internal investments of the enterprises of space branch»//Bulletin of the Moscow aviation institute, volume 22.
3. Murakayev I. M., Tsybulevsky of Page E. «Perspectives of development of high-tech industries of the domestic industry taking into account technological way of the Russian economy on the example of the space-rocket industry»// Scientific and application-oriented log «Mikroekonomika», Release No. 2, 2017, page 29-32.
4. The federal law of 13.07.2015 N 215-FZ «About the State corporation on space activities Roskosmos.
5. Tsybulevsky of Page E. «Support of sustainable innovative development of the space-rocket industry through formation of its new corporate appearance»//Bulletin of Federal State Unitary Enterprise Central Research Institute Centre, Release No. 3, 2016, page 104-115.
6. Murakayev I. M., Tsybulevsky of Page E. «About application of the decomposition technique of earlier received results of research and development and TR for the subsequent formation from them the material and intangible assets used in production activity of the enterprises of high-tech industries of the industry»//the Periodic scientific collection the Current trends of development of science and technologies, Release No. 1 part 5, 2017 of On materials XXII of the International scientific and practical conference Belgorod, on January 31, 2017.
7. Tsybulevsky of Page E. «Corporate risks in the space-rocket industry»//Analytical log Information Supply Competition Resources, Release of IV-2016 October-December of page 164-167.
8. Electronic resource: <https://www.roscosmos.ru/22347/>
9. Electronic resource: <https://www.roscosmos.ru/media/files/docs/2017/dokladstrategia.pdf>

Технологии мониторинга государственных закупок в Центральном Федеральном округе

Панкова Людмила Николаевна
доктор философских наук, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы, pankovaln@mail.ru

Государственные закупки - действенный механизм обеспечения устойчивого глобального развития. Большое влияние на эффективное функционирование системы государственных и муниципальных закупок в современной России оказали Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 07.06.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Постановление Правительства РФ. Система мониторинга государственных и муниципальных закупок в ЦФО также совершенствуется. Таким образом, действующий в настоящих условиях механизм финансирования учитывает полученный ранее практический опыт реализации государственных и муниципальных закупок, а также международную практику, в том числе основные положения рекомендаций Комиссии ООН по правилам международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Он должен способствовать повышению качества обеспечения государственных нужд с учетом системного подхода к процессу формирования, заключения и исполнения государственных контрактов. Несомненно, это значительный шаг на пути формирования современной закупочной системы в России. Ключевые слова: Устойчивое развитие, государственные и муниципальные закупки, контрактная система, устойчивая система, общественные закупки, ЦФО РФ, мониторинг.

Одним из действенных механизмов реализации стратегии устойчивого развития для государств являются государственные закупки. Выступая крупнейшим покупателем на рынке, государство может путем государственных закупок влиять на производителей и потребителей, способствовать устойчивому производству и потреблению. Ряд стран, находящихся на разных уровнях экономического и социального развития, применяют на практике закупки, стимулируя производство экологически чистой продукции, поддерживая малый бизнес, решая вопросы социальных лифтов, создавая новые рабочие места и стимулируя честную торговлю. Таким образом, государственные закупки реально способствуют устойчивому развитию.

В зарубежной литературе для обозначения закупок такого рода используют термин *sustainable public procurement*. По аналогии переводов на русский язык таких терминов, как *sustainable development* – устойчивое развитие, *sustainable business* – устойчивый бизнес, иногда *sustainable public procurement* переводят как устойчивые государственные закупки.

Система размещения государственного заказа выступает в качестве инструмента по оптимизации расходов средств бюджета государства, а также в роли фактора формирования конкурентной среды, так необходимой для развития рыночной экономики, а также является основополагающей для поддержки и стимулирования деятельности бизнес структур.

Формирование системы государственных и муниципальных закупок исходит из необходимости реализации государством своих функций с целью удовлетворения общественных потребностей, в том числе для обеспечения стабильного функционирования и развития отраслей экономики, малого и среднего предпринимательства. Значимым является условие насыщения рынка товарами и услугами первой необходимости для населения, обеспечения удовлетворения других необходимых для жизни потребностей, и в конечном итоге – достижение стабильного роста экономики.

Выполнение экономических функций государством, функционирование экономики, социальная поддержка населения и другие функции могут быть осуществлены рационально при всемерной экономии государственных ресурсов. Для этого на всех уровнях бюджетной системы должна проводиться эффективная бюджетная политика по расходованию государственных и муниципальных средств. Несомненно, что именно бюджетные расходы являются финансовой основой формирования системы государственных заказов.

В связи с этим значение формируемой системы государственных закупок в современной практике бюджетного финансирования постоянно увеличивается.

Возникла актуальная проблема, заключающаяся в необходимости обеспечения оптимального сочетания интересов участников рынка государственного (муниципального) заказа – государственных (муниципальных) заказчиков, поставщиков, а также населения как потребителя государственных услуг.

Именно поэтому необходимо продолжать исследование проблемы функционирования системы государственных закупок в Российской Федерации с целью выявления основных трендов, разработки путей совершенствования показателей оценки эффективности размещения государственных заказов.

По своему экономическому содержанию государственные закупки, призванные удовлетворять государственные и муниципальные нужды, отражают потребности хозяйствующих субъектов в лице государственных заказчиков во всех необходимых для исполнения государственных функций товарах, работах и услугах для реализации их полномочий.

Под нуждами федеральных бюджетных учреждений и учреждений субъектов РФ понимаются их потребности в товарах, работах и услугах для осуществления деятельности.

Муниципальные нужды – это потребности муниципальных образований в средствах для решения вопросов самоуправления на местах и осуществления отдельных полномочий, переданных им государственными распорядителями бюджетных средств на основе законов РФ или законодательных актов субъектов РФ.

Государственными (муниципальными) заказчиками выступают, соответственно, государственные органы, органы управления государственных внебюджетных фондов, органы местного самоуправления, казенные, бюджетные учреждения и другие получатели бюджетных средств в ходе осуществления ими закупочных процедур.

Система государственных закупок в Российской Федерации продолжает совершенствоваться. Принимаются новые законодательные акты, более подробно прописываются аспекты, регламентирующие деятельность участников закупочных процедур. Расширяются способы определения поставщика, которые по видам закупочных процедур включают электронный аукцион, открытый конкурс и его модификации, закрытые способы, запрос котировок, запрос предложений – все они относятся к конкурентным способам. К неконкурентным способам закупок относятся такие, как закупка у единственного поставщика, и другие способы. Заказчик сам выбирает один из способов проведения закупки в зависимости от многих факторов таких, например, как: предмет закупки, объем поставок, цена, качественные и технические характеристики и другие условия, закрепленные государственными нормативно-правовыми актами. Всё это способствует формированию более эффективной и развитой системы государственного заказа.

Наиболее часто используемыми способами определения поставщика, заказчика, исполнителя являются электронный аукцион, закупка у единственного поставщика и открытый конкурс.

Преимущества электронного аукциона заключаются в максимальной экономии при закупке для заказчика; в прозрачности и независимости поставщика от заказчика и определении победителя. К недостаткам можно отнести отсутствие гарантированного положительного ре-

зультата закупки и риск заключения договора с недобросовестным поставщиком. Существует «реестр недобросовестных поставщиков», но он не выполняет свою функцию в полном объеме, так как недобросовестный поставщик, даже попавший в реестр, может просто использовать иное юридическое лицо для закупочных процедур, не попадавшее в реестр, а значит, относящееся к добросовестным поставщикам.

Из проведенного анализа следует, что большинство крупных заказов осуществляется посредством проведения электронного аукциона, а не конкурса, как это планировалось ранее в ходе разработки закупочных процедур.

Можно предположить, что проведение аукциона в электронной форме делает процедуру государственных закупок максимально независимой и прозрачной от предпочтений заказчика.

Нынешнее состояние законодательной базы государственных закупок в России определяется Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 07.06.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.06.2017).

Рынок государственных закупок, включая федеральные, региональные и муниципальные органы власти, их территориальные органы и подведомственные казенные учреждения, бюджетные учреждения, оценивается примерно в 6,6 триллионов рублей в год по данным Минэкономразвития.

С применением антидемпинговых мер было заключено соответственно 16,4% и 3,9% от общего количества и объема всех контрактов, заключенных за 2016 г. Совершенствуется система государственных и муниципальных закупок в Центральном Федеральном округе Российской Федерации.

На сайте ЦФО все заказчики, которые фактически осуществляют закупки, размещают планы-графики закупок в структурированном виде, вносят изменения. Основными причинами внесения изменений являются:

- необходимость уточнения плана-графика в случае несостоявшихся процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя);
- распределение экономии, полученной по результатам состоявшихся процедур закупок.

В рамках совершенствования законодательства Российской Федерации о кон-

трактной системе в сфере закупок в настоящее время прорабатываются следующие вопросы.

1. Введение каталога товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, которое обеспечит:

- повышение прозрачности закупок и снижение коррупционных рисков за счет введения единообразных наименований товаров, работ, услуг, использование которых заказчиками будет обязательно при планировании и осуществлении закупок;
- повышение конкуренции при осуществлении закупок за счет улучшения условий для поиска участниками рынка интересующих их закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- снижение издержек заказчиков за счет стандартизации подходов к описанию объектов закупок;
- снижение рисков совершения заказчиками непреднамеренных ошибок при планировании и осуществлении закупок в посредством включения в каталог информации о действующих нормативно-правовых актах, определяющих порядок осуществления закупок конкретных товаров, работ, услуг;
- повышение эффективности контроля за закупками, в том числе общественного, за счет расширения возможностей по поиску и анализу информации о закупках.

При осуществлении ведомственного контроля проверяются: соблюдение ограничений и запретов, установленных законодательством о контрактной системе в сфере закупок; соблюдение требований о нормировании в сфере закупок; правильность определения и обоснования НМЦК и др. В ходе проведения плановых и внеплановых проверок в рамках последующего контроля в сфере закупок могут возникать спорные ситуации. Причина тому – отсутствие единого подхода к методам осуществления проверок.

Конкурс и аукцион являются торговыми процедурами, но и они могут быть неконкурентными. Основные проблемы при проведении аукциона – заказчик выставляет излишние требования, не допускающие потенциального поставщика к участию в процедуре. Например, акцентирует внимание на наличии у поставщика многолетнего опыта, соответствующих сертификатов, невыполнимых сроков поставки и т.д.

При проведении конкурса заказчик имеет возможности повлиять на результат торгов. Главный минус конкурса –

его исход в большей степени зависит от критериев отбора, определяемых заказчиком. Положением о закупках критерии могут быть сформулированы под аффилированного участника или быть субъективными. Положительное влияние на систему контроля призвана оказать интеграция автоматизированных систем закупок в регионах.

В частности, интеграция позволит:

- сократить сроки согласования заявок на закупки;
- осуществить в едином информационном пространстве всесторонний контроль, мониторинг и аудит процесса закупок — от бюджетного планирования до исполнения государственных контрактов;
- сократить процедуры запроса котировок, сместить приоритет в сторону закупок в форме открытых конкурсов и электронных аукционов;
- увеличить доли совместных закупок в общем количестве проводимых заказчиками процедур;
- сформировать библиотеку типовых контрактов;
- совершенствовать контроль ГРБС — внутренний контроль.

Говоря о системе информационного обеспечения, нельзя не отметить роль обзорных писем по результатам проверок, которые направляются в адрес ГРБС, органов местного самоуправления в целях профилактики нарушений бюджетного законодательства и законодательства в сфере закупок.

Большое значение имеют проводимые с местными администрациями семинары в ЦФО, аудиоконференции по актуальным вопросам соблюдения законодательства при исполнении полномочий, новациям в сфере финансового контроля, обмену опытом контрольной деятельности и т.д.

Результативность и эффективность механизма зависят во многом от того, насколько контроль совершенен как система, что подразумевает синхронизацию усилий каждого звена — от деятельности контрактных управляющих заказчиков до конечного исполнителя контракта.

Таким образом, действующий в настоящих условиях механизм финансирования учитывает полученный ранее практический опыт реализации государственных и муниципальных закупок, а также международную практику, в том числе основные положения рекомендаций Комиссии ООН по правилам международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Он должен способствовать повышению качества обеспечения государственных нужд с уче-

том системного подхода к процессу формирования, заключения и исполнения государственных контрактов. Несомненно, это значительный шаг на пути формирования современной закупочной системы в России.

Применение контрактной системы призвано обеспечить прозрачность всего цикла закупок — от планирования до приемки исполненных контрактов, способствовать предотвращению коррупции и других злоупотреблений в сфере государственных и муниципальных закупок.

Литература

1. Забоев С.А. Государственные закупки зарубежных стран // Наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2017. С. 319-323.
2. Карташова С.А. Государственные заказы и закупки как организационный механизм управления целевыми программами // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2017. № 1-2. С. 226-228.
3. Кидлова Н.В. Государственные закупки как инструмент обеспечения эффективности бюджета субъекта Российской Федерации // Вестник научных конференций. 2017. № 2-3 (18). С. 41-43.
4. Мельников В.В. Преференциальная политика и стимулирование конкуренции на рынке государственных закупок // Научные исследования и разработки. Экономика. 2017. Т. 5. № 1. С. 39-43.
5. Павлов И.И. Государственные закупки как вид бюджетных расходов // Публичные финансы в XXI. 2017. С. 135-136.
6. Погорелова Л.И., Бабкина Н.А. Сравнительный анализ особенностей функционирования государственных закупок в России и КНР. // Россия и Китай: вектор развития материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 201-203.
7. Полоскова М.И. Государственные закупки как инструмент регулирования экономики // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2017. № 35. С. 247-252.
8. Рубцов В.Н. Мониторинг государственных закупок как механизм противодействия коррупции // Евразийская адвокатура. 2017. № 1 (26). С. 143-145.
9. Шадрин Е.В., Ромодина И.В. Государственные закупки для устойчивого развития: международный опыт // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. № 1. С. 149-172.

10. Шайдуллина В.К. Правовое регулирование государственных закупок в свете вступления России во Всемирную Торговую Организацию //

11. Евразийский юридический журнал. 2017. № 1 (104). С. 52-54.

Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. <http://economy.gov.ru/>.

12. Сайт Центрального федерального округа Российской Федерации. <http://cfo.gov.ru/>.

The Monitoring Technologies of the State Procurement in the RF Central Federal District

Pankova L.N.

Moscow Metropolitan Governance University

Public procurement is an effective mechanism for ensuring sustainable global development. The Federal Law No. 44-FZ of 05.04.2013 (as amended on 07.06.2017) «On the contract system in the sphere of procurement of goods, works and services for the provision of state and municipal needs» And the Decree of the Government of the Russian Federation. The system of monitoring state and municipal purchases in the Central Federal District is also being improved. Thus, the current funding mechanism takes into account the previous practical experience of implementing state and municipal procurement, as well as international practice, including the main provisions of the recommendations of the UN Commission on International Trade Rules (UNCITRAL). It should contribute to improving the quality of public needs, taking into account the systematic approach to the process of formation, conclusion and execution of state contracts. Undoubtedly, this is a significant step towards the formation of a modern procurement system in Russia. Key words: sustainable development, state and municipal procurement, contract system, sustainable system, public procurement, RF Central Federal district, monitoring.

References

1. Zabojev S.A. State procurement of foreign countries // Science and education at the present stage of development: experience, problems and ways to solve them. Materials of the International (correspondence) scientific-practical conference. 2017. pp. 319-323.
2. Kartashova S.A. State orders and purchases as an organizational mechanism for managing target programs // New Science: Problems and Prospects. 2017. № 1-2. Pp. 226-228.
3. Kidlova N.V. State purchases as a tool to ensure the effectiveness of the budget of the subject of the Russian Federation // Bulletin of scientific conferences. 2017. No 2-3 (18). Pp. 41-43.

4. Melnikov V.V. Preferential Policy and Stimulation of Competition in the Public Procurement Market // Scientific Research and Development. Economy. 2017. Т. 5. № 1. P. 39-43.
5. Pavlov I.I. Public procurement as a type of budgetary expenditure // Public Finance in XXI. 2017. P. 135-136.
6. Pogorelova LI, Babkina N.A. Comparative analysis of the features of public procurement in Russia and China. // Russia and China: vector of development materials of the international scientific and practical conference. 2017. pp. 201-203.
7. Poloskova M.I. Public procurement as an instrument for regulating the economy / / Economics and management in the XXI century: development trends. 2017. No. 35. P. 247-252.
8. Rubtsov V.N. Monitoring of public procurement as a mechanism for counteracting corruption // Eurasian Advocacy. 2017. No. 1 (26). Pp. 143-145.
9. Shadrina EV, Romodina I.V. Public procurement for sustainable development: international experience // Issues of state and municipal management. 2017. No. 1. P. 149-172.
10. Shaydullina V.K. Legal regulation of public procurement in the light of Russia's accession to the World Trade Organization // Eurasian Law Journal. 2017. No. 1 (104). Pp. 52-54.
11. The site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. [Http://economy.gov.ru/](http://economy.gov.ru/).
12. The site of the Central Federal District of the Russian Federation. [Http://cfo.gov.ru/](http://cfo.gov.ru/).

Организация закупок в Московской области

Трофимовская Алла Викторовна
кандидат экономических наук, доцент кафедры Финансов и налогообложения, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Пронин Дмитрий Сергеевич
аспирант кафедры Управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы

Маркина Наталья Викторовна
студент, Московский государственный областной университет

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон №44) был принят с целью повышения эффективности расходования бюджетных средств. Одним из инструментов достижения цели эффективного расходования бюджетных средств является централизация закупок. Централизация всего закупочного цикла начинается с создания уполномоченного органа, уполномоченного учреждения. В статье рассматривается вопрос организации государственных и муниципальных закупок в Московской области. Отражается роль централизованных закупок на уровне субъекта Российской Федерации и роль автоматизированного процесса управления, направленного на усиление взаимосвязи бюджетного процесса и процедур планирования закупок и организация процесса определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков).
Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, уполномоченный орган, централизация закупок.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон №44) был принят с целью повышения эффективности расходования бюджетных средств. Одним из инструментов достижения цели эффективного расходования бюджетных средств является централизация закупок. Централизация всего закупочного цикла начинается с создания уполномоченного органа, уполномоченного учреждения.

До образования Комитета по конкурентной политике Московской области (далее – Комитет) в Московской области осуществлялась практически полная децентрализация закупок, поскольку каждое министерство и ведомство самостоятельно выработало правила закупочной деятельности. На муниципальном уровне ситуация повторялась: каждый район, городской округ или поселение практиковали разные, иногда противоречивые подходы к формированию закупок.

Комитет был создан для централизации торгов региона и многоуровневого контроля качества подготовки и исполнения государственных и муниципальных контрактов в виде отдельного ведомства. С момента начала работы Комитета, Московская область взяла курс на наведение порядка в сфере закупок. С 2014 года, закупки в Московской области стали более прозрачными и доступными для широкого круга участников.

Московская область выбрала направление, в котором централизуются только полномочия по определению поставщика, подрядчика, исполнителя. Планирование, подписание контракта, приемку товара, работы, услуги осуществляет каждый Заказчик самостоятельно.

В первую очередь необходимо было навести порядок в сфере размещения закупок. Важно было научить заказчиков эффективно расходовать бюджетные средства.

Чтобы добиться перехода закупок на качественно новый уровень, Комитетом были предприняты важные шаги в этом направлении: мониторинг закупок, их централизация; использование заказчиками примерных форм документаций и контрактов, разработанных и утвержденных Комитетом; единый порядок формирования начальной (максимальной) цены, а также проверка обоснованности ее расчета специально созданными рабочими группами и межведомственными комиссиями. И, конечно, создание Единой автоматизированной информационной системы Московской области (далее – ЕАСУЗ). В ЕАСУЗ зарегистрировали всех заказчиков, как государственных, так и муниципальных. ЕАСУЗ стал основным механизмом, в котором собирается вся информация о закупках: от планирования до исполнения. Каждый работник, который занимается закупками в Московской области, ежедневно пользуется этой системой.

В рамках единого подхода к формированию закупок стала развиваться конкуренция: среднее количество участников выросло с двух до четырех. Потенциальные участники стали активнее. Ведь наличие конкурентов стимулирует предложение более качественного товара или услуги по более низкой цене. Таким образом экономятся бюджетные средства. И чем выше конкуренция, тем существеннее экономия, следовательно, наличие дополнительных возможностей для решения важнейших социальных вопросов заказчиков.

В Московской области система закупок для обеспечения нужд Заказчиков подразделяется на два уровня:

- к первому уровню относятся закупки, осуществляемые государственными заказчиками и бюджетными учреждениями Московской области конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), начальная (максимальная) цена по которым равна, либо превышает 10 млн. рублей; торги в интересах двух или более Заказчиков на поставку одних и тех же товаров, работ, услуг, совокупная начальная (максимальная) цена контрактов по которым равна либо превышает 5 млн. рублей. Закупки для муниципальных нужд в соответствии со статьей 26 Федерального Закона № 44-ФЗ, осуществляемые конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), цена по которым равна, либо превышает 10 млн. рублей;

• к закупкам второго уровня относятся закупки, которые государственные и муниципальные заказчики осуществляют самостоятельно.

Комитетом постоянно ведется работа по усовершенствованию системы закупок. С 2015 года начал работу Единый портал торгов Московской области (далее – Единый портал). Потенциальный участник легко сможет найти интересующую его информацию по любым торгам, проводимым в Московской области. На Едином портале можно найти информацию не только по Закону №44 и Федеральному закону от 18.07.2011 № 223-ФЗ (далее – Закон № 223-ФЗ), но и еще по таким видам торгов как: земельно-имущественные, инвестиционные, государственно-частного партнерства, концессиям, развитию застроенных территорий и т.д.

Еще одним из важных направлений является контроль над закупками, которые осуществляются у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в рамках пункта 4 и пункта 5 статьи 93 Закона №44-ФЗ. Для более эффективного расходования средств, Комитет предложил Заказчикам механизм для прямого доступа к закупкам малого объема всех заинтересованных предпринимателей. Введена в действие в пилотном режиме подсистема ЕАСУЗ – электронный магазин. В электронном магазине Заказчики смогут найти для себя наилучшие условия для поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг, а предприниматели – широкий рынок сбыта. Закупки всего региона будут открыты и доступны.

Подводя итоги, отметим, что в Московской области действует централизованная система, в рамках которой уполномоченный орган сочетает выполнение

функций по определению поставщиков и регулирование контрактной системы. Основой взаимодействия всех субъектов закупочного процесса и перспективой ее развития является наличие ЕАСУЗ, системы, объединяющей всех участников контрактной системы области. Основные цели, достигаемые посредством существующей схемы централизации, могут быть сформулированы следующим образом:

- создание единого закупочного пространства на территории области;
- повышение прозрачности и открытости закупок;
- полный учет областных закупок и бюджетный контроль;
- возможность управления закупочной деятельностью всех заказчиков.

Важно подчеркнуть, что сочетание функций по определению поставщиков и регулированию контрактной системы одним уполномоченным органом позволяет более полно реализовывать базовые принципы контрактной системы, а также тщательнее реализовывать мероприятия по развитию контрактной системы в Московской области.

Литература

1. «Подмосковные торги: единая точка входа». Интернет-интервью с председателем Комитета по конкурентной политике Московской области М.А. Фоминым // Информационно-правовой портал «ГАРАНТ.РУ».
2. Интервью М.А. Фомина // Газета «Подмосковье сегодня». 2016. 11 апреля [Электронный ресурс]. URL: <http://zakazmo.mosreg.ru/multimedia/novosti/glavnie/11-04-2016-11-42-27-intervyu-m-a-fomina-gazete-podmoskove-segodnya-ot/> (дата обращения 22.11.16).

The procurement organization in the Moscow region Trofimovskaya A.V., Pronin D.S., Markina N.V.

Moscow State University of economy, statistics and informatics, Moscow City University of Management Government of Moscow, Moscow state regional university

Federal Law No. 44-FZ of 05.04.2013 «On the Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Works and Services for Ensuring State and Municipal Needs» (hereinafter referred to as Law No. 44) was adopted with a view to improving the efficiency of spending budget funds. One of the tools to achieve the goal of effective spending of budget funds is the centralization of procurement. Centralization of the entire procurement cycle begins with the creation of an authorized body, an authorized institution. The article considers the issue of organization of state and municipal purchases in the Moscow region. The role of centralized procurement at the level of the subject of the Russian Federation and the role of an automated management process aimed at strengthening the relationship between the budget process and procurement planning procedures and the organization of the process of identifying suppliers (executors, contractors) are reflected.

Keywords: state and municipal procurement, the authority, the centralization of procurement.

1. «Near Moscow auction: a single entry point.» Internet interview with the Chairman of the Committee on Competition Policy of the Moscow region Fomin // Information and Legal Portal «GARANT.RU».
2. Interview with M.A. Fomina // Newspaper «Moscow Region Today». 2016. 11 April [Electronic resource]. URL: <http://zakazmo.mosreg.ru/multimedia/novosti/glavnie/11-04-2016-11-42-27-intervyu-m-a-fomina-gazete-podmoskove-segodnya-ot/> (circulation date 22.11.16).

Формирование системы показателей, характеризующих экономическую, социальную и бюджетную эффективность реализации туристского потенциала региона

Федорчукова Светлана Георгиевна
к.э.н., доц. кафедры гостиничного дела, Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича,
fedorchukova.svet@yandex.ru

Федорчукова Дария Вадимовна
студент, Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
fedorchukova.svet@yandex.ru

Очень важно для выявления резервов развития туристской отрасли построить такую систему показателей, которая бы позволила оценить туристский потенциал регионов, выявить проблемы, тормозящие его рост, снижающие инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность территорий, профилирующихся на туристской сфере. Особенно эта оценка необходима для территорий, у которых больший удельный вес в валовом региональном продукте занимает туристская отрасль, и уровень их социально-экономического развития напрямую зависит от состояния данной сферы услуг. В проведенном в статье исследовании определены и сгруппированы основные факторы, влияющие на реализацию туристского потенциала региона, а именно на его экономическую, социальную и бюджетную эффективность. Также для каждой группы факторов, влияющих на состояние и перспективы развития туристского потенциала территории, построена трехуровневая система показателей, включающая относительные, нормированные и интегральные критерии.
Ключевые слова: Система показателей, экономическая, социальная, бюджетная эффективность, нормирование показателей, интегральная оценка.

Современные реалии российской экономики таковы, что особое влияние на её структуру оказывают отрасли, относящиеся к сфере услуг. Причем это влияние присутствует как на уровне национальной экономики, так и региональной. Важное место в сфере услуг занимает туристская отрасль, как отрасль, быстро развивающаяся под влиянием различных факторов.

В 2015 году значительно изменилась структура выездного и внутреннего туризма: выездной туризм уменьшился более чем на 20% при росте внутреннего туризма почти на 18%. Такая тенденция повлияла на изменение отношения федеральных, региональных и местных органов управления к данной сфере услуг. Туризм становится достаточно перспективной сферой деятельности, которая оказывает существенное влияние на экономический и социальный потенциал территории, кроме того данная отрасль начинает занимать в ряде регионов (Крым, СКФО и т.д.) приоритетное положение в формировании доходной части их бюджетов.

Во многом туристский потенциал региона создает его имидж как внутри страны, так и за её пределами, отвечает за инвестиционную привлекательность и обеспечивает конкурентоспособность территории.

Более подробно рассмотрим влияние различных факторов на туристский потенциал региона и сформируем систему показателей для его оценки.

Туристский потенциал территории зависит от многих факторов, особенно значимыми являются такие как экономические, социальные и бюджетные, которые необходимо развернуто проанализировать и определить их влияние на развитие туристской отрасли на региональном уровне.

К экономической группе факторов относятся [3, с. 27-28]:

1. Количество организованных туристов на единицу ёмкости официальных средств размещения ($K_{от}$ – количество официальных средств размещения) k_t , чел./мест. Данный критерий показывает количество туристов $Ч_{от}$, получивших соответствующий набор услуг при посредничестве туристской фирмы, приходящееся на одно гостиничное место:

$$k_t = \frac{Ч_{от}}{K_{от}}, \quad (1)$$

где $K_{от}$ – количество официальных средств размещения.

2. Среднегодовая численность туристов ($Ч_t$) на единицу официальных средств размещения, тыс. чел.:

$$k_t = \frac{Ч_t}{K_{от}} \quad (2)$$

С помощью этого показателя оценивается возможность размещения туристов во всех имеющихся на территории гостиничных местах.

3. Коэффициент загрузки туристских мощностей ($k_{зм}$, %) позволяет оценить уровень загрузки туристских производственных мощностей (K_3) на определенную дату или период:

$$k_{зм} = \frac{K_3}{K_{от}} \times 100, \quad (3)$$

чем выше этот коэффициент, тем эффективнее работает туристская отрасль.

4. Доля неорганизованных туристов $Ч_{нт}$ в совокупной численности отдохнувших $Ч_t$, %.

$$k_{нт} = \frac{Ч_{нт}}{Ч_t} \times 100 \quad (4)$$

Данный критерий раскрывает структуру туристов по их привлечению к использованию посредничества туристской фирмы.

5. Рентабельность туристской отрасли $P_{то}$ (%) определяется как отношение полученной от туризма прибыли к издержкам на его обеспечение:

$$P_{то} = \frac{П}{З} \times 100 \quad (5)$$

В целом можно отметить, что экономические критерии нацелены на оценку функционального обслуживания туристов и местных жителей определенной территории

и зависят от развитости её инфраструктуры. Для улучшения этих показателей необходимо увеличивать ёмкость официальных средств размещения, долю загруженных производственных мощностей, долю организованных туристов, длительность пребывания туристов. Также особое внимание требуется уделять созданию и обновлению основных активов отрасли, повышению их рентабельности.

Туристский потенциал территории кроме обеспечения реализации его экономической эффективности должен способствовать достижению целей, имеющих также и социальное значение, а именно оздоровление трудовых ресурсов, создание новых рабочих мест, достойное обеспечение социальной защитой.

Более подробно рассмотрим социальные показатели:

1. Доля занятых в туристской сфере ($Ч_3$) в общей численности работающих ($Ч_p$), %:

$$k_3 = Ч_3 / Ч_p \times 100 \quad (6)$$

Данный критерий показывает влияние туристской отрасли на общую занятость населения и характеризует социальную составляющую туристской сферы в обеспеченности рабочими местами.

2. Уровень заработной платы по туристской отрасли ($k_{3п}$):

$$k_{3п} = ЗП_{тo} / ЗПЧ \times 100, \quad (7)$$

где $ЗП_{тo}$ – средняя заработная плата в туристской сфере (тыс. руб);

$ЗП$ – средняя заработная плата по региону (тыс. руб).

3. Количество организованных туристов ($Ч_{от}$) на 1000 чел. постоянного населения ($Ч_{пн}$):

$$K_{от} = Ч_{от} / Ч_{пн} \times 1000 \quad (8)$$

4. Количество неорганизованных туристов ($Ч_{от}$) на 1000 чел. постоянного населения:

$$K_{нт} = Ч_{нт} / Ч_{пн} \times 1000 \quad (9)$$

Два последних показателя определяются путем сопоставления абсолютных показателей численности организованных и неорганизованных туристов с численностью постоянного населения и рассчитываются по их отношению к 1000 человек постоянного населения, т.е. в промилле (‰).

Среди показателей эффективности реализации потенциала туристской отрасли особое место занимают критерии бюджетной эффективности [3, с. 27-28]:

1. Доля туристской отрасли в ВРП, %:

$$k_{тo} = V_{тo} / ВРП \times 100, \quad (10)$$

где $V_{тo}$ – объём туристских услуг, оказанных населению, тыс. руб.

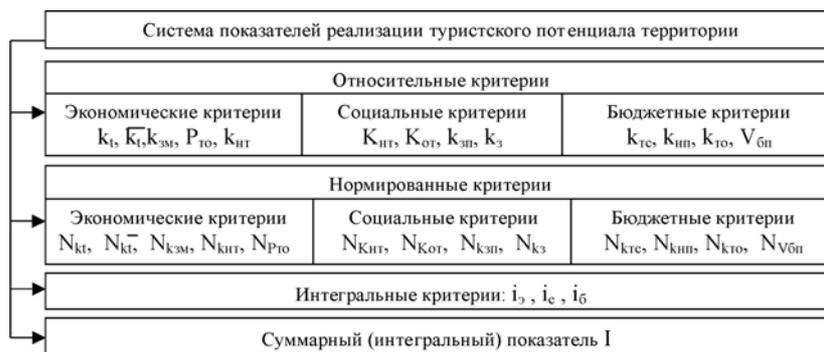


Рис. 1. Система показателей реализации туристского потенциала территории

Данный критерий показывает, какое место туристская отрасль занимает в структуре экономики региона.

2. Доля налоговых поступлений от туристской отрасли ($k_{нт}$) в бюджете Российской Федерации (региональном бюджете), %:

$$k_{нт} = НП_{тo} / УНП \times 100, \quad (11)$$

где $НП_{тo}$ – налоговые поступления от туристской отрасли в соответствующий бюджет, тыс. руб.;

УНП – сумма всех налоговых поступлений в соответствующий бюджет, тыс. руб.

Доля налоговых поступлений от туристской отрасли отражает, какое место туристская отрасль занимает в структуре налоговых поступлений в соответствующий бюджет.

3. Объём бюджетных поступлений ($V_{бп}$) от туристской отрасли в федеральный (региональный, местный) бюджет, тыс. руб. указывает распределение объёма бюджетных поступлений от туристской отрасли по уровням бюджетной системы.

4. Уровень теневого сектора в туризме необходим для оценки теневого сектора в туристской индустрии, %:

$$k_{тс} = V_{тс} / V_{тo} \times 100, \quad (12)$$

где $V_{тс}$ – объём туристских услуг, оказанных населению в теневом секторе, тыс. руб.

Критерии бюджетной эффективности реализации потенциала туристской отрасли характеризуют налоговые поступления от данной отрасли на разные уровни бюджетной системы Российской Федерации, дают оценку бюджетного потенциала, структуры экономики региона в отношении туристской отрасли и возможностей дополнительных бюджетных поступлений в случае легализации деятельности незарегистрированных средств размещения и прочих участников туристского бизнеса.

Для приведения относительных критериев к единым единицам измерения не-

обходимо провести нормирование каждого показателя экономической, социальной и бюджетной эффективности по формулам (13) и (14) [3, с. 398]:

$$N_+ = (n_i - n_{\min}) / (n_{\max} - n_{\min}) \quad (13)$$

$$N_- = (n_{\max} - n_i) / (n_{\max} - n_{\min}) \quad (14)$$

По формуле (13) нормируем показатели, отражающие положительное влияние, а по формуле (14) – негативное влияние, где n_i – фактическое значение показателя; n_{\min} – минимальное значение показателя; n_{\max} – максимальное значение показателя.

Итогом оценки эффективности реализации потенциала туристской отрасли является расчет суммарного (интегрального) показателя в результате сложения интегральных показателей экономической, социальной и бюджетной эффективности [3, с. 398]:

$$I = i_3 + i_c + i_b \quad (15)$$

Интегральные показатели экономической, социальной и бюджетной эффективности определяются по формулам (16), (17) и (18) соответственно.

$$i_3 = a_{13} N_{kt} + a_{23} N_{kt-} + a_{33} N_{кзм} + a_{43} N_{кнт} + a_{53} N_{пто} \quad (16)$$

$$i_c = a_{1c} N_{Kнт} + a_{2c} N_{Kот} + a_{3c} N_{к3п} + a_{4c} N_{к3} \quad (17)$$

$$i_b = a_{1b} N_{ктс} + a_{2b} N_{ккп} + a_{3b} N_{кто} + a_{4b} N_{вбп} \quad (18)$$

где $a_{1,2,3,4,5a}$ – весовые коэффициенты экономической эффективности;

$a_{1,2,3,4,c}$ – весовые коэффициенты социальной эффективности;

$a_{1,2,3,4,b}$ – весовые коэффициенты бюджетной эффективности.

Целостная система показателей, характеризующих экономическую, социальную и бюджетную эффективность реализации потенциала туристской отрасли в регионе приведена на рис. 1.

Приведенная система показателей комплексно раскрывает и определяет влияние экономических, социальных и бюджетных факторов на развитие турист-

тского потенциала региона, даёт возможность получения его интегральной оценки и может быть использована в практической деятельности региональных органов государственной власти и местной администрации муниципальных образований при проведении анализа развития туристской отрасли.

Литература

1. Охріменко А.Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі// Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2011. № 1. С.394- 403.

2. Полынёв А.О. Конкурентные возможности регионов: Методология исследования и пути повышения// Вестник Томского государственного университета 2010. Серия «Экономика». №4 (20). С. 105-112.

3. Унанян А.Ю. Развитие сферы туристско-рекреационных услуг в регионе на основе стратегического управления: автореф. дис. на соиск. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 экономика и управление народным хозяйством. М., 2012. 29 с.

Formation of system of indicators characterizing the economic, social and budgetary efficiency of the implementation of the region's tourism potential Fedorchukova S.G., Fedorchukova D.V.

Moscow State Institute of Tourism Industry named after Yu.A. Sienkiewicz, Moscow State Technical University. Bauman

It is very important to identify the reserves for the development of the tourism industry to build a system of indicators that would allow assessing the tourist potential of the regions, identify problems that hamper its growth, reduce the investment attractiveness and competitiveness of territories that are profited in the tourism sector. Especially, this assessment is necessary for territories in which the tourist industry has a greater share in the gross regional product, and the level of their social and economic development depends directly on the state of this service sector. In the study conducted in the article, the main factors influencing the realization of the region's tourist potential, namely, its economic, social and budgetary efficiency, are

identified and grouped. Also, for each group of factors influencing the state and prospects of development of the tourist potential of the territory, a three-level system of indicators is constructed, including relative, standardized and integral criteria.

Keywords: System of indicators, economic, social, fiscal efficiency, standardization of indicators integrated estimation.

References

1. Okhymenko AG. Finansovi aspekt funktsionuvannya in turisticzny hectare-luzi//Zbirnik naukovikh prac Natsionalnogo universitetu to majestic podat-kovy service Ukraini, 2011. No. 1. Page 394 - 403.
2. Polynov A. O. Competitive opportunities of regions: Methodology of a research and way of increase//Bulletin of the Tomsk state university 2010. Economy series. No. 4 (20). Page 105-112.
3. Unanyan A Yu. Development of the sphere of tourist and recreational services in the region on the basis of strategic management: автореф. yew. on соиск. степ. edging. экон. sciences: special 08.00.05 economy and management of national economy. M, 2012. 29 pages.

Свойства Абсолютной Личности и человека в статье И.П. Четверикова

Сизинцев Павел Васильевич, аспирант, Московская Духовная Академия, sizinpash@yandex.ru.

Статья посвящена философскому осмыслению понятия Абсолютной Личности. Проанализированы воля человека, жизненные ценности созерцания, свободы, любви и иллюзий человека. Религиозные взгляды выведены автором в тесной логической связи со смыслом жизни и ценностями волевого и этического характера, как условием всестороннего развития личности.

Цель статьи – исследовать философские предпосылки нравственного аспекта учения о личном Абсолюте и проанализировать категориальный аппарат и методологию анализа религиозного философа И.П. Четверикова. Предмет статьи – описание различных систем философского и религиозного мирозерцания, отраженных в концепциях монизма, пантеизма, теориях критицизма и неокантианства в категориях единства, личных атрибутов. Тема статьи – дать представление о понятиях личности, воли, сознания, истины как гармоническом единстве свободы и разума. Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как подробных аналитических исследований теологического и философского наследия И.П. Четверикова в мировой и российской научной среде до настоящего времени практически не проводилось.

Ключевые слова: Внутренняя работа духа, иллюзии созерцания, свобода, деятельность, любовь, молитва, личностность.

В статье исследуются философские предпосылки нравственного аспекта учения о личном Боге как абсолютном существе и проанализирована методология религиозно-философского осмысления понятия Абсолютной Личности и ее влиянию на мораль человека. Вера в личного Бога и монотеистическая христианская религия, составляют, по мнению автора, основание человеческой нравственности. Религия может быть уподоблена корням дерева, а нравственность - ее ствол и ветви. Однако и религия не будет истинной, если ее принципы будут отрешены от нравственности. Нужно благое поведение, а не остроумие, нравственность, а не красноречие, дела, а не слова, [Иоанн, Т. 11, 1905, 186].

Именно поэтому нирвана для воли и чувства... или даже полная смерть ума человеческой личности [Четвериков, 1905, 155] приводят к отрицанию христианским философом этического идеала буддизма и Упанишад. Итог его - самоуничтожение человеческой личности. Полное бездействие воли, стирание сознания, нивелировка самосознания и пренебрежение свободой – такое состояние человека можно считать закономерным результатом пантеистической этики. Следовательно, и сам подход признания всего тварного, конечного и временного за иллюзию с якобы благой целью полного погружения в Божество как Абсолютную Личность имманентную миру необходимо признать ошибочным.

Абсолютная Личность не может быть основой личности человека и одновременно основой всего тварного чувственного мира земного бытия, ибо материально-чувственный земной мир не иллюзия. Именно поэтому, Абсолютная Личность при всей своей тесной связи с миром и человеком, как проявлением своей внешней жизни, должна стоять выше земного мира [Четвериков, 1905, 156]. Она является истоком причины творения, так же, как деятельность в тварном мире человеческой личности имеет характер индивидуальной причинности событий [Лосский, 2011, 511]. Абсолютная личность есть высшая единая, неделимая субстанция, составляющая вместе с ее процессом творения неразрывное целое, в котором одной стороной является сверхвременная Абсолютная Личность, а с другой – временный процесс. Сама она стоит выше времени и потому вечна, постоянна и неразрушима, дав бытие тварному миру из ничего, согласно теистическим идеям. Бытие же людей есть понятие, содержащее знание о нашей человеческой субстанции, ее деятельности и содержании этих деятельностей в их единстве и отношении друг к другу [Козлов, 1888, 53], считалось в русском персонализме конца XIX века.

При этом Бог как Абсолют бытийствует над сотворенным миром, не сливаясь с ним и не превращая конечные личности людей в пустые фикции, являя человеку проявления одной действительно существующей Личности Божества. И именно эта Личность, являющая собой свободно-разумное начало, стоящее выше мира и в тесной связи с ним может иметь действительную этическую ценность [Четвериков, 1905, 156-157]. Отсюда и любовь, как главная ценность христианской этики и начало нравственной жизни христианина, имеет своим прообразом онтологический принцип: Бог, есть любовь и пребывающий в любви пребывает в Боге, и Бог в нем (Ин. 4., 16.). Потому, что каждая человеческая личность, так или иначе, тесно взаимосвязана с другими людьми, и только через общение с ними способна достигнуть совершенства способностей и раскрытия талантов. Как реальный субъект человек погружен в относительное бытие, однако сознанием он возвышается к Богу-Абсолюту, находясь с ним в живом и сознательном взаимодействии и контакте, что выражается в религиозных чувствах. При этом возможен мистический переход от безусловной неопределенности к самоопределению [Чичерин, 1880, 51] чувств и интуиций.

И.П. Четвериков подчеркивает, что в таком понимании Абсолютной Личности развивается религиозное чувство, которое проявляется в молитве, когда человек как «я»

обращается к Богу как «ты». В огромной степени возможно и развитие чувства любви к Богу, так как эта любовь необходимо предполагает ответной любви со стороны Бога, как живой личности. Но, что самое главное, при таком только понятии о Боге, как личном существе, возможна и этическая, волевая жизнь человека [Четвериков, 1905, 157], основанная на разумной свободе. Личностное отношение к бытию у человека объективно расширяет человеческую свободу до значительных пределов как его законное стремление быть независимым и самостоятельным в жизни. При этом христианину свобода нужна как личное условие его духовного роста, и фактор бытия, соответствующий воле Абсолютной личности. Четвериков открыто демонстрирует личностный, персональный подход к человеку, идентифицируя человека с его «Я». Молитва при этом есть форма личного обращения и диалога человека. Воспринимаемый как живая личность Абсолют рождает любовь к себе в человеке. И хотя человек находится вне жизни-бытия Абсолюта как Бога, но принимая его вечные ценности и ставя перед собой правильную цель, человек дает осуществиться в себе чертам его образа. Отвергая же нравственные правила жизни человек уподобляется двуногому животному, носящему маску человеческого лица. Жизнь есть подлинно жизнь, в то время, когда она дышит воздухом вечности. С естественной эмпирической смертью человека в нем умирает только то, что в нем еще не совершилось, лишь та чувственная оболочка бытия, в которой он жил [Бакунин, 1886, 401-405], давая путь, по мнению христианства, бессмертию. Когда Бог, являющийся Абсолютной Личностью, всем своим Бытием находится выше, и вовне сотворенного Им же мира, время и сама жизнь в ее временных состояниях самосознания и свободы нравственного выбора становятся несомненной реальностью. Отсюда истекает вывод о смысле человеческого бытия и духовно-личностной направленности его нравственного пути.

В рассматривании человека как субъекта общения в схеме «Я» - «Ты», Четвериков предвосхитил идеи, высказанные через 20 лет еврейским экзистенциальным философом М. Бубером по философии диалога. В их основе - фундаментальная ситуация сосуществования Я с другой личностью, в принципе «со - бытия» с другими людьми. У Четверикова же рассмотрено сосуществование «Я» человека с «Ты» Бога, о котором позже

Бубер писал, что человек в конкретности своей личной жизни серьезно воспринимает основания жизни; бесспорно, то, что Б-г существует, что мир существует и что человеческая личность стоит перед Б-гом и миром [Buber, 1957, 114].

Вопросы, анализируемые автором, также вплотную примыкают к метафизическим рассуждениям персоналистского толка, характерным в целом для русской философской традиции. Философ Б.Н. Чичерин указывал, исходя из тождества законов разума и законов внешнего мира [Чичерин, 1894, 218], что метафизика без опыта пуста, а опыт без метафизики слеп, ибо в первом случае имеем форму без содержания, а во втором — содержание без понимания [Чичерин, 1892, 251]. Призвание человека в этот мир заключено не в том, чтобы человеку уйти в безличность и бездействие став выше этой реальности. Жизненная задача в том, чтобы победить ее, преобразовать, поскольку она носит в себе принципы зла, и внести в нее, черты идеальности [Четвериков, 1905, 157]. Такими рассуждениями философ проводит логический мост между Абсолютом и человеком над пропастью разрыва метафизики и тварности.

Таким образом, Четвериков приходит к умозаключению, что каждый человек имеет свою уникальную личную задачу противостояния злу до своего естественного конца, что не только придает этому противодействию злу неизбежный характер реальности бытия, но и возвышает как самого человека, так и значение его действий с нравственной точки зрения. Христианин не осуждает ни иудея, ни язычника, но пламенеет ко всем любовью [Игнатий, Т. 3, 1905, 140]. Значение важнейших ценностей получает внутреннее развитие личностных и природных свойств человека, обретают смыслы его усилия, таланты, совершенствование способностей, как необходимые условия для уподобления Абсолютной Личности. Человек осмысленно и сознательно проходит путь возрождения в жизнь новую, для вступления в то царство, которое уготовано от начала, но усвоется только внутренним усилием [Четвериков, 1905, 157] личности и проявляется в изменении внешнего духовно - телесного образа его личностного бытия. Этому не должно препятствовать государство, чье вмешательство в круг личной жизни человека не допустимо, ибо он регулируется законами нравственности. Этот же метод осмысления, по мнению И.П. Четверикова может быть использован и для

оценки значения и исторического развития человечества. Он ссылается на творение блж. Августина «О Царствии Божием», в котором сформулировано в общем виде религиозное учение того, что затем стало именоваться как христианская «философия истории», где смысл исторических процессов есть постепенное воплощение в земном мире Царства Божия.

Под «Градом земным» и «градом Божиим» Августин понимал, не политические системы, а духовные и нравственные сообщества. Метафизической базой существования «града земного» и отличия его от «града Божьего» были отличия видов любви. В любви к Богу и любви к ближнему Августин узрел любовь к Богу, любовь к самому себе и любовь к ближнему. Различие заключается в направленности внутренних волевых движений человека - к Богу - *caritas, amor, dilectio*, или к миру - *cupiditas*, с плотским аспектом. Грады есть символическое выражение видов любви, как борьбы эгоистических («любовь к себе, доведенная до пренебрежения к Богу») и моральных («любовь к Богу вплоть до забвения себя») мотивов. В земной жизни когда человек живет по человеку, а не по Богу, он подобен дьяволу [Августин, Т. 4, 1998, XIV, 4]. Полнота же счастья лишь в той жизни, где никто уже не будет рабом [Августин, Т. 3, 1998, IV, 33].

Это касается природного и личностного развития христианина, ибо в сердце, в котором водворилось Царство Божие, враги стараются засеять греховные помыслы, но они не приносят никакого плода [Отеник, 1891, 211]. Человек, указывает И.П. Четвериков, должен не уклоняться от участия в историческом процессе, показанном блж. Августином. Наоборот, ему следует вносить в него идеальные черты и устранять ту дисгармонию, которая сознается им от противоположения вечного и временного. Идея Царства Божия, которое наступит на земле, придает смысл процессу человеческой истории, и требует самого тесного общения между людьми, соединяя их чувством любви. Так как совершенство отдельного индивидуума стоит здесь в тесной связи с совершенством других [Четвериков, 1905, 158]. Автор придает важнейшее значение фактору межличностного общения, как неотъемлемому свойству личности человека.

И. Четвериковым делается вывод о том, что идея Абсолютной разумно-свободной Личности понимаемая как объективное бытие трансцендентно-имманен-

тного характера по отношению к миру является необходимейшим принципом нравственного существования человека. Более того, она обуславливает всестороннее развитие человеческой личности, и именно поэтому само понятие Абсолютной разумно-свободной Личности обладает эстетической ценностью. Он отсылает читателей, интересующихся путем обоснования и признания истинности объективной разумной и свободной Личности, к работе «О Боге, как личном существе»¹. Свобода человека, признаваемая в восточном христианстве, подчинена имеющим духовное начало нравственным законам личностного бытия человеческой природы.

Отмеченное Четвериковым значение ценности внутреннего усилия человека сегодня подтверждается современными православными философами. Духовная личность христианина это нечто приобретаемое и вырабатываемое его трудами и усилиями. Это есть центр, средоточие духовной жизни, он стремится к блаженной вечной жизни. Поэтому, самую важную обязанностью человека в отношении к самому себе является выработка в себе духовной личности — истинного «Я» [Филарет, www]. Личность же, поставившая во главу угла своего поведения иное понимание свободы человека — свободу вседозволенности любых своих желаний, помыслов и фантазий, тем самым сворачивает с пути уподобления Богу, становясь в религиозном отношении на путь погибели и подчинения себя злу. Ее умозрительным мотивом поведения становится личный произвол, а источником практических действий — эгоизм и себялюбие. При этом принципиально осознавать, что уважение к человеческой личности не имеет отношения к эгоизму, ибо требование развивать свои силы и способности до степени возможного для человека совершенства должно идти рука об руку с любовью к другим, справедливым отношением к каждому близкому человеку как к равной себе личности. Основание человеческой любви заключается в родстве человеческой природы, и именно поэтому при индивидуальных различиях между людьми есть существенная связь, скрытая в глубинах человеческого рода. В рассмотренной статье указаны основные направления всего учения И.П. Четверикова о личности и ее этической значимости. Учение о личных качествах абсолютного Бога привело к выводу о персонализации Абсолюта в христианстве. Это, в свою очередь, позволило сделать вывод о личности человека.

Философско - онтологическими истоками рассмотренных взглядов И.П. Четверикова, можно назвать:

- святоотеческую традицию православия,
- критическое рассмотрение течений европейской философии позитивизма, кантовского критицизма, идей неокантианства.
- анализ пантеистических основ восточных религий индуизма (Упанишад) и буддизма.

В заключительном выводе следует отметить, что Ивану Четверикову была свойственна телеологическая направленность мышления с тяготением к метафизической теологии и умозрительной психологии человека в рамках духовно-академического теизма. Концепция о личности изложена им в границах идеи Абсолютной Личности Бога вместе с раскрытием личности человека в нравственном аспекте.

Литература

1. Августин (Иппонский)., Творения: в 4 Т. // Т. 4. О Граде Божиим. / Кн. 14-22. - СПб.: Алетейя; Киев: Уцимм-пресс, 1998. — 592 с.
2. Августин (Иппонский)., Творения: в 4 Т. // Т. 3. О Граде Божиим. / Кн. 1-13. - СПб.: Алетейя; Киев: Уцимм-пресс, 1998. — 600 с.
3. Игнатий (Брянчанинов)., Сочинения: в 5 Т. // Т. 3. Аскетические опыты. - СПб.: Издательство И.Л. Тузова, 1905. — 320 с.
4. Иоанн Златоуст., Творения: в 12 Т. // Т. 11. / Книга первая. - СПб.: Синодальное издание, 1905. (Каждый том в 2 книгах). — 472 с.
5. Отечник, избранные изречения святых иноков и повести из жизни их. СПб.: Синодальная типография, 1891. — 512 с.
6. Четвериков И., Учение о личном Боге с точки зрения этической ценности. // Труды Киевской Духовной Академии. № 5. 1905. — С. 147-158.
7. Четвериков И.П., О Боге, как личном существе. — Киев.: Издательство Типографии Н.А. Гирит, Трехсвятительская ул., д. 14, 1903. — 344 с.
8. Бакунин П.А., Основы веры и знания. — СПб.: Типография В. Безобразова и комп., 1886. — 418 с.
9. Козлов А.А., Сборник Свое слово. Выпуск 1. — Киев, 1888. — 152 с.
10. Лосский Н.О., История русской философии. — М.: Академический проект; Триеста, 2011. — 551 с.
11. Чичерин Б.Н., Мистицизм в науке. — М.: Типография Мартынова и К, 1880. — 191 с.

12. Чичерин Б.Н., Положительная философия и единство науки. — М.: Типо-литография И.Н. Кушнерев и К, 1892. — 312 с.

13. Чичерин Б.Н., Основания логики и метафизики. — М.: Типо-литография И.Н. Кушнерев и К, 1894. — 379 с.

14. Buber M., Pointing the Way. — Collected Essays. N. Y.: Harper, 1957.

15. Филарет (Вознесенский)., Третьего рода обязанности человека, URL: <http://www.omolenko.com/biblio/filaretkateh>. Последнее обращение — июнь 2017 г.

Ссылки:

1 См. Четвериков И., О Боге, как личном существе. — Киев.: Издательство Типографии Н.А. Гирит, Трехсвятительская ул., д. 14, 1903.

Title of the article: the private properties of the Absolute Personality and the person in the article I. P. Chetverikov. Sizintsev P.V.

Moscow Spiritual Academy
The article is devoted to philosophical understanding of the concept of Absolute Identity. The author analyzes the will of the person, the values of contemplation, freedom, love, and illusions of man. Religious beliefs are derived by the author in close logical connection with the meaning of life and values strong-willed and ethical, as a condition of full development of the person.

The purpose of this article is to explore the philosophical presuppositions of the moral aspect of the doctrine of a personal Absolute and to analyze the categorical apparatus and methodology of the analysis of the religious philosopher I. P. Chetverikov. The article describes the various systems of philosophical and religious worldview reflected in the concepts of monism, pantheism, and theories of criticism and neo-Kantianism in terms of unity of personal attributes. The theme of this article is to give an idea of the concepts of personality, of will, of consciousness, of truth as a harmonious unity of freedom and reason. The originality of the research has the maximum degree, as detailed analytical studies of theological and philosophical heritage of I. P. Chetverikov in Russian and world scientific community to date is scarce.

Keywords: The inner work of the spirit, the illusion of contemplation, freedom, activity, love, prayer, personhood.

References

1. Augustine (Ippon)., Creations: in 4 T. // T. 4. About the City of God. / Book. 14-22. - St. Petersburg: Aleteya; Kiev: Уцимм-пресс, 1998. - 592 with.
2. Augustine (Ippon)., Creations: in 4 T. // T. 3. About the City of God. / Book. 1-13. - St. Petersburg:

- Aleteya; Kiev: Уцим-пресс, 1998. - 600 with.
3. Ignatius (Brianchaninov)., Works: in 5 T. // T. 3. Ascetic experiments. - St. Petersburg: I.L. Tuzov, 1905. - 320 with.
 4. John Chrysostom., Creations: in 12 T. // T.11. The first book. - St. Petersburg.: Synodal edition, 1905. (Each volume in 2 books). - 472 s.
 5. Father, selected sayings of holy monks and stories from their lives. St. Petersburg.: Synodal Printing House, 1891. - 512 p.
 6. Chetverikov I., Teaching about personal God from the point of view of ethical value. // Proceedings of the Kiev Theological Academy. No. 5. 1905. - P. 147-158.
 7. Chetverikov, IP, About God as a personal being. - Kiev.: Publishing house of printing house NA Girith, Trekhsvyatitelskaya St., 14, 1903. - 344 p.
 8. Bakunin, PA, Fundamentals of Faith and Knowledge. - St. Petersburg.: Printing house V. Bezobrazova and comp., 1886. - 418 p.
 9. Kozlov AA, Collection of his word. Issue 1. - Kiev, 1888. - 152 p.
 10. Lossky NO, History of Russian Philosophy. - M.: Academic project; Triksa, 2011. - 551 p.
 11. Chicherin BN, Mysticism in Science. - M.: Printing house Martynova and K, 1880. - 191 p.
 12. Chicherin BN, Positive philosophy and the unity of science. - M.: Typolithography I.N. Kusneryev and K, 1892. - 312 p.
 13. Chicherin BN, Foundations of Logic and Metaphysics. - M.: Typolithography I.N. Kusneryev and K, 1894. - 379 p.
 14. Buber M., Pointing the Way. - Collected Essays. N.Y.: Harper, 1957.
 15. Philaret (Voznesensky)., Three kinds of human responsibilities, URL: <http://www.omolenko.com/biblio/filaretkateh>. Last request - June 2017.

Оценка конкурентоспособности и восприятия нового логотипа РЭУ им. Г.В. Плеханова

Соколов Максим Дмитриевич, аспирант, РЭУ имени Г.В. Плеханова, mdsokolov@mail.ru

При оценке эффективности графических решений и конкурентных преимуществ визуальных коммуникаций целесообразно использовать наукометрические методы, в том числе измеряющие «следовые характеристики» респондентов (trace analysis). Необходимо также помнить, что люди врут, а методы измерения при этом должны быть достаточно формализованы для достижения требуемой валидности. Такими методами в проведенном исследовании эффективности визуальных решений графического логотипа РЭУ им. Г.В. Плеханова в сравнении с логотипами конкурирующих ВУЗов является Eye Tracking и ZMET анализ Джеральда Залтмана. С помощью данных методов становится возможным выявить и собрать воедино культурные коды, которые определяют набор образов, непосредственно связанных с каким-либо комплексом стереотипов в сознании. Иначе говоря то, что скрыто от понимания, но проявляется в поступках.

Ключевые слова: измерение эффективности, визуальные коммуникации, корпоративный брендинг, конкурентные преимущества, метод анализа следов, eye tracking, маркетинговое исследование, опрос, метафоры, ZMET анализ.

Современные исследователи измеряют эффективность графических решений визуальных коммуникаций корпоративного брендинга, опираясь на теорию Каспера Веркмана о создании эффективного бренда [1, 7, 8]. Этот подход основан на пяти основных элементах: цвет, шрифт, масштаб основных элементов, рекламный образ и краткий текстовый смысл (слоган) [2, 6].

В виду того, что ни один из дескрипторов эффективности бренда не может быть однозначно измерен для оптимизации визуальных решений, то в современном мире возникла целесообразность поиска новых или иных способов оценки указанной эффективности, среди которых представляются перспективными наукометрические, в том числе измеряющие «следовые характеристики» респондентов (trace analysis) [3]. Таким методом в проведенном исследовании эффективности визуальных решений графического логотипа РЭУ им. Г.В. Плеханова является Eye Tracking, предоставляющий объективные данные о том куда и сколько смотрят респонденты [4]. Основным инструментом при таком методе измерения является устройство (eye tracker), которое распознает и записывает координаты зрачка и движения глаза, а программа, которую использует устройство, в дальнейшем выдает данные о том куда и как долго смотрят респонденты. В исследовании приняло участие 5 человек, что является минимальным количеством респондентов для такого рода исследования в соответствии с регламентом Я. Нильсена и Т.К. Ландауэра (от 5 до 15 чел.) [5].

Новый логотип РЭУ, как видно на рисунке 1, имеет большую визуальную активность в сравнении со старым. Его сила притяжения и удерживания взглядов превышает величину аналогичного показателя старого логотипа. Такая визуальная активность свидетельствует в пользу целесообразности использования нового логотипа взамен старого для привлечения внимания целевой аудитории.

Сравнительный анализ окулограмм логотипов конкурирующих ВУЗов представлен попарно. В сравнении с данными ВУЗами конкурентное преимущество нового логотипа РЭУ по анализируемому показателю визуального притяжения графических решений логотипов видно невооруженным взглядом на рисунке 2.

После оценки эффективности графических решений и конкурентных преимуществ нового логотипа, было необходимо перейти к следующему этапу исследования нового логотипа РЭУ им. Г.В. Плеханова – оценке восприятия нового логотипа среди абитуриентов и студентов ВУЗа.

Необходимо помнить, что все люди врут. Люди часто доверяют маркетинговым исследованиям, однако, именно вера является самой большой проблемой для всех маркетинговых исследований. Нет большей опасности для компании, чем довериться результатам исследования, которое само по себе основывается на лжи. Преимущественно эта ситуация возникает при количественных исследованиях, когда ни мотивы, ни условия, ни желание респондентов соврать вообще не учитываются.

Именно поэтому, переходя с следующему этапу исследования было необходимо выбрать другой метод, метод качественных исследований и не спрашивать респондентов ни о чем, а доставать ответы из уровня подсознания, там, где человек не может соврать, а значит необходимо использовать ZMET анализ, который был разработан профессором Джеральдом Залтманом. Данный метод считается одним из лучших и точных ныне существующих, и, используя этот метод, люди извлекают метафоры из собственного подсознания.

Пилотный вариант тестирования (рисунок 3) себя не оправдал, так как оставил после себя много темных пятен и вызывал непонимание со стороны опрашиваемых.



Рис. 1. Сравнительные окулограммы изображений существующего и нового логотипов РЭУ им. Г.В. Плеханова

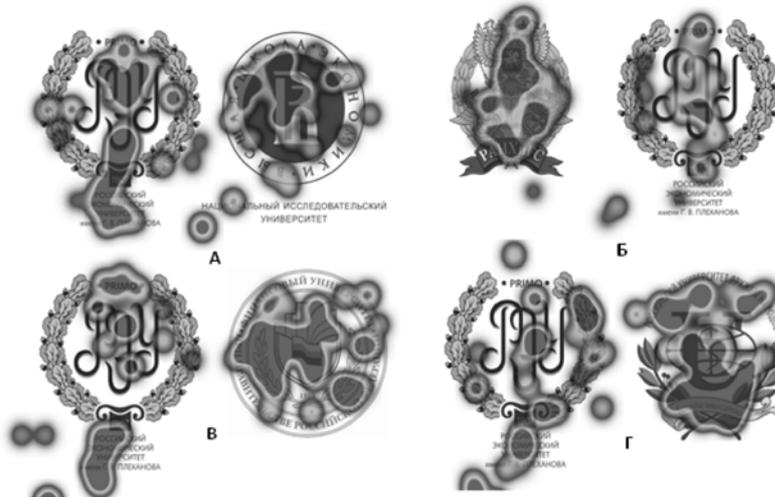


Рис. 2. Сравнительные окулограммы логотипов РЭУ им. Г.В. Плеханова и ВУЗов конкурентов

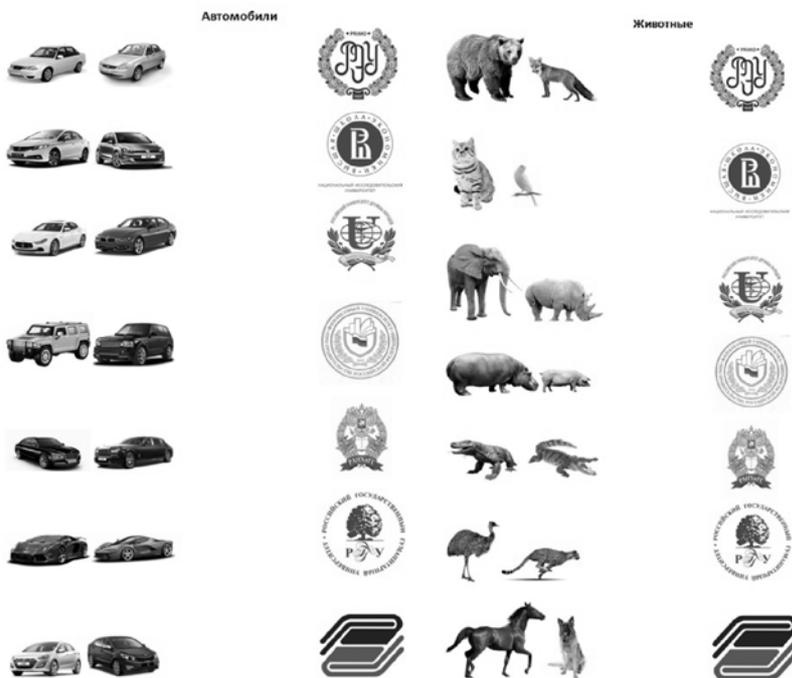


Рис. 3. Первый вариант ассоциативного тестирования.

Причиной тому были:

1. Попарное расположение объектов ассоциативного тестирования (многие проводили прямую линию к расположенному напротив логотипа объекту).

2. Наличие цветового сопровождения (сбивало респондентов с правильных ассоциаций, при наличии одинакового цвета в логотипе и объекте).

3. Перегруз опрашиваемых количе-

ством конкурентов (наличие в тесте 7 ВУЗов привело к тому, что респонденты ассоциировали один и тот же объект в равной степени со всеми университетами, принимающими участие в исследовании).

4. Необходимость в получении от опрашиваемых метафор в письменном виде для более детального анализа тестирования (отсутствие в тесте места для письменного объяснения своего выбора не давало нам понять и найти причины именно такого выбора, как и не давало выразить свои мысли интервьюируемому человеку).

Метафоры иллюстрируют важное «как бы если» качество символов. Метафоры делают неизвестное знакомым, а известное непривычным. Они выражают трудноуловимые темы, которые в нормальном языке могут пройти незамеченными. Метафоры представляют сложные вопросы в виде понятных образов, влияя на наши установки, оценки и действия. Например, глава университета, рассматривающий свою организацию как фабрику, устанавливает другие стратегии, нежели тот, кто представляет его как гильдию ремесленников или торговый центр. Бренддинг – это коммуникации. Следовательно, необходимо понимать, что коммуникации следует передавать через коды, которые будут найдены среди метафор.

Отталкиваясь от выделенных выше проблем, был разработан второй вариант ассоциативного тестирования, который значительно отличался от первого. Были убраны цветовое сопровождение объектов и попарное расположение объектов и логотипов, уменьшено количество ВУЗов конкурентов с 7 до 6, и что, важнее всего, были подкорректированы ассоциации, которые закладываются в объекты (рисунок 4), а также был добавлен лист для внесения ответов интервьюируемого, включавший в себя графу «Ваша ассоциация».

По результатам исследования с помощью технологии eye-tracking и проведению ZMET анализа можно с большой уверенностью утверждать, что новый логотип РЭУ им. Г.В. Плеханова целесообразно рекомендовать для коммуникационной активности Университета во внутренних и внешних каналах.

В том числе было установлено, что целевой абитуриент рассматривает РЭУ им. Г.В. Плеханова, как «Первый экономический», что необходимо принять, как основу бренднга университета. Показателем эффективности такого бренднга

будет мониторинг ответов абитуриентов по данному инструментарию, которые приходят в университет в день открытых дверей.

Не следует говорить, что ВУЗ хороший, необходимо говорить, как ВУЗ опосредован. Слоган «Первый экономический» ни на что не направляет, кроме одного важного факта – он является домом.

Также по ходу данного исследования были изучены метафоры, которые впоследствии были собраны в словарь так называемых культурных кодов по методу Клоута Рапая [9].

Культурный код – ключ к пониманию данного типа культуры. Уникальные культурные особенности, доставшиеся народам от предков; это закодированная в некой форме информация, позволяющая идентифицировать культуру. Культурный код определяет набор образов, которые связаны с каким-либо комплексом стереотипов в сознании. Это культурное бессознательное – не то, что говорится или чётко осознаётся, а то, что скрыто от понимания, но проявляется в поступках. Культурный код нации помогает понимать её поведенческие реакции, определяет народную психологию.

Преимущество данного метода в том, что если будут указаны эти культурные коды, то по известной теории Фрейда – будет задана верхушка айсберга, основание которого каждый из целевых реципиентов будет дописывать сам. Иначе говоря, им дается только точка кристаллизации. Но, чтобы эту точку дать, необходимо точно знать код.

Литература

1. Werkman, C.J. Trade Marks: Their Creation, Psychology and Perception. – Delaware (US): Addison-Wesley Educational Publishers Inc., 1964. - 512 p.
2. Никитина, А.М. Маркетинговый анализ рыночной успешности графической составляющей промышленных и потребительских брендов в интернет-версиях периодических изданий и их диджитал-приложениях: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Никитина Алена Михайловна; [Науч.-исслед. центр курортологии и реабилитации ФМБА России]. - Сочи, 2013. - 148 с.
3. Malhotra, N.K Marketing Research: An Applied Orientation/ N.K Malhotra, D.F. Birks.- Prentice Hall; 6 ed., 2011. - 936 p.
4. Тестирование дизайна, исследование эффективности рекламы – Eye Tracking// <http://www.eye-tracking.ru/eye-tracking/>

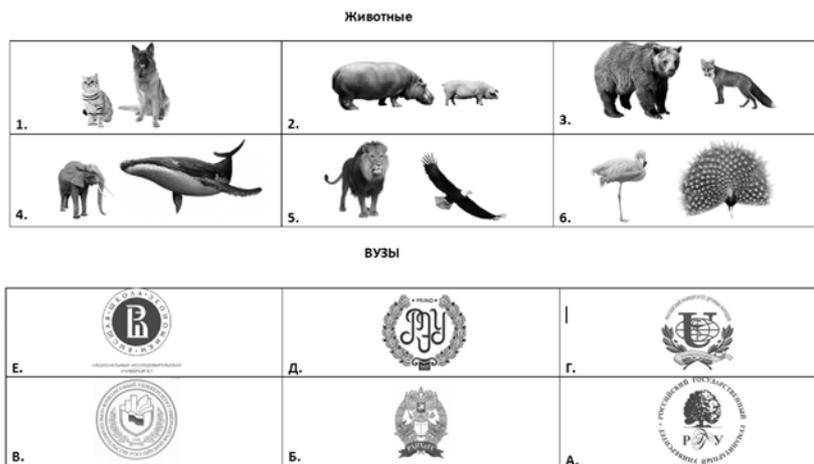


Рис. 4. Второй вариант ассоциативного тестирования.

tracking/ [Электронный ресурс] (обращение 20/03/2016).

5. Киселев, В.М. Плехановский брендбук: современный арсенал технологий брендинга/ В.М. Киселев, С.В. Савинков, Е.Г. Гудкова, А.В. Иванов, А.В. Федорова // XIX Международная научно-практическая конференция заведующих кафедрами маркетинга, рекламы и связей с общественностью, дизайна и смежных направлений/ Сборник материалов. - М.: МосГУ, 2015. - С. 164-176.

6. Киселев, В.М. Конвергентная концепция брендинга для корпоративного поведенческого проектирования/ Киселев В.М., Коркачева О.В., Савинков С.В., Иванов А.В., Федорова А.В.// Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. - № 5. - (83).- С. 119-131

7. Киселев, В.М. Трансформация маркетинговых парадигм (циклическая динамическая модель)/ Киселев В.М., Сяглова Ю.В. - Рукопись депонирована в РАО. Свидетельство № 23672 от 05.04.2016

8. Киселев, В.М. Закономерности и прогноз трансформации маркетинговых парадигм/ Киселев В.М., Сяглова Ю.В. - Рукопись депонирована в РАО. Свидетельство № 23784 от 29.04.2016

9. Rapaille, C. The Culture Code: An Ingenious Way to Understand Why People Around the World Live and Buy As They Do.- Crown Business; Reprint edition, 2007. - 224 p.

Evaluation of competitiveness and perception of the new logo Plekhanov Russian university of economics Sokolov M.D.

Plekhanov Russian University of Economics
When evaluating the effectiveness of graphical solutions, visual communications appropriate to use

scientometric methods, including measuring the «trace data» respondents (trace analysis). It must also be remembered that people lie, and the methods of measurement should be sufficiently formalized to achieve the required validity. These methods in the current study the effectiveness of visual solutions graphic logo Plekhanov Russian University of Economics in comparison with the logos of rival Universities is Eye Tracking, and ZMET analysis by Gerald Zaltman. With the help of these methods, it becomes possible to identify and collect together cultural codes that define a set of images directly associated with any set of stereotypes in consciousness. In other words, what is hidden from understanding, but manifests itself in actions.

Keywords: performance measurement, visual communication, corporate branding, competitive advantages, trace analysis, eye tracking, marketing research, survey, metaphors, ZMET analysis.

Reference:

1. Werkman, C.J. Trade Marks: Their Creation, Psychology and Perception. – Delaware (US): Addison-Wesley Educational Publishers Inc., 1964. - 512 p.
2. Nikitina, A.M. Marketing analysis of market success of the graphic component of industrial and consumer brands in Internet versions of periodicals and their digital applications: the thesis for the degree of candidate of economic sciences: 08.00.05 / Nikitina Alena Mikhailovna; [Scientific Research Center of balneology and rehabilitation of FMBA of Russia]. - Sochi, 2013. - 148 p.
3. Malhotra, N.K Marketing Research: An Applied Orientation/ N.K Malhotra, D.F. Birks.- Prentice Hall; 6 ed., 2011. - 936 p.
4. Testing the design, researching the effectiveness of advertising - Eye Tracking// <http://www.eye-tracking.ru/eye-tracking/>
5. Kiselev, V.M. Plekhanov's brand book: a modern arsenal of branding

- technologies / V.M. Kiselev, S.V. Savinkov, E.G. Gudkova, A.V. Ivanov, A.V. Fedorova // XIX International Scientific and Practical Conference of the Heads of the Departments of Marketing, Advertising and Public Relations, Design and Related Directions / Collection of Materials .- Moscow: MosGU, 2015.- P. 164-176.
6. Kiselev, V. M. Convergent concept of behavioral branding corporate design/ V. M. Kiselev, O. V. Korkacheva, Savinkov S. V., Ivanov A. V., and Fedorova, A. V.// Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics. 2015.- № 5.- (83).- P. 119-131.
7. Kiselev, V. M. the transformation of the marketing paradigm (cyclic dynamic model)/ Kiselev V. M., Syaglova Y.V.- Manuscript deposited in RAO. Certificate No. 23672 from 05.04.2016.
8. Kiselev, V.M. Patterns and forecast the transformation of the marketing paradigm/ Kiselev V. M., Syaglova Y.V.- Manuscript deposited in RAO. Certificate No. 23784 from 29.04.2016.
9. Rapaille, C. The Culture Code: An Ingenious Way to Understand Why People Around the World Live and Buy As They Do.- Crown Business; Reprint edition, 2007.- 224 p.

Разработка программы развития предпринимательских структур на основе применения современных бизнес-технологий

Мурзагалина Гульназ Миннуловна
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
gulnazmur@yandex.ru

В статье представлена программа развития предпринимательских структур на территории муниципального образования города Дорогобуж и Дорогобужского района Смоленской области. Программа развития предпринимательских структур на территории включает проекты по созданию кролиководческого комплекса и комплекса по производству кремыров. В ходе проектной работы с использованием современных бизнес-технологий была выведена формула развития моногорода. Осуществление предпринимательских проектов позволит достичь цели по обеспечению комплексного развития моногорода, а именно создать новые рабочие места, привлечь инвестиции; улучшить качество городской среды; снизить зависимость моногорода от деятельности градообразующего предприятия. Также были определены потенциальные риски: отказ банка в финансировании проекта; негативные экологические последствия; сжатие рынков сбыта; увеличение стоимости проекта вследствие удешевления рубля; некачественное сырье; доступность сырья. Ключевые слова: бизнес-технологии, предпринимательские структуры, муниципальное образование, бизнес-проекты.

С ноября по декабрь 2016 г. на базе Высшей школы государственного управления ВШГУ РАНХиГС (г. Москва) проводилось обучение первой волны команд в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов». На обучение прибыли команды из 33 моногородов Российской Федерации. Напомним, что в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» и программы «Комплексное развитие моногородов» основной задачей обучения команд является снижение зависимости от деятельности градообразующих предприятий и улучшение качества городской среды [1].

В период обучения в рамках проектной работы команды (под руководством модераторов) подготовили программы развития предпринимательских структур в своих муниципальных образованиях, используя знания, полученные от спикеров и модераторов команд [2, 3, 4].

В ходе обучения, в основе которого использовались современные бизнес-технологии, в течение 5 модулей командой была подготовлена программа развития моногорода Дорогобуж «Центр притяжения», состоящая из 4 частей:

1. Анализ текущей ситуации
2. Дорогобуж – территория пилотных предпринимательских проектов
3. Дорогобуж – территория инвестиций
4. Проектная команда (проектный офис и мониторинг)

В 1-й части программы представлено краткое описание местоположение и анализ текущей ситуации в муниципальном образовании. Так, город Дорогобуж является административным центром Дорогобужского района Смоленской области. Город основан в 1150 году на реке Днепр, расположен вблизи трассы М-1 «Беларусь» и на Старой Смоленской дороге. Город основан в 1150 году на реке Днепр, расположен вблизи трассы М-1 «Беларусь» и на Старой Смоленской дороге.

Экономика города на текущий момент была представлена производством минеральных удобрений (ПАО «Дорогобуж», группа «Акрон»); предприятиями малого бизнеса.

Проведенный анализ (SWOT-анализ и PEST-анализ) текущей ситуации в социальной сфере города (таблица 1) показал, что ключевыми угрозами являются снижение численности жителей города и снижение деловой активности в МСП. Как положительную тенденцию необходимо отметить, что в планах градообразующего предприятия уменьшение сокращение персонала с 60 чел. в 2016 г. до 20 чел. в 2020 г. Ключевыми угрозами в экономике моногорода являются сжатие сектора малых предприятий, уменьшение количества рабочих мест, рост зависимости экономики от градообразующего предприятия.

В ходе проектной работы с использованием современных бизнес-технологий (форсайт-сессий и т.п.) была выведена следующая формула развития моногорода: город комфортен для проживания + инвестиции в город + рост численности населения = развитие Дорогобужа.

Поясним, что город привлекателен как для инвесторов, так и для квалифицированных специалистов. Так, инвестиции в город помогут развитию городской инфраструктуры и малого предпринимательства, созданию новых рабочих мест [2]. Команда неспроста назвала программу развития города «Центр притяжения», т.к. посчитала, что Дорогобуж вполне может быть территорией пилотных проектов для развития предпринимательских структур на территории Дорогобужского района.

Во 2-й части представлена цель программы: сделать город Дорогобуж центром притяжения не только для жителей Дорогобужского района, но и соседних территорий в условиях нарастающей урбанизации.

В соответствии с целью были определены следующие задачи [3]:

Междисциплинарные исследования

Таблица 1
Анализ текущей ситуации в муниципальном образовании

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г.
Население, чел.	10393	10242	10168	- 225
Доля молодого населения, %	14,4	14,8	15,0	+ 0,6
Безработица, %	1,8	2,1	2,9	+ 1,1
Миграция (убытие/приток), чел.	-115	-44	27	142
Естественная убыль населения, чел.	-36	-30	-60	24
Индекс промышленного производства, %	95,7	97,6	92,9	- 2,8

Таблица 2
Мероприятия по развитию комфортной городской среды

Наименование	Сроки выполнения	Примечание
Безопасность		
- Система АПК «Безопасный город» - Системы видеонаблюдения в школах	Старт реализации проекта в 2017 г.	достигнуто соглашение с ПАО «Ростелеком»
Образование		
- Энергосервис в теплоснабжении школ - Патриотическое воспитание (военно-патриотический спортивный клуб ВДВ, Гагаринцы Смоленщины, Всероссийское патриотическое движение - Юнармия) - Программа раннего выявления одаренных детей	ноябрь 2016 г	Проект реализован
Качество услуг ЖКХ		
Концессия систем водоснабжения и водоотведения	Реализация проекта – I кв. 2017 г	
Реализация проекта – I кв. 2017 г		
- Памятники истории - Военно-исторические реконструкции и фестивали («Битва на Ведроме», «День партизанской славы») Шоу «Голос» на Дне города 2016	Разработана концепция по сохранению памятников истории	Проведен отборочный конкурс 13 мая 2017 г.
Городская инфраструктура		
- Уличное освещение - Благоустройство городского парка - Реабилитация реки Днепр - Строительство набережной – «Летопись города» - Текущий капитальный ремонт дорог - Ремонт придомовых территорий - Установка детских площадок - Строительство пришкольных спортивных площадок и стадионов - Строительство ФОК	Старт реализации проекта в I кв. 2017 г. – объявление конкурса 27 декабря 2016 г. Ввод в эксплуатацию 1 октября 2017 г.	выполнено август 2017 г.
Доступное жилье		
- Доходные дома (совместно с АИЖК)		

- достижение высокого уровня безопасности в городе
- улучшение качества услуг ЖКХ
- повышение качества медицинских услуг

- повышения качества услуг дошкольного и школьного образования
- развитие общественной городской инфраструктуры

- «зеленый» рост и устойчивое развитие

- сохранение городских традиций и проведение городских праздников
- создание доступного и качественного жилья
- создание новых рабочих мест
- повышение благосостояния населения.

В 3-й части программы «Дорогобуж – территория инвестиций» представлены два бизнес-проекта по развитию предприятий с роками реализации 2017-2020 гг. Рассмотрим каждый в отдельности.

I. Проект по созданию кролиководческого комплекса

Цель проекта: создание животноводческого хозяйства по выращиванию кроликов и производству мяса кролика с применением передовых европейских технологий интенсивного разведения кроликов.

Объем инвестиций: 4 487 млн. руб.
Количество новых рабочих мест: 222
Период реализации проекта: 2017-2020 г.

Инициатор проекта: ООО «УК РОЯЛ-АГРО»

Месторасположение проектной площадки на карте муниципального образования показано на рис. 1. На рис. 2 показана карта заинтересованных лиц по реализации проекта кролиководческого комплекса.

II. Проект по созданию комплекса производства крем-сыров

Цель проекта: Организация производства на основе отечественного сырья высококачественных творожных сыров, получаемых путем переработки цельного молока по технологии ультрафильтрации

Объем инвестиций: 655 млн. руб.
Количество новых рабочих мест: 50
Период реализации проекта: 2017-2019 г.

Инициатор проекта: ООО «Мил Тайм» (Операционный директор ООО «Мил-тайм», Дарчиев Руслан Радикович)

Также по каждому представленному бизнес-проекту были определены потенциальные риски:

- отказ банка в финансировании проекта
- негативные экологические последствия

- сжатие рынков сбыта
- увеличение стоимости проекта вследствие удешевления рубля
- некачественное сырье

- доступность сырья

Проектные решения и ожидаемые результаты реализации программы комплексного развития моногорода Дорогобужа представлены в таблице 4.

В целях реализации программы «Комплексное развитие моногорода Дорогобужа» на основании распоряжения Администрации Смоленской области от 9 декабря 2016 г. № 1960-р/адм сформирован состав проектного комитета по направлению «Моногорода». Порядок его работы следующий [6]:

1. Совещание комитета - 19 января 2017 г., далее – ежемесячно в г. Дорогобуже.

2. Встреча с представителями образовательной программы (руководители потока, модератор)

3. Работа в рамках реализации программы с представителями «ФРМ».

В заключении отметим, что осуществление данных вышеприведенных предпринимательских проектов позволит, по мнению проектной команды, достичь цели по обеспечению комплексного развития моногорода Дорогобужа. В частности [8]:

- создать к концу 2018 года 414 новых рабочих мест;

- привлечь к концу 2018 года суммы инвестиций в размере 3276,6 млн. рублей;

- улучшить качество городской среды в моногороде, в том числе и путем реализации до конца 2018 года мероприятий «Пять шагов благоустройства»;

- снизить зависимость моногорода от деятельности градообразующего предприятия.

В дальнейшем, по итогам, представленная к защите программа развития моногорода Дорогобуж Смоленской области позволила получить муниципальному образованию статус ТОСЭР - территории опережающего социально-экономического развития.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».

2. Лутфуллин Ю.Р., Кислицкий М.М., Авакумова Г.В., Краснов А.А. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур: теория и практика. Челябинск: Изд-во УралГУФК, 2015. – 138 с.

3. Лутфуллин Ю.Р. Социокультурная направленность государственного регулирования инновационной предприни-



Рисунок 1. Территориальное расположение кролиководческого комплекса



Рисунок 2. Карта заинтересованных лиц по проекту кролиководческого комплекса



Рисунок 3. Территориальное расположение комплекса по производству крем-сыров

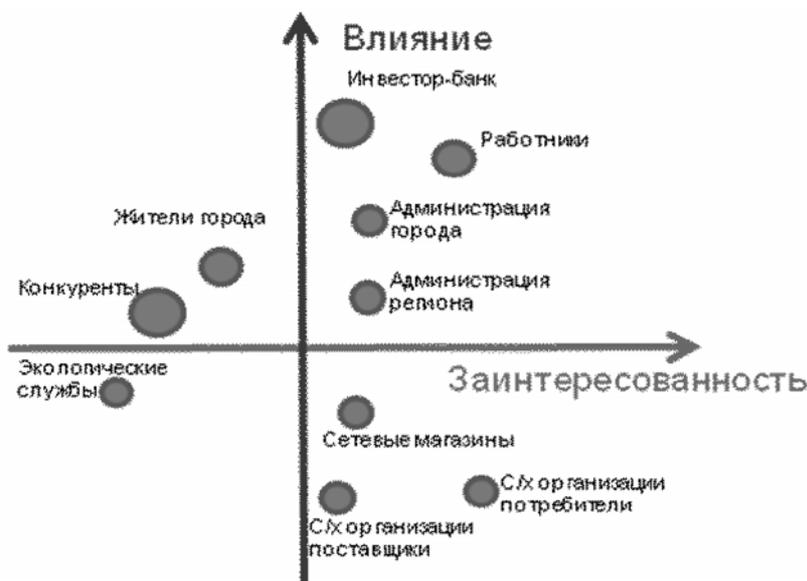


Рисунок 4. Карта заинтересованных лиц по проекту комплекса производства крем-сыров.

Таблица 4
Реализация программы развития предпринимательских структур

Наименование проекта	Сумма инвестиций, млн. руб.	Количество новых рабочих мест, чел.	Сроки реализации
Созданию кролиководческого комплекса	4 487	222	2017-2020 гг.
Создание комплекса производства крем-сыров	655	50	2017-2019 гг.
ИТОГО	5142	272	2017-2020 гг.

мательской деятельности. Учебное пособие. Челябинск: УралГУФК, 2010. – 84 с.

4. Лутфуллин Ю.Р., Мурзагалина Г.М. Формирование инструментов развития социальной сферы муниципального образования. Монография. / Ю.Р.Лутфуллин, Г.М.Мурзагалина. – Челябинск: УралГУФК, 2016. – 85 с.

5. Мурзагалина Г. М., Субхангулов Р.Р. Модернизация национального хозяйства России: базовые концепции и теоретические подходы / Г.М. Мурзагалина, Р.Р. Субхангулов // Международный социально-экономический журнал. – 2016 - №7 – С. 39 – 46.

6. Нормативные документы и материалы ВШГУ РАНХиГС.

7. Образовательная программа «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов».

8. Паспорт приоритетной программы «Комплексное развитие моногородов».

The development of business structures on the basis of application of modern business technologies

Mursagalina G.M.

Bashkir state University

The article presents the program of development of business structures on the territory of municipal formation of Dorogobuzh and Dorogobuzh district of Smolensk region. The program of development of business structures in the territory includes projects to create a rabbit-breeding complex and a complex for the production of cream cheeses. In the course of the project work with the use of modern business technologies the formula for the development of a single-industry town was derived. The implementation of business projects will achieve the goal of ensuring the integrated development of the single-industry town, namely to create new jobs, attract investment; improve the quality of the urban environment; reduce the dependence of the single-industry town on the

activities of the city-forming enterprise. Also, potential risks were identified: the Bank's refusal to Finance the project; negative environmental consequences; compression of sales markets; increase in the cost of the project due to the depreciation of the ruble; poor-quality raw materials; availability of raw materials.

Key words: business technologies, business structures, municipal education, business projects.

References

1. The resolution of the Government of the Russian Federation of October 15, 2016 No. 1050 «About the organization of design activity in the Government of the Russian Federation».
2. Lutfullin Yu.R., Kisilitsky M.M., Avakumova G. V., Krasnov A.A. Ensuring stability of development of enterprise structures: theory and practice. Chelyabinsk: Publishing house of URALGUFK, 2015. – 138 pages.
3. Lutfullin Yu.R. Sociocultural orientation of state regulation of innovative business activity. Manual. Chelyabinsk: УралГУФК, 2010. – 84 pages.
4. Lutfullin Yu.R., Murzagalina G.M. Formation of instruments of development of the social sphere of municipal unit. Monograph. / Yu.R. Lutfullin, G.M. Murzagalina – Chelyabinsk: УралГУФК, 2016. – 85 pages.
5. Murzagalina G. M., Subkhangulov R.R. Modernization of national economy of Russia: basic concepts and theoretical approaches / G.M. Murzagalina, R.R. Subkhangulov// International social and economic magazine. – 2016 - No. 7 – Page 39 – 46.
6. Normative documents and materials VShGU RANEPА
7. Educational program «Training of teams, project managers of development of monotowns».
8. Passport of the priority program «Complex Development of Monotowns».

Инвестиционная политика Китая и России в свете проведения конгрессных мероприятий

Хань Сюемэй
аспирант, ГУУ

В сфере туризма конгрессные событийные мероприятия сами по себе подстегивают развитие туристопотока в месте его проведения, но также можно говорить и об инвестициях в индустрию туризма. Статья раскрывает вопросы формирования инвестиционной политики государства посредством участия в крупных событийных мероприятиях в сфере выставок и конгрессов. Описаны крупнейшие экономические форумы, проходящие в России и в мире, включая совместные мероприятия России и Китая. Автор делает вывод о роли форумов в привлечении инвестиций и развитии туризма.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, туризм.

Роль инвестиций в любой экономике чрезвычайно велика, они служат причиной и аккумулятором развития экономики и народного хозяйства. Это хорошо понимают как ученые, так и практики, бизнесмены и чиновники.

Несмотря на то, что в условиях рыночной экономики большинство предпринимателей сами принимают решения об осуществлении инвестиций, общая политика государства в данной сфере очень важна. Не даром, в Китае и в России, в других странах проводятся инвестиционные и экономические выставки, саммиты, встречи и другие мероприятия, притягивающие внимание мировой общественности [5]. Так, В Российской Федерации ежегодно проводятся не менее 10 знаковых экономических форумов, информационное агентство «Прайм» выделяет следующие мероприятия, описанные в табл. 1 [3, 6, 7].

Описанные мероприятия направлены на заключение крупных инвестиционных договоров, обсуждение проблем в сфере инвестиций, привлечения инвесторов, выработку механизмов взаимодействия между инвесторами и местными предпринимателями.

Как правило, на конгрессах и форумах стороны придерживаются следующих принципов инвестиционной политики [3]:

принцип защиты инвестиций означает, что все участники инвестиционного процесса защищены на законодательном уровне

принцип свободы выбора объекта инвестиций подразумевает, что любой субъект инвестиционной деятельности (инвестор) сам в праве выбирать тот объект, в котором он хочет инвестировать свои деньги для дальнейшего их роста

принцип приоритетности позволяет инвестору выбирать стратегическую направленность инвестиций

принцип максимизации эффективности предполагает выбор самых эффективных мер по улучшению от эффекта инвестиционной деятельности

принцип контроля необходим для регулярного анализа и контроля инвестиционной политики

принцип реформирования предприятий для повышения их инвестиционной привлекательности

Инвестиционная политика государства разных стран устроена по-разному. В одних странах больший упор делают на развитие национальных компаний и привлечение внутренних инвестиций за счёт национальных инвесторов, другие же страны, такие как Китай, напротив приоритетом ставят для себя работу с иностранными инвесторами.

Для того чтобы иностранному агенту инвестировать в китайскую экономику необходимо понимать, какие предприятия там есть и которые из них могут принести максимальную прибыль.

Для того, чтобы минимизировать риски инвесторы вкладывают деньги в наиболее устойчивые компании, к которым относятся компании преимущественно из сектора информационных технологий, автопроизводителей и финансового сектора, такие как Tencent, China Merchants Bank, BMW China, Alibaba, The People's Insurance Company (Group) of China, Vanke, Ping An Insurance (Group) Company of China, IBM, Mercedes-Benz, Starbucks [4]. Т.е. часто это дочерние структуры крупных транснациональных компаний. Однако, развитие дорожно-транспортной, энергетической инфраструктуры становится стимулом развития туризма в стране, в том числе и промышленного.

В сфере туризма конгрессные событийные мероприятия сами по себе подстегивают развитие туристопотока в месте его проведения, но также можно говорить и об инвестициях в индустрию туризма [1]. Например, Российско-Китайский туристический форум проводится с 2012 года и является главной площадкой для обсуждения

Междисциплинарные исследования

Таблица 1

Знаковые инвестиционные и экономические конгрессы мероприятия в России, Китае и в мире

№	Название	Место	Время	Характеристики
1.	Всемирный экономический форум (ВЭФ) в Давосе	Давос, Швейцария	январь-февраль	ВЭФ – это швейцарская неправительственная организация, созданная в 1971 году, ее членами и плательщиками взносов являются примерно 1000 ком паний из разных стран мира. Основная деятельность – политические и экономические исследования, а также ежегодное проведение форума
2.	Гайдаровский форум	Москва	январь	Проводится с 2010 года в память об ученом-экономисте, идеологе российских реформ начала 1990-х годов Егоре Гайдаре. Организаторы - Фонд Егора Гайдара, Институт экономической политики имени Егора Гайдара, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (РАНХиГС). Проводится в здании РАНХиГС на проспекте Вернадского.
3.	Красноярский экономический форум	Красноярск	февраль-март	Форум проводится с 2004 года, в разные годы его посещали от 500 до 1200 участников, включая представителей крупнейших российских компаний – «Роснефти», «Норникеля», «Русала», «Интер РАО ЕЭС» и др.
4.	Неделя российского бизнеса (НРБ) в Москве	Москва	март	НРБ проводится Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) ежегодно с 2008 года, включает тематические конференции и круглый столы, а также Съезд членов правления и бюро правления РСПП, как правило, с участием первых лиц государства – премьер-министра или президента. По версии РСПП, союз воплотил идею о платформе для диалога бизнеса и власти, появившуюся у Владимира Путина еще в 2000 году. Как правило, проводится в Москве на двух п лощадках – в отеле The Ritz-Carlton Moscow и здании РСПП на Котельнической набережной.
5.	Деловой «Форум Россия» Сбербанка в Москве	Москва	апрель	Организатор инвесткомпания «Тройка Диалог» с 2008 года, с 2012 года организатором выступает Сбербанк. Обычно форум посещают несколько тысяч человек из разных стран мира
6.	Инвестиционный форум «ВТБ Капитал» «Russia calling!» или «Россия зовет!»	Разные	Разное	Организатор банк ВТБ. В течение года может проводиться несколько версий форума «Россия зовет!», в том числе, зарубежных
7.	Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ, «Русский Давос»)	Санкт-Петербург	май-июнь	Форум ежегодно проводится с 1997 года и является самым масштабным: сейчас он собирает более 5000 представителей политических и деловых кругов и, как правило, проходит при участии президента России. Традиционное место проведения – выставочный комплекс «Ленэкспо» на Васильевском острове. Организаторы, включая Фонд «Петербургский международный экономический форум», в течение года проводят многочисленные зарубежные сессии – в Нью-Йорке, Токио, Лондоне, Форталезе (Бразилия), Стамбуле, Абу-Даби, Сеуле, Джакарте и Гонконге.
8.	Дальневосточный инвестиционный конгресс во Владивостоке	Владивосток	сентябрь	С 2007 года во Владивостоке ежегодно проходил Тихооке анский экономический конгресс (ТЭК), который являлся федеральной площадкой России в Азиатско -Тихоокеанском регионе. В 2013 году ТЭК был переименован в Дальневосточный инвестиционный конгресс. Организатор – государственное Агентство стратегических инициатив (АСИ).
9.	Международный инвестиционный форум в Сочи	Сочи	сентябрь	Администрация Краснодарского края в 2002 году начала проводить в Сочи региональный экономический форум «Кубань» для информирования об экономическом потенциале края. По итогам первого же форума было подписано 8 инвестконтрактов более чем на \$30 млн. В 2007-ом форум был переименован в Международный инвестиционный форум «Сочи». В 2013-ом мероприятие прошло на площадке олимпийского ледового дворца «Большой» в Olympic park.
10.	Российско-Китайский деловой форум малого и среднего бизнеса	Гуанчжоу	октябрь	Организатор мероприятия — Российско-Китайский комитет дружбы, мира и развития при содействии Минэкономразвития России, оператор с российской стороны — Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, оператор с китайской стороны — Китайская ассоциация по развитию предприятий за рубежом
11.	Международная выставка внешних китайских инвестиций, Китай, Пекин	Пекин	ноябрь	Это значимое международное событие, открывающее участникам широкие перспективные инвестиционные возможности и огромный потенциал для взаимного сотрудничества с акцентом на сектор энергетики. Мероприятие организовано китайской ассоциацией по развитию предприятий за рубежом и Китайским Банком развития при поддержке государственного комитета по делам развития и реформ КНР (NDRC) и направлено не только на выход Китая на мировой рынок, но и на привлечение китайских инвестиций зарубежными компаниями и многостороннее сотрудничество в инвестиционной сфере. Формат SOIFair включает инвестиционные форумы, выставки, семинары, презентации проектов, промо-акции и деловые встречи с участием высших государственных лиц и руководства ведущих государственных и частных промышленных предприятий, финансовых организаций, международных бизнес ассоциаций, научных организаций более чем из 100 стран и регионов мира.
12.	Российско-Китайский форум "Бизнес с Китаем"	Москва	Май-июнь	Одно из крупнейших мероприятий в сфере российско-китайских деловых коммуникаций, ежегодно собирающее более 2500 человек. Форум был на правлен на укрепление сотрудничества двух стран и выработку мер по преодолению вызовов в сфере торговли России и Китая. Форум проходит в рамках выставки China Commodity Fair, на которой присутствовали не только российские предприятия, но около 400 китайских компаний
13.	Российско-Китайский туристический форум China Friendly Russia	Москва	март	Посвящен изучению практики внедрения систем и программ адаптации сервиса для китайских туристов, опыта продвижения туристических дестинаций и формирования турпродукта для туристов из Китая. Кроме того, отдельной темой будет рассмотрен вопрос привлечения российских туристов в Китай и стабилизации выездного турпотока из России

перспектив сотрудничества между Россией и Китаем в сфере туризма и гуманитарных обменов, местом встречи представителей туристического бизнеса, органов государственной власти и общественных организаций, трибуной подпи-

сания важных соглашений между профильными организациями стран-партнеров. Основными целями являются: стимулирование предпринимательской деятельности и частных инвестиций, привлечении инвестиционных ресурсов, в

том числе путём иностранных инвестиций, создании мер для развития венчурных инвестиций, обеспечение бесперебойной работы экономики страны [2].

Сегодня инвестиционная политика государства РФ требует умных инвести-

ции для развития экономики в целом. В этом может помочь обмен опытом с другими странами, в том числе с Китаем.

Литература

1. Актуальные проблемы развития туристской индустрии: учебное пособие/ коллектив авторов под ред. А.Д. Чудновского – М.: КНОРУС, 2016.- 440 с.

2. Белозерова Ю.М., Лебедева Ю.А. Обзор инвестиционных проектов в сфере развития туристской инфраструктуры в некоторых регионах Приволжья, Урала и Сибири. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2014. № 2 (51). С. 145-153.

3. Григорян Г. Инвестиционная политика: её сущность и роль.// май 2016 г. - Электронный ресурс. - <http://investpro.ru/investitsionnaya-politika-sushchnost-i-rol.html> .- (дата обращения 12.01.2017)

4. Инвестиции в китайский бизнес. Электронный ресурс. - <https://www.savkinks.ru/china-business-invest.htm> – (дата обращения 11.01.2017)

5. Improving the quality and competitiveness of tourist product of the Russian Federation in domestic and global markets//Applied and Fundamental Studies: Proceedings of the 4th International Academic Conference. Vol. 2. November 29-30, 2013, St. Louis, Missouri, USA.

Publishing House Science and Innovation Center - p. 157-160

6. 10 главных экономических форумов для российского бизнеса. 21:03 21.01.2014. Электронный ресурс. - https://1prime.ru/special_projects/20140121/775823371.html. – (дата обращения 10.01.2017)

7. IV Российско-Китайский туристический форум 2016 Электронный ресурс. - <http://www.visit-russia.ru/news/iv-rossiysko-kitayskiy-turisticheskiy-forum-2016> – (дата обращения 16.01.2017)

Investment policy of China and Russia in the light of holding congress actions

Han Xiumei

GUU

Article opens questions of formation of investment policy of the state by means of participation in large event actions in the sphere of exhibitions and the congresses. The largest economic forums which are taking place in Russia and in the world including joint actions of Russia and China are described. The author draws a conclusion about a role of forums in attraction of investments and tourism development.

Keywords: investments, investment policy, tourism.

References

1. Current problems of development of the tourist industry: manual/group of authors under the editorship of

A.D. Chudnovsky – M.: KNORUS, 2016. - 440 pages.

2. Belozerova Yu.M., Lebedeva Yu.A The review of investment projects in the sphere of development of tourist infrastructure in some regions of Volga region, the Urals and Siberia./ Questions of modern science and practice. University of V.I. Vernadsky. 2014. No. 2 (51). Page 145-153.

3. Grigoryan G. Investment policy: its essence and role.//May, 2016 - the Electronic resource. - <http://investpro.ru/investitsionnaya-politika-sushchnost-i-rol.html> .-(date of the address 12.01.2017)

4. Investments into the Chinese business. Electronic resource. - <https://www.savkinks.ru/china-business-invest.htm> – (date of the address 11.01.2017)

5. Improving the quality and competitiveness of tourist product of the Russian Federation in domestic and global markets// Applied and Fundamental Studies: Proceedings of the 4th International Academic Conference. Vol. 2. November 29-30, 2013, St. Louis, Missouri, USA Publishing House Science and Innovation Center - p. 157-160

6. 10 main economic forums for the Russian business. 21:03 21.01.2014. Electronic resource. - https://1prime.ru/special_projects/20140121/775823371.html. – (date of the address 10.01.2017)

7. IV Russian-Chinese tourist forum 2016 Electronic resource. - <http://www.visit-russia.ru/news/iv-rossiysko-kitayskiy-turisticheskiy-forum-2016> – (date of the address 16.01.2017)

Развитие бизнес-моделей онлайн-торговли

Пушкин Илья Сергеевич

экстерн кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова», i.pushkin@ru.faberlic.com

Данная статья посвящена рассмотрению бизнес-моделей, которые в настоящее время используются в онлайн-торговле, а также перспектив их развития. В ней представлены такие бизнес-модели, как развитие онлайн-ритейла на базе офлайн-ритейла, создание онлайн-ритейла «с нуля», онлайн-ритейл b2b, онлайн-ритейл b2c, онлайн-ритейл b2g, формирование агрегаторов, посредничество.

В статье рассматриваются преимущества и недостатки представленных бизнес-моделей онлайн-торговли, а также возможные направления их развития. Определено, что реализация бизнес-моделей онлайн-ритейла возможна при правильной ориентации на потребительские сегменты, наличии надежных производителей-поставщиков товаров, а также эффективном построении логистических процессов (хранение товаров, доставка, дальнейшее сопровождение). Ключевые слова: онлайн-торговля, бизнес-модель, участники бизнес-модели, business to business, business to customer, business to government

Российский рынок онлайн-торговли активно развивается, набирая обороты с каждым годом. В 2018 году по прогнозам рынок увеличится на 18% (рисунок 1), что по темпам роста намного опередит традиционный ритейл, которой может не вырасти вовсе.

Однако, несмотря на столь впечатляющий рост, пока онлайн-сегмент занимает в общем обороте розничной торговли России всего только 3%. Это немного по сравнению с некоторыми другими европейскими странами, например Великобританией, где онлайн-торговля составляет более 15% от общего оборота розницы и США (10%). В то же время в Европе есть страны, в которых интернет-торговля развита не так сильно, и ее доля в обороте сопоставима с российскими показателями.

В ближайшие годы ключевыми факторами роста объемов продаж продуктов питания через Интернет станут:

- активизация онлайн-торговли в российских регионах. Во многом это обусловлено тем, что Интернет активно проникает в города с населением менее 100 тыс. человек: большинство новых покупателей будут жить вдали от столицы. Однако проникновение Интернета в регионы будет происходить быстрее, чем рост интернет-торговли. Это объясняется рядом факторов: потребители, особенно в регионах, пока не очень доверяют онлайн-торговле и сталкиваются с трудностями при оплате и возврате товара, а так же при его доставке.

- рост опыта покупок в онлайн жителей регионов. При этом акцент смещается в сторону тех товарных групп, которых не было раньше даже в первой десятке: одежда и обувь, детские товары, косметика и парфюмерия, продукты питания.

- на рынке появятся новые сильные игроки (интернет-магазины крупных розничных сетей). Как следствие повысится уровень конкуренции, снизится уровень цен, появятся новые технологии, улучшится качество обслуживания покупателей.

На сегодняшний день в онлайн-ритейле можно выделить следующие бизнес-модели:

- развитие онлайн-ритейла на базе офлайн-ритейла,
- создание онлайн-ритейла «с нуля»,
- онлайн-ритейл b2b,
- онлайн-ритейл b2c,
- онлайн-ритейл b2g,
- формирование агрегаторов,
- посредничество.

Проанализируем подробнее каждую из моделей. Создание онлайн-ритейла на базе офлайн-ритейла предполагает организацию интернет-магазина в рамках действующего бизнеса по продаже товаров (рисунок 2).

С одной стороны, преимущества данной модели очевидны: у компании увеличиваются продажи за счет привлечения дополнительных клиентов через сайт. С другой стороны, реализация данной бизнес-модели может вызвать определенные трудности. Организация службы доставки требует затрат, связанных с оплатой труда водителей, покупкой и эксплуатацией транспортных средств, процессами управления логистикой и др.

Кроме того, возникает сложность контроля товаров на складе. Клиент заказывает продукцию через интернет-магазин, где указано, что товар имеется в наличии, однако по факту, в этот момент офлайн-покупатель приобретает такой товар в магазине и, соответственно, выполнить онлайн-заказ не представляется возможным. В результате, онлайн-магазин получает негативные отзывы, что приводит к потере клиентов.

В таком случае требуется наличие эффективной системы управления складскими запасами, позволяющей формировать резервы для онлайн-продаж, на основе их прогнозирования.

Также для данной бизнес-модели потребуется построение эффективной логистики, которая позволит своевременно доставлять заказы, не заставляя клиентов ждать по шесть и более часов, а также оптимизировать затраты, что позволит сделать онлайн-ритейл рентабельным.

Следующая бизнес-модель – это создание онлайн-магазина «с нуля», а не на основе уже существующего бизнеса (рисунок 3).

Данная модель обладает следующими преимуществами:

- бизнес сразу ориентирован на онлайн-торговлю, в связи с чем отсутствует проблема учета складских запасов для онлайн и офлайн продаж,
- эффективная организация логистических процессов является ключевым направлением деятельности,
- организация склада и офиса не требует больших вложений связанных с покупкой или арендой дорогостоящей недвижимости, так как они могут быть расположены далеко не в самых дорогих районах.

Однако у данной модели есть определенные недостатки, которые в основном связаны с отсутствием надежных поставщиков товаров, а также опыта работы с такими поставщиками. Создавая бизнес «с нуля» владельцам потребуется искать надежных поставщиков и согласовывать с ними условия поставок.

Онлайн-ритейл может быть представлен частично или полностью в форматах b2b, b2c или b2g (рисунок 4). Формат b2b предполагает продажу товаров юридическим лицам. Например, поставка продуктов питания в кафе и рестораны (horeca). Данная модель эффективна за счет высокого среднего чека заказа, так как клиенты – юридические лица заранее планируют поставки товаров и часто заказывают продукцию большими партиями.

Однако модель b2c также перспективна, так как несмотря на невысокий средний чек, количество заказов может постоянно увеличиваться и, в результате, компания получит неплохие доходы. Но, тем не менее, сравнение финансовых показателей будет в пользу моделей b2b, так как b2c может потребовать больших затрат, связанных с логистикой.

Наличие государственных заказов является большим преимуществом, поэтому модель b2g крайне актуальна. Поставка товаров по государственному контракту позволяет получить стабильный доход, хорошую репутацию, а также дополнительные заемные средства в связи с повышением надежности компании.

Наиболее оптимальным вариантом организации деятельности является использование b2c, b2b и b2g в комплексе, что позволит минимизировать риски в связи с диверсификацией клиентов, а также оптимизировать затраты, эффектив-



Рисунок 1. Темпы роста российского рынка электронной коммерции

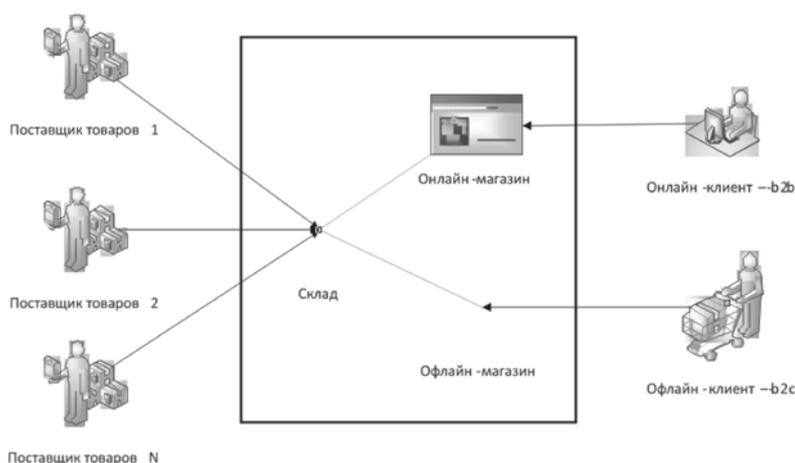


Рисунок 2. Развитие онлайн-ритейла на базе офлайн-ритейла

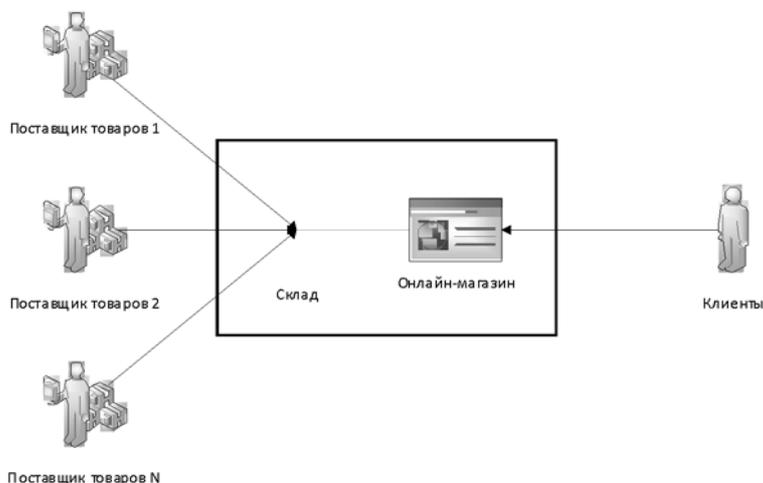


Рисунок 3. Создание онлайн-ритейла «с нуля»

но распределяя их по разным направлениям.

Создание агрегаторов на сегодняшний момент является эффективной биз-

нес-моделью, позволяющей собрать на одной электронной торговой площадке покупателей и продавцов и получать определенную комиссию за осуществление

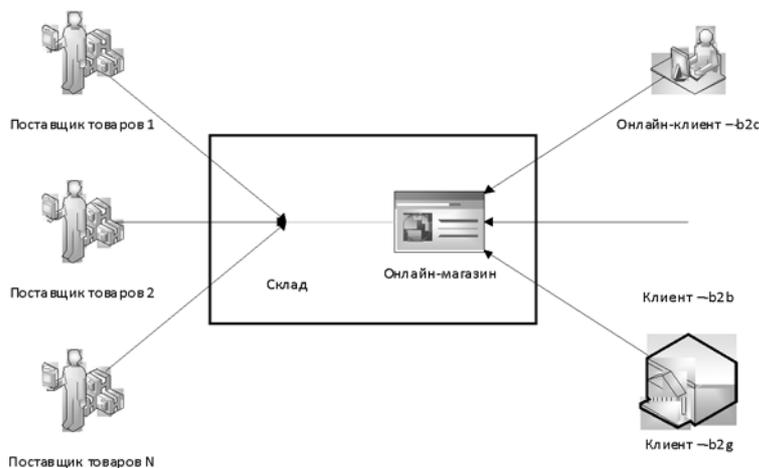


Рисунок 4. Онлайн-ритейл b2c, b2b и b2g

сделок. Однако агрегатор все равно выступает в какой-то степени в роли посредника, и его необходимость может быть обусловлена только наличием определенных услуг, предлагаемых покупателям и продавцам. Причем и те и другие должны четко осознавать, в чем их выгода.

Развитие технологий блокчейн может сделать данную бизнес-модель неактуальной, так как с помощью таких технологий покупатели смогут выходить на продавцов напрямую, без дополнительных посредников.

Бизнес-модель посредничества предполагает организацию онлайн-магазина, продающего товары определенного производителя или группы производителей. Клиенту может быть неудобно ехать напрямую к производителю и он готов заплатить чуть больше, но получить товар с доставкой до места назначения.

Данная модель будет эффективной при стабильной работе с производителями, а также при наличии спроса на продукцию таких производителей.

Таким образом, реализация бизнес-моделей онлайн-ритейла возможна при правильной ориентации на потребительские сегменты, наличии надежных производителей-поставщиков товаров, а также эффективном построении логистических процессов (хранение товаров, доставка, дальнейшее сопровождение).

Литература

1. Ляндау Ю.В. Бизнес-архитектор: проектирование систем управления Часть I., Изд-во: Русайнс, Москва, 2015г.
2. Ляндау Ю.В. Бизнес-архитектор: построение систем управления Часть II., Изд-во: Русайнс, Москва, 2016г.
3. Мрочковский Н., Меркулов А. Биз-

нес на автопилоте. М.: Издательство: «Альпина Пабlisher», 2016г.

4. О. Гассман Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов. Изд-во: Альпина Пабlisher, 2017г.

Development of business models of online trading Pushkin I.S.

RGU named after G.V. Plekhanov

This article is devoted to the consideration of business models that are currently used in online trading, as well as the prospects for their development. It presents such business models as the development of online retail on the basis of offline retail, the creation of online retail «from scratch», online retail b2b, online retail b2c, online retail b2g, the formation of aggregators, mediation.

The article discusses the advantages and disadvantages of the presented business models of online trading, as well as possible directions of their development. It is determined that the implementation of business models of online retail is possible with the correct orientation to the consumer segments, the presence of reliable manufacturers-suppliers of goods, as well as effective construction of logistics processes (storage of goods, delivery, further support).

Keywords: online-retail, business model, participants of business model, business to business, business to customer, business to government

References

1. Lyandau Yu.V. is business architect: design of control systems Part I., Publishing house: Русайнс, Moscow, 2015.
2. Lyandau Yu.V. is business architect: creation of control systems Part II., Publishing house: Русайнс, Moscow, 2016.
3. Mrochkovsky N., Merkulov A Business on an automatic pilot. M.: Publishing house: «Alpina Pablisher», 2016.
4. O. Gassman Business-modeli: 55 best templates. Publishing house: Alpina Pablisher, 2017.

Особенности организации процессов ценообразования

Кочергин Александр Викторович,
к.т.н., kav123987@yandex.ru

Белый Андрей Федорович,
д.т.н., AFBeliy@mail.ru

В данной статье рассматриваются особенности организации процесса ценообразования и определяются основные этапы его реализации: установление целей и задач ценообразования, учет факторов, влияющих на уровень цен, оценка затрат на производство и реализацию товаров, работ, услуг, изучение товаров, цен и предложений конкурентов, оценка спроса на товары, работы, услуги, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.

В статье также представлена классификация базовых и релевантных факторов, влияющих на процесс ценообразования.

Ключевые слова: цена, ценообразование, процесс ценообразования, этапы процесса ценообразования, факторы ценообразования

Определение и прогнозирование цен на товары, работы и услуги предполагает выполнение последовательных взаимосвязанных действий, которые формируют процесс ценообразования.

Процесс ценообразования – последовательность взаимосвязанных этапов определения цены на товары, работы, услуги, активы.

Структура процесса ценообразования представлена на рис. 1. В основу процесса ценообразования заложены сущность, механизм и политика ценообразования. Эффективность реализации процесса ценообразования зависит от качества управления данным процессом, а также от его информационного обеспечения. Информационное обеспечение включает источники информации о ценах, а также информационные интеллектуальные системы, автоматизирующие процесс ценообразования.

Результатом процесса ценообразования является цена, установленная на товары, работы, услуги.

Процесс ценообразования включает следующие действия (рисунок 2):

- установление целей и задач ценообразования,
- учет факторов, влияющих на уровень цен,
- оценка затрат на производство и реализацию товаров, работ, услуг,
- изучение товаров, цен и предложений конкурентов,
- оценка спроса на товары, работы, услуги,
- выбор метода ценообразования,
- установление окончательной цены.

Концептуальная схема процесса ценообразования представлена на рисунке 3. Мы определяем базовые факторы ценообразования, такие как коридор цен конкурентов, верхнюю границу цены товаров, работ, услуг, определенную спросом, нижнюю границу цены, рассчитанную организацией.

Далее базовый коридор цен корректируется исходя из целей ценовой политики организации. Выбирается метод ценообразования и рассчитывается цена. Данная цена может корректироваться под воздействием определенных факторов (спрос, конкуренты, товары-заменители и др.).

После корректировок устанавливается окончательная цена на товары, работы, услуги.

Организационно-экономический механизм процесса ценообразования включает уровни управления, содержание деятельности на каждом уровне управления, зоны ответственности, полномочия и основные линии коммуникации.

Например, уровень управления «руководитель» предполагает руководство и организацию процесса по формированию и прогнозированию цен на товары, работы и услуги, экспертизу ценообразования и ценового демпинга. К зонам ответственности на данном уровне относятся политика ценообразования и ценовая стратегия. Руководитель отдела ценообразования взаимодействует с финансовым директором, коммерческим директором, директором по маркетингу, продажам, закупкам, производству, ИТ.

Организационно-экономический механизм процесса ценообразования представлен в таблице 1.

Исходя из политики ценообразования осуществляется постановка целей процесса ценообразования (рисунок 4). Выделяются следующие группы целей:

- цели, связанные с прибылью,
- цели, связанные с продажами,
- цели, связанные с торговлей (конкуренцией),
- цели, связанные с клиентами,
- другие цели.

К целям, связанным с прибылью относятся максимизация прибыли за определенный период, достижение целевого уровня рентабельности на инвестиции, быстрое получение наличных денег и др.

К целям, связанным с продажами относятся рост продаж, увеличение темпов прироста продаж, увеличение и поддержание доли рынка, выход на новые рынки.



Рис. 1. Процесс ценообразования

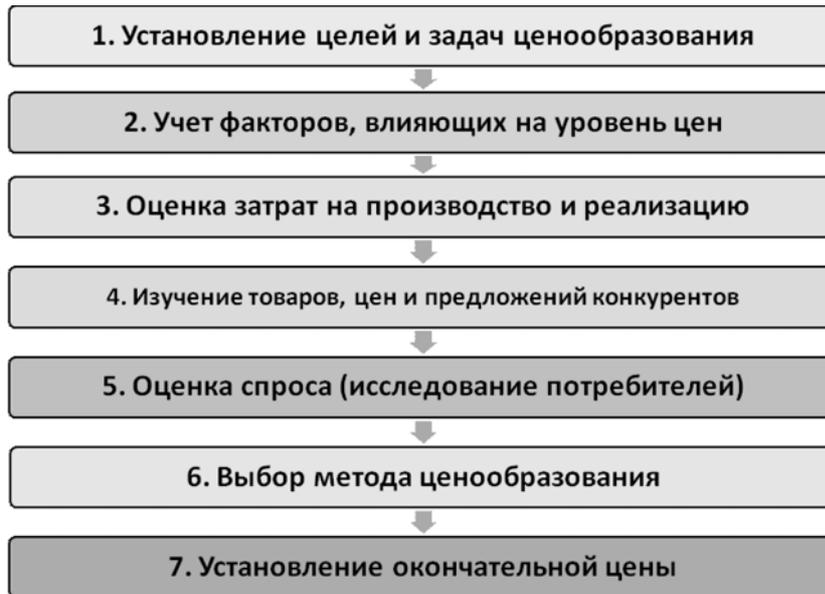


Рис. 2. Этапы процесса ценообразования

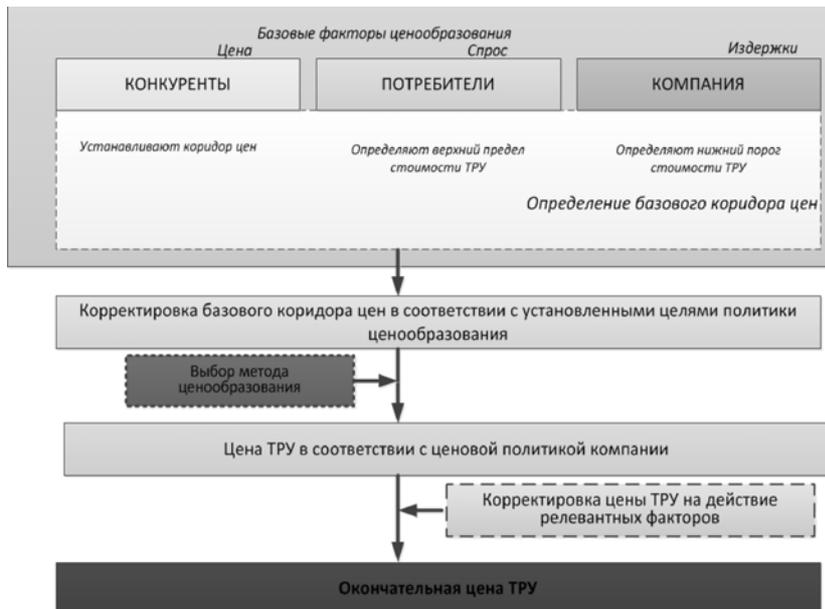


Рис. 3. Концептуальная схема процесса ценообразования

Цели, связанные с конкуренцией включают участие в тендерах, занятие лидирующих позиций, нейтрализация действий конкурентов, предотвращение входа новых конкурентов на рынок.

К целям, связанным с клиентами относятся удовлетворение потребностей клиентов, повышение уровня лояльности клиентов.

Также могут быть поставлены такие

цели, как проникновение на рынок, продвижение нового продукта, поддержание имиджа и репутации на рынке, обеспечение стабильности цен, «снятие сливок» на стадиях вывода продукта на рынок и роста.

На реализацию процесса ценообразования воздействуют определенные факторы, которые подразделяются на две группы: базовые и релевантные (рисунок 5).

Базовые факторы могут быть внутренними и внешними. К внутренним относятся все затраты, связанные с производством и реализацией товаров, работ, услуг. Внешние факторы включает цены конкурентов, а также тип рынка и характер спроса.

Затраты определяют нижнюю границу цены, но независимо от неё необходимо ориентироваться на спрос и цены конкурентов. Мы не можем установить цены на идентичные товары существенно выше цен конкурентов. Такие товары просто не будут пользоваться спросом. Поэтому если цены, которые будут восприняты рынком, не покрывают затраты, необходимо оптимизировать расходную часть организации.

Релевантные факторы также подразделяются на внутренние и внешние. К внешним факторам относятся:

- государственная политика в области ценообразования (установление фиксированных цен, контроль цен монополистов, определение тарифов и нормативов и т.д.),
- состояние экономики (уровень развития рыночных отношений, баланс спроса и предложения),
- торговые посредники (усложняют структуру цены, включая в цену дополнительные затраты и прибыль),
- внешнеэкономическая политика государства (определение уровня национальной валюты, субсидирование экспорта, уровень международной торговли),
- психологические особенности потребителей (следование моде, брендам, восприятия неокругленных чисел, реакция на дефицит).

К внутренним факторам относятся:

- экономическая ценность товаров, работ, услуг (покупатель готов заплатить отпределенную сумму денег, когда товар, работа, услуга удовлетворяют его потребности),

- цели и стратегии маркетинга (постановка целей и определение действий, позволяющих выбрать целевые клиентские сегменты, осуществить продвижение товаров, работ, услуг),

- вид и способ производства (применение инновационных технологий в производстве, роботизация производства, что позволит сократить затраты на производство),

- длительность цикла товародвижения (затраты, связанные с увеличением длительности цикла товародвижения влияют на цену товаров),

- финансовое положение компании (соотношение собственных и заемных средств, кредитные платежи, увеличивающие затратную часть),

- организация сервиса (создание дополнительной ценности для клиентов, что позволит повысить цену),

- реклама (использование лучших технологий продаж, что позволит увеличить клиентопоток),

- психологические особенности руководства компании (выбор методов управления, установление взаимоотношений с сотрудниками, клиентами, контрагентами).

Литература

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

2. Масленников В.В., Ляндау Ю.В., Калинина И.А. «Ценообразование в системе закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» г. Москва, Изд-во: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017г.

3. Масленников В.В., Ляндау Ю.В. и др. Методические рекомендации «Ценообразование в системе закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» г. Москва, Изд-во: «Русайнс», 2017г.

Features of the organization of processes of pricing

Kochergin A.V., Belyi A.F.

REU Plekhanov

This article discusses the features of the organization of the pricing process and identifies the main stages of its implementation: the establishment of goals and objectives of pricing, accounting for factors affecting the level of prices, the cost of production and sale of goods, works, services, the study of goods, prices and offers of competitors, the assessment of demand for goods, works, services, the choice of the method of pricing, the final price.

The article also presents the classification of the basic and relevant factors affecting the pricing process.

Keywords: price, pricing, pricing process, stages of the pricing process, pricing factors

Таблица 1

Организационно-экономический механизм процесса ценообразования

Уровни управления	Содержание деятельности	Зона ответственности	Полномочия	Основные линии коммуникации
Руководитель	Руководство и организация процесса по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги, экспертиза ценообразования и ценового демпинга	Политика ценообразования Ценовая стратегия	Разработка Положения о ценообразовании в соответствии с установленными целями. Контроль за реализацией процесса ценообразования	Финансовый директор Коммерческий директор Директор по маркетингу Директор по продажам Директор по закупкам Директор по производству Директор по ИТ
Ведущий специалист по ценообразованию	Формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	Регламенты, Положения и должностные инструкции Графики выполнения работ	Выбор методов ценообразования Разработка вариантов цен на ТРУ в соответствии с политикой ценообразования	Гл. бухгалтер Руководители отделов
Специалист по ценообразованию	Сбор и обработка первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги	Определение базового коридора цен Анализ факторов ценообразования	Обработка и систематизация ценовых показателей (объективных) на товары, работы и услуги с использованием информационно-интеллектуальных технологий	Бухгалтер Менеджеры отделов



Рисунок 4. Цели процесса ценообразования



Рисунок 5. Факторы, влияющие на процесс ценообразования

1. Federal law «About Contract System in the Sphere of Purchases of Goods, Works, Services for Ensuring the State and Municipal Needs» from 4/5/2013 No. 44-FZ.
2. Maslennikov V.V., Lyandau Yu.V., Kalinina I.A. «Pricing in the system of purchases for the state, municipal and corporate needs»

Moscow, Publishing house: FGBOU WAUGH of «REU of G.V. Plekhanov», 2017.

3. Maslennikov V.V., Lyandau Yu.V., etc. Methodical recommendations «Pricing in the system of purchases for the state, municipal and corporate needs» Moscow, Publishing house: «Русайнс», 2017.

Theoretical prerequisites of management of processes of an urbanization. <i>Pertsik E.N., Kabakova S.I.</i>	2	Work with VIP clients of bank <i>Yudenkov Yu.N., Pashkov R.V.</i>	98
Financing of innovative projects at the industrial enterprises <i>Kokorev A.S.</i>	6	Demand for skills in the Russian labour market <i>Semenova D.A.</i>	108
The analysis of the State program «Economic development and innovative economy» regarding compliance of model of strategic planning and management by means of conceptual methods. <i>Kuchkarov Z.A., Kuziva T.D., Derbentsev D.D., Kuznetsova E.B.</i>	9	Development of software to conduct financial analysis of enterprise. <i>Alekberov E.M.</i>	115
Factors influencing the innovation activity of Russian enterprises: identification and neutralization <i>Abdikeev N.M., Tyutyukina E.B., Gubernatorov A.M.</i>	15	Calculation of the risk of the introduction of an automated training system for occupational safety and industrial safety <i>Bashirova Yu.G.</i>	119
The economic condition of the Russian banking sector in crisis periods. <i>Bobreshova T.S.</i>	21	Annotate to the article: telemechanics system for gas industry <i>Kazankov Ya.A.</i>	124
Risk management at the organization of the high-speed movement in Russia. <i>Nikitin A.B., Zhuravleva N.A.</i>	27	Estimation procedure of the resource potential's efficiency of the university's library-informational environment <i>Peschannikova E.N.</i>	130
Theoretical foundations of liquidity and solvency of Commercial Bank. <i>Koroleva Ch.V.</i>	32	Development of the recommendation system for bank credit inspector. <i>Rukhtin I.A., Filippov S.A.</i>	134
Analysis of financing of advertizing of the state sports programs of the city of Moscow (formation of the budget) <i>Malsagov M.I.</i>	38	Study of the program products used for the analysis of financial stage of the enterprise <i>Fokina A.O., Guryanova A.Yu.</i>	138
Risk management system of the company <i>Tretyakova Ju.D.</i>	41	Factors of consumer behavior in the online market of medical products and services. <i>Kotkova E.D.</i>	144
Theoretical rationale for the impact of stock market uncertainty on the investment activity of companies <i>Ushakova E.S.</i>	44	Assessment of the centralized system of planning of government procurement in the city of Moscow <i>Menshikov A.M.</i>	151
Theoretical and empirical study of momentum strategies <i>Alikuliyeva I.F.</i>	51	Modeling and visualization of organizational and economic processes of the enterprises of the space-rocket industry <i>Kuznetsova E.A., Murakayev I.M., Tsybulevsky S.E.</i>	155
History of competitive purchases of goods, works and services in Russia at the expense of budgetary funds <i>Agafonov A.A., Vasilyeva I.S.</i>	58	The Monitoring Technologies of the State Procurement in the RF Central Federal District. <i>Pankova L.N.</i>	161
About several issues of production process evolution in terms of modern sociogenetics <i>Sergienko L.V.</i>	61	The procurement organization in the Moscow region <i>Trofimovskaya A.V., Pronin D.S., Markina N.V.</i>	165
Fictive capital as a product of financial capital and independent phenomenon of contemporary capitalism <i>Dinets D.A.</i>	65	Formation of system of indicators characterizing the economic, social and budgetary efficiency of the implementation of the region's tourism potential <i>Fedorchukova S.G., Fedorchukova D.V.</i>	167
Modern problems of development of the theory of the international competition <i>Karsanova E.E.</i>	71	Title of the article: the private properties of the Absolute Personality and the person in the article I. P. Chetverikov. <i>Sizintsev P.V.</i>	170
The development of the Free Trade Zone Eurasian Economic Union - Vietnam and the factor of China <i>Yakovlev A.A., Glinkina S.P., Turayeva M.O.</i>	78	Evaluation of competitiveness and perception of the new logo <i>Plekhanov Russian university of economics</i> <i>Sokolov M.D.</i>	174
Export of higher education as the potential factor of world economics development <i>Kosevich A.V.</i>	83	The development of business structures on the basis of application of modern business technologies <i>Mursagalina G.M.</i>	178
Outbound tourism from China <i>Qi Weichao</i>	87	Investment policy of China and Russia in the light of holding congress actions <i>Han Xiumei</i>	182
Renewable energy state regulation and support in India: features, advantages and disadvantages <i>Karpov A.A.</i>	91	Development of business models of online trading <i>Pushkin I.S.</i>	185
The principle of professionalism as a basis of prevention of risks at implementation of purchases <i>Gladilina I.P., Tyusina L.S.</i>	96	Features of the organization of processes of pricing <i>Kochergin A.V., Belyi A.F.</i>	188