научно–аналитический журнал

«ИННОВАЦИИ и ИНВЕСТИЦИИ»

№5 2017

Издается с 2004 года

Подписной индекс Роспечати: 65039
ISSN 2307-180X

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

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ
Венчурный капитал как основа развития инновационного бизнеса. *Дикуль Л.О.* **2**
Определение и оценка показателей эффективности развития территорий. *Иванов Н.А.* **7**
Управление инновационным развитием регионов России: основные проблемы и направления их решения. *Печаткин В.В., Кобзева А.Ю.* **13**
Специфика применения технологии «интернет вещей» в строительстве. *Колчин В.Н.* **19**
Методы оценки конкурентоспособности экспорта и конкурентоспособности производства товаров. *Кылбаев Е.С.* **23**
Математическое моделирование как инструмент для анализа бизнес-процессов. *Маркина Е.А.* . **29**
Перспективы коммерциализации результатов научно-технической деятельности, полученных при исполнении государственных контрактов в области использования данных дистанционного зондирования Земли. *Муракаев И.М., Хурматулин В.В., Цыбулевский С.Е.* **32**
Формирование и реализация инновационного потенциала организации. *Газитдинов А.М.* **38**

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
Принцип непрерывности деятельности: особенности отражения в аудиторском заключении. Проблемы практики и теории. *Булгакова А.Е.* **42**
Проблемы развития франчайзинга в современной России. *Новиков В.С.* **46**
Модель ценообразования на минеральные удобрения, ориентированная на реализацию задач импортозамещения и роста продукции отечественных сельхозтоваропроизводителей. *Павловский Н.А.* **50**
Преемственность традиций греческого предпринимательства в современной экономике Ростовской области. *Сущенко В.А.* **54**
Перспективы развития малого бизнеса в России. *Ситников Н.А.* **58**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
Применение концептуальных методов на примере анализа соответствия законодательно установленных в РФ принципов принципам теоретической модели рыночной экономики. *Кучкаров З.А., Кузива Т.Д., Дербенцев Д.Д., Кузнецова Е.Б.* **63**
Сущностные качества сельскохозяйственной кооперации. *Иншаков А.А.* **68**
К вопросу об эволюции финансового капитала. *Динец Д.А.* **73**
Понятие и классификация налоговых льгот. *Ровнейко Р.В.* **77**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
Государственная политика в области поддержки экспорта программного обеспечения в России. *Булачев Г.П.* **81**
Управление деятельностью венчурных фондов в Испании. *Васильева Т.Н., Васильева И.В.* **85**
Особенность участия Африки в мировой торговле 1990-2015 гг. *Диабатэ В.* **91**
Практика взаимодействия бюрократии и бизнеса в Китае, Индии, Бразилии и России. *Исхаков Р.Р.* **97**
Исследование зарубежного опыта классификации номенклатуры и прогнозирования потребности в запасных частях. *Грызлов А.А., Касаев Б.С.* ... **99**

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
Действия специалиста в сфере закупок товаров, работ и услуг при возникновении проблемных ситуаций. *Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В.* **106**
Особенности стратегии интегрированного роста (на примере ПАО «Лукойл»). *Горкуненко А.А.* ... **111**
Управление закупками для обеспечения нужд образования (на примере города Москвы). *Ковчегова С.Ю.* **115**
Анализ темы развития менеджмента малых коммерческих организаций на стадии их становления. *Мясоедов П.С.* **119**
Реализация принципов корпоративного управления в кредитных организациях. *Новиков Ю.С.* **125**
Классификация моделей управления в сфере государственных закупок. *Спиридонов А.В.* .. **129**
Актуальные проблемы и риски в управлении проектами развития промышленных территорий с сохранением производственной функции в России. *Шаракин В.С.* **133**
Некоторые аспекты регулирования заработной платы в системе социального партнерства. *Миргород Е.Е.* **140**
Автоматизация и инновации в системе корпоративного управления: современный аспект. *Гусейнов Ш.Э.* **146**

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
Сейсмические данные на шельфе в восточной части средиземного моря. *Джамус Али Дауд, Абрамов В.Ю.* **150**
Модели международной финансовой отчетности в формировании профессиональных компетенций студентов. *Мушруб В.А., Максименко М.Н., Сухорукова И.В., Фомин Г.П.* **154**
Разработка метода улучшения прогнозирования гриппа на основе твитера-данных. *Нгуен Ван Тхуи, Нгуен Тхи Май Чанг, Джейкоб Ониебучи* **159**
Изобретения ученых и инженеров, направленные на решение практических задач. *Иванов Л.А.* ... **164**

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ
Бездефицитный бюджет муниципального образования на базе расширения возможностей местного налогообложения. *Белобоков А.Я.* ... **168**
Стратегия развития предприятий промышленности строительных материалов в Московской области. *Кузнецова Е.А.* **180**
Сущность и значение кластера в создании точек роста региональной и национальной экономики. *Султанов С.А.* **182**
Проблемы разработки и реализации стратегий в строительных организациях России. *Федорищева Т.А.* 185
Проектирование туристического пакета услуг экстремального и спортивного туризма. *Юрченко А.Л., Еремеева Л.Ф.* **188**
Формирование эффективных финансовых отношений региональных кластеров АПК. *Германович А.Г.* **193**
Дизайн агентных моделей для построения искусственных фондовых рынков. *Подвязников Д.А.* **198**
Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий в ракетно-космической отрасли. *Трифонов П.В., Бородулин Д.С.* **203**
Мультиагентные технологии в планировании производства: особенности и преимущества использования. *Никитин Н.С.* **206**
Обзор рынка программного обеспечения рекомендательных систем для кредитных организаций. *Рухтин И.А., Филиппов С.А.* **211**
Офшоризация экономики как угроза национальной безопасности России. *Колосова Е.Е.* **213**
Построение финансовой модели деловой активности коммерческих организаций на примере пищевой промышленности. *Айрапетян Д.Д.* **218**
Эффективность производства картофеля в Нижегородской области. *Мумладзе Р.Г., Игнатьев В.И.* **222**
Государственно-частное партнерство как необходимый институт современной экономики. *Волков Л.В.* **225**
Применение современных бизнес-технологий при разработке программы развития предпринимательства в муниципальных образованиях. *Мурзагалина Г.М.* **229**
Особенности сферы развития услуг в хостельном бизнесе России. *Милова Д.Н.* **234**

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.ин.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. завкафедрой (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. Керава 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. завкафедрой (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, завкафедрой (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
02.06.2017. Тираж *300* экз. Свободная цена

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

Венчурный капитал как основа развития инновационного бизнеса

Дикуль Лилия Олеговна,
соискатель, ООО "МИЦ МГТУ им. Н.Э. Баумана", lik@list.ru

Статья посвящена исследованию роли венчурного капитала в процессе осуществления инновационной деятельности предприятиями малого и среднего бизнеса. Обоснована непосредственная взаимосвязь между поступательным развитием инновационной экономики и успешной реализацией венчурного капитала. Рассмотрены основные понятия венчурного капитала, выделены его специфические особенности, а также определена его роль в процессе развития инновационного бизнеса. Проанализирована структура венчурного капитала, предполагающая прямую зависимость эффективности осуществления взаимодействий участников инвестиционного процесса от используемых методов государственного регулирования венчурного бизнеса. При этом в качестве основных участников инвестиционного процесса выступают венчурные инвесторы; предприятия, выступающие в качестве объектов инвестирования, а также посредники между венчурными инвесторами и инвестируемыми предприятиями. Рассмотрение указанных аспектов позволило определить особенности осуществления инвестиционного процесса в современной экономике Российской Федерации.
Ключевые слова: венчурный капитал, венчурные инвестиции, инновации, инновационный бизнес, модель инновационного процесса, специфические особенности венчурного капитала, структура венчурного капитала.

Современные тенденции экономического развития характеризуются поступательным развитием высокотехнологичных отраслей, ориентированных на обеспечение устойчивого экономического роста посредством разработки, внедрения и распространения технологических инноваций. Значимость технологических инноваций в экономическом развитии, как на национальном уровне, так и в мировом масштабе, определяется способностью создания новых рабочих мест на их основе, что позволяет повысить производительность труда и уровень жизни населения, и, как следствие, решить ряд иных социально-экономических проблем.

Следовательно, основной задачей государства является всевозможная поддержка предпринимательских структур, являющихся источниками инноваций различного рода. Следует отметить, что инновации необходимы и для самих предпринимательских структур, так как они позволяют обеспечить им непрерывное развитие и сформировать устойчивое конкурентное преимущество в современных экономических условиях.

В целом технологические инновации выступают в качестве конечного результата инновационной деятельности, который реализуется посредством выпуска усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, внедрения нового либо усовершенствованного процесса или способа производства услуг, используемых в практической деятельности. Положительный эффект от осуществления инновационной деятельности выражается в успешном внедрении инновации на рынке или в производственном процессе. При этом следует отметить, что процесс осуществления инновационной деятельности значительно изменился в последние десятилетия XX века и традиционная линейная модель инновационного процесса (фундаментальные и прикладные исследования – разработки – проектирование – производство – сбыт) стала не актуальна. Данный факт обусловлен тем, что в рамках указанной модели в качестве основных источников инновационных идей выступают только достижения науки и технологии, которые не гарантируют положительного результата реализации инновационных продуктов на рынке. Также линейная модель инноваций не соответствует темпам научно-технического прогресса [13] и не позволяет учесть такие факторы, как непрерывность инноваций, что приводит к возрастанию частоты возникновения новшеств; потребности потенциальных покупателей и так далее.

С целью устранения существующих ограничений линейной модели инноваций в 80-е годы XX века различными исследователями были предложены модели нелинейной интерпретации инновационного процесса. Наиболее широкое распространение получила сопряженная модель инновационного процесса, которая была разработана Р.Россвелом [13] и не потеряла своей актуальности в настоящее время. Данная модель схематично представлена на рис.1.

Сопряженная модель инновационного процесса позволяет установить взаимосвязь между технологическими возможностями предприятия и потребностями рынка как значимого источника инновационных идей и капитала.

Понятие инновационной экономики возникло в конце 80-х годов XX века, что определило важность научно-технического прогресса в экономическом развитии, формирующего основу конкурентоспособности предприятий, отраслей и национальных экономик. Инновационная экономика определила формирование особой инновационной среды, основными составляющими которой являются: предпринимательство, технологии и финансовые ресурсы [4].

Под воздействием новых условий и факторов осуществления инновационного процесса, повышения значимости инноваций в экономическом развитии, увеличении предпринимательской активности, а также формирования особых финансовых технологий в области коммерциализации инноваций, обусловлено возникновение и развитие венчурного капитала, выступающего в качестве специфического источника инвестирования инновационных проектов, связанных с высокой долей риска их реализации. Венчурное инвестирование в развитых рыночных экономиках выступает в качестве значимого механизма функционирования национальных инновационных систем.

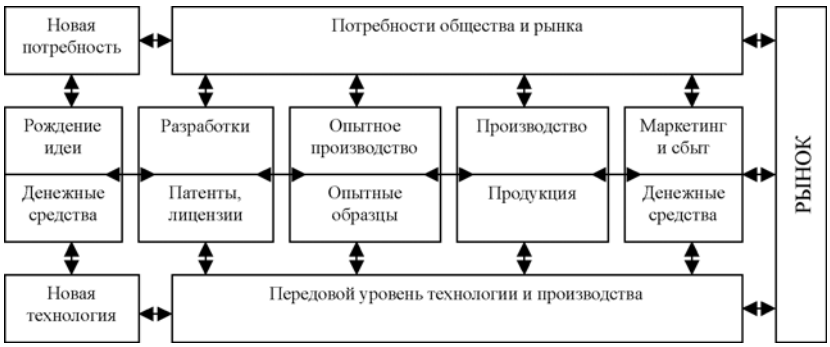


Рис. 1. Сопряженная модель инновационного процесса

Основные принципы данного механизма венчурного инвестирования были сформированы и успешно реализованы в США в конце 40-х – начале 50-х годов XX века [8]. Среди причин, влияющих на возрастающий интерес к венчурному инвестированию, можно выделить следующие:

- получение инвесторами реального дохода, который в несколько раз превосходил потенциальную прибыльность низкорисковых прямых и портфельных инвестиций;
- минимизация инвестиционных рисков на основе возникновения и развития особых методов управления, учитывающих специфические особенности инвестирования высокорисковых проектов;
- обеспечение практической возможности осуществления финансирования на начальных этапах реализации инновационных идей и разработок.

Венчурный капитал оказывает непосредственное воздействие на социально-экономические отношения, так как участвует в процессе коммерциализации инноваций. Развитие современной экономики основывается на наукоемком бизнесе и институциональных структурах, которые позволяют обеспечить продуктивное сочетание новых научных знаний, финансовых технологий и методов управления. Эффективность функционирования венчурного капитала определяет темпы коммерциализации новых инновационных идей и технологических разработок, что непосредственно оказывает воздействие на существующую конкурентоспособность национальной экономики.

В процессе рассмотрения понятия и сущности венчурного капитала выявлено, что подходы к его определению обусловлены тенденциями экономического развития. В частности, исследователем А.Н. Фоломьевым [14] выделены следующие два этапа формирования представления о сущности венчурного капитала:

Первый этап соответствует периоду с середины 50-х до середины 80-х гг., в рамках которого венчурный капитал выступает в качестве инвестиций, направленных на формирования новых или расширения существующих предприятий, или осуществления конкретных новаторских проектов, которые характеризуются быстрыми темпами роста производства и получением прибыли, значительно превосходящей средне статистические значения. В связи с данным аспектом многие ученые, такие как М. Вильямс, Р. Шмидт, Х. Альбах и др., венчурный капитал отождествляют с процессом создания и роста малых и средних предприятий, с потенциалом прибыли выше среднего при высокой деловой активности получателей данного капитала.

Второй этап начинается с середины 80-х гг. и характеризуется изучением венчурного капитала как сложной экономической категории, для которой характерны синтез и сочетание управленческого ноу-хау и финансовой поддержки, предоставляемой определенному предприятию в фазе повышенного риска его развития. Кроме того, использование венчурного капитала сопряжено с повышением эффективности деятельности предприятия и его развитием (выше среднего на микро-, мезо- и макроуровне экономики), незначительной долей собственного капитала, осуществлением инновационной идеи, направленной на формирование нового продукта или услуги. Следует отметить, что второй этап отличается внедрением и использованием новой техники венчурного инвестирования в США и Западной Европе [8]. Данная техника определяет роль венчурных инвесторов, которая не ограничивается предоставлением самого капитала, а заключается в непосредственном (или косвенном через посредников) участии инвесторов в процессе реализации инвестиционных проектов, в частности, в поиске квалифицированного управленческого и кадрового состава, в осуществлении консультаций в области маркетинга, в предоставлении специализированного оборудования. Также на данном этапе в экономически развитых странах получила широкое распространение концепция стоимостного управления деятельностью предприятий, что также внесло свои специфические черты в процесс венчурного инвестирования.

На современном этапе развития в странах с развитой экономикой используются два основных определения венчурного капитала, которые раскрывают его сущностные характеристики, приведенные Европейской ассоциацией прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA) и Британской ассоциацией венчурного инвестирования (BVCA), основанных в 1983 году [4].

Европейская ассоциация прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA) определяет венчурный капитал в качестве акционерного капитала, предоставляемого профессиональными организациями, осуществляющими инвестирование с одновременным управлением в частные предприятия, которые имеют значительный потенциал роста в их начальном развитии, расширении и преобразовании. В соответствии с определением Британской ассоциации венчурного инвестирования (BVCA) под венчурным капиталом понимается среднесрочный и долгосрочный прирост капитала, источником которого являются венчурные инвестиции в предприятия, акции которых не котируются на фондовом рынке. Но данные предприятия, в которые производятся инвестиционные вложения, должны обладать значительным потенциалом роста по сравнению с иными инвестиционными проектами на основе учета компенсации рисковой составляющей и неликвидности венчурных инвестиций [14].

Таким образом, существуют определенные различия в трактовке венчурного капитала, которые приводят к неоднородности представления европейской и американской статистики в данной области, что обуславливает возникновение препятствий в процессе осуществления исследования рынков венчурного капитала.

В процессе изучения публикаций отечественных ученых-экономистов выявлено, что существуют различные подходы к определению понятия и экономической сущности венчурного капитала. В таблице 1 представлены наиболее распространенные трактовки понятия «вен-

чурный капитал» на территории Российской Федерации. Анализ приведенных в таблице 1 определений показал, что они являются неоднозначными и носят описательный характер.

Последовательное и детальное изучение работ авторов, приведенных в таблице 1, позволило выявить ряд специфических особенностей, которые определяют сущность венчурного капитала:

Ориентация на значительное увеличение уровня инвестиционного дохода в итоге повышения стоимости инвестируемого предприятия. Данная характеристика венчурного капитала особенно актуальна для европейской экономики.

Направленность на предприятия, обладающих значительным потенциалом роста стоимости, так как предприятия подобного типа выступают в качестве генераторов дохода на вложенный венчурный капитал.

Рисковый характер, который обусловлен ориентацией на получение высокого уровня инвестиционного дохода. Однако рациональный инвестор никогда не будет вкладывать инвестиции в проект, имеющий повышенную и необоснованную степень риска.

Возникновение возможности осуществления управления предприятием, являющегося объектом венчурного инвестирования, что позволяет снизить риски инвестора посредством ликвидации основных видов несистематических рисков, в частности, нецелевого использования венчурного капитала [4]. Непосредственное участие инвестора в составе органов управления предприятия, в которое были вложены инвестиции, позволяет также принимать единоличные решения относительного стратегического развития предприятия, в частности, инвестор может запрещать изменять производственный или торговый профиль предприятия с целью исключения негативных последствий реализации инвестиционного проекта.

Долевая форма участия, рассматриваемая как инструмент снижения риска потери собственного капитала на основе диверсификации производимых инвестиционных вложений.

Вложение в инвестируемое предприятие факторов, которые способствуют его поступательному развитию. В данном аспекте венчурный инвестор рассматривается не только в качестве источника инвестиций, но и в качестве источника ценных деловых связей, богатого опыта в области менеджмента и маркетинга, информационного ресурса о товарных рынках в определенных отраслях деятельности, инновационного мышления, что является значимым условием для реализации ускоренного роста стоимости инвестируемого предприятия.

Таблица 1
Подходы к раскрытию сущности венчурного капитала

Источник	Содержание
Аксенов В.Л. [1]	В качестве венчурного капитала понимается управляемый специализированными фирмами высокорисковый долевой (акционерный) капитал, предоставляемый предприятиям с перспективами большого роста, как правило, связанным с инновациями
Бунчук М. [2]	Под венчурным капиталом следует понимать долгосрочный, рисковый капитал, который инвестируется в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже
Гулькин П. [5]	Под венчурным капиталом понимается форма финансирования, при которой инвестор, вкладывающий средства в компанию, не гаран тирован от возможной потери залогом или закладом
Дворжак И., Кочишова Я. , Прохазка П. [6]	Венчурный капитал рассматривается как экономический инструмент, который применяется для осуществления финансирования ввода в действие предприятия, его развития, захвата или выкупа инвестором в процессе реструктуризации собственности
Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. [7]	Венчурный капитал – это способ стимулирования малых инновационных предприятий и источник ускоренного формирования научно-технического прогресса, материальной основы благосостояния и социальной стабильности страны
Жестков А.М. [9]	Под венчурным капиталом понимается особый инвестиционный ресурс, представляющий собой совокупность денежных средств, социального и человеческого капиталов, который направляется в перспективные новаторские компании, обладающие высоким потенциалом роста с высокой неопределенностью результатов их коммерческой деятельности
Логинов В. [10]	В качестве венчурного капитала выступает долгосрочный капитал, который рассчитан на пять или семь лет, а в компьютерной сфере – на один-два года.
Лотонин Н.Н. [11]	Венчурный капитал – это фактор инновационного развития хозяйственных систем, представляющий собой комбинацию финансового и человеческого капитала и, таким образом, оказывающий прямое воздействие на развитие научно-технической, инновационной и инвестиционной активности
Ляпунов А. Н. [3]	Вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале
Процко Е. С. [12]	Основной источник финансирования инновационных проектов, один из основных инструментов модернизации экономики России, способствующих развитию

Долгосрочный характер капитала, определяемый периодом получения высокого уровня инвестиционного дохода, который в различных источниках варьируется от 3 до 7 лет [9].

Также к специфическим особенностям венчурного капитала можно отнести, например, ориентацию на высокотехнологичные проекты, отсутствие залога, акционерную форму капитала. Все указанные особенности венчурного капитала закономерны и находятся во взаимосвязи между собой. В частности, венчурный капитал, направленный на получение высокого уровня инвестиционного дохода, имеет непосредственное отношение к инновационной деятельности и, следовательно, сопряжен с высоким уровнем потенциального риска. При этом повышенный уровень риска оправдывается для инвестора перспективой получения высоких результатов функционирования предприятия и уровня инвести-

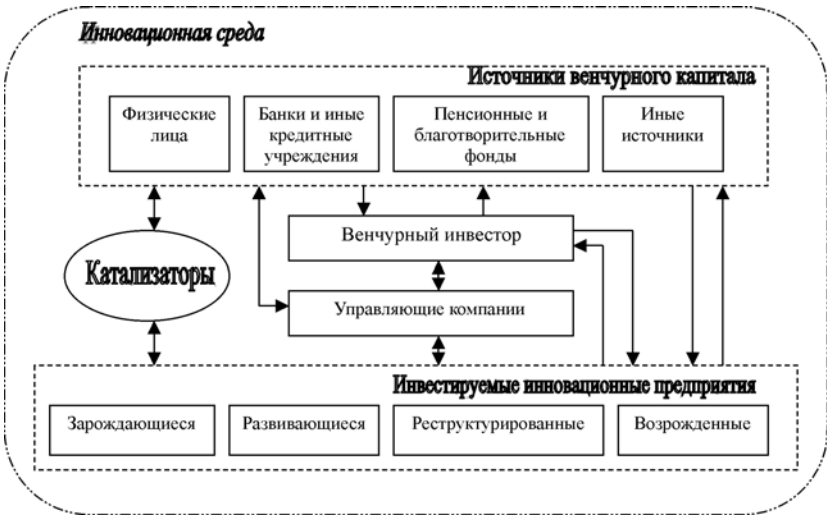


Рис. 2. Структура венчурного капитала

ционного дохода. Поэтому венчурный инвестор, прежде всего, вкладывает инвестиции в ту область деятельности, в которой он может определить уровень потенциального риска, который должен быть существенно ниже по отношению к получаемому в перспективе уровню дохода на вложенный капитал.

В результате рассмотрения специфических особенностей, определяющих сущность венчурного капитала, определено, что более полная трактовка сущности венчурного капитала приведена Европейской ассоциацией прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA). В соответствии с данной трактовкой средства инвесторов преобразуются в капитал только при условии их вложения в реально существующий бизнес, и если они обеспечивают получение дохода. Особенность данных инвестиций заключается в их вложении в наиболее перспективные сферы бизнеса. Следует отметить, что в рамках данного определения сущности венчурного капитала отсутствуют разъяснения относительно коллективного инвестора как элемента венчурной деятельности; также соотношение коллективного капитала с акционерным капиталом приводит к ограничению организационной формы его существования; установление определенных стадий жизненного цикла, на которых производится вложение инвестиций, приводит к сужению границ венчурного инвестирования.

С целью устранения выявленных недостатков трактовки венчурного капитала, предложенной Европейской ассоциацией прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA), предлагается в качестве венчурного капитала понимать совокупность коллективных средств венчурного фонда или средств конкретных венчурных инвесторов, вкладываемых в уставный капитал предприятий, обладающих высоким потенциалом роста стоимости, в сочетании с возможностью реализации управления указанными предприятиями. Приведенное понятие венчурного капитала позволяет его рассматривать в качестве стратегического инвестиционного инструмента, направленного как на повышение стоимости венчурного предприятия, так и на собственный капитал инвесторов.

Следует отметить, что в экономической литературе наблюдается отождествление понятий «венчурный капитал» и «венчурные инвестиции». В процессе изучения процесса инвестирования выявлено, что средства венчурным предприятиям могут предоставляться посредством вложения венчурного капитала и посредством предоставления долгосрочных инвестиционных кредитов. Следовательно, под венчурными инвестициями предлагается понимать процесс вложения средств в венчурные предприятия либо в виде венчурного капитала, либо в его сочетании с долгосрочными инвестиционными кредитами.

Венчурные инвестиции могут быть разделены по присущим им специфическим особенностям, вытекающим из анализа существующих классификационных признаков инвестиций [4, 7, 9, 14], среди которых:

- в зависимости от способа участия в инвестиционном процессе венчурные инвестиции могут быть прямыми, реализуемыми в виде вложения венчурного капитала в уставный капитал венчурных предприятий, или смешанными, предполагающими сочетание венчурного капитала и долгосрочного инвестиционного кредита;

- в соответствии с периодом осуществления венчурные инвестиции характеризуются долгосрочным характером, составляющем более одного календарного года;

- на основе рассмотрения венчурных инвестиций по уровню доходности, они могут быть охарактеризованы как высокодоходные и высокорисковые инвестиции, так как в качестве основных сфер их вложения выступают инновационные проекты;

- венчурные инвестиции, рассматриваемые с точки зрения ликвидности, являются низколиквидными, что обусловлено формированием венчурных предприятий из субъектов малоизвестного малого бизнеса, акции которых, в большинстве случаев, не имеют особой ценности на фондовом рынке;

- венчурные инвестиции в зависимости от форм собственности разделяются на частные, государственные, а также могут быть комбинированного типа;

- рассматривая венчурные инвестиции с позиции источников привлечения капитала, они подразделяются на следующие виды: национальные, иностранные и комбинированные;

- в соответствии с региональной направленностью инвестируемого капитала, венчурные инвестиции могут производиться не только в рамках внутреннего рынка, но и распространяться на международный уровень;

- по отраслевой принадлежности венчурные инвестиции распределяются в соответствии с конкретными отраслями народного хозяйства и сферами деятельности.

Венчурный капитал выступает в качестве источника инвестирования инновационного бизнеса, обуславливая возникновение экономических отношений между участниками данного процесса, среди которых можно выделить венчурных инвесторов; предприятия, выступающие в качестве объектов инвестирования; посредников между венчурными инвесторами и инвестируемыми предприятиями. Также особое значение в системе венчурного финансирования имеет государственное регулирование данного процесса, определяющее степень эффективности функционирования венчурного бизнеса. Структура венчурного капитала схематично представлена на рис. 2.

Следовательно, система венчурного инвестирования должна быть организованной, обеспечивая наиболее оптимальное взаимодействие участников инвестиционного процесса для достижения целей коммерциализации инновационных проектов и взаимовыгодного увеличения капиталовложений.

Таким образом, венчурный капитал выступает в качестве перспективного источника ускоренного формирования инновационного потенциала, расширения предпринимательской инициативы и получения прибыли. Процесс венчурного инвестирования инновационных проектов отличается специфическими особенностями, проявляющимися на всех этапах его осуществления, что необходимо принимать во внимание в процессе реализации задач, которые стоят как перед государством, так и перед частными предприятиями, принимающими участие в осуществлении в инновационной деятельности.

Литература

1. Аксенов В. Организация венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий : Автореф. дис. канд. экон. наук. Воронеж, 2000 – 20 с.
2. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса // Технологический бизнес. № 1. 1999.
3. Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007-2013 гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века : теория и практика. 2014. Т. 2, № 3, ч. 1. С. 15-21.
4. Гурьянова И.А. Управление венчурными проектами вуза на основе концепции контроллинга : монография. – М.: Институт МИРБИС: Издательство «Перо», 2016. – 101 с.
5. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России : теория и десятилетие практики. – СПб. : Альпари. 2003 г.
6. Дворжак И., Кочишова Я., Прохазка П. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 59-66.
7. Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Науч. зап. ОрелГИЭТ. 2012. № 1 (5). С. 15-53.
8. Живиця А. Э. Зарубежный опыт венчурного инвестирования как основа активизации деятельности венчурных фондов в Российской Федерации / А. Э. Живиця // Вестник УГТУ-УПИ. Сер. «Экономика и управление» – 2010. – № 4. – С. 115-125.
9. Жестков А.М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.
10. Логинов В. Условия инновационного развития // Экономист. 2001.
11. Лотонин Н.Н. Сравнительный анализ венчурной индустрии США и Западной Европы и перспективы ее развития в России: Автореф. дис. канд. экон. наук. – СПб., 1999 – 23 с.
12. Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. С. 56-59.
13. Тебекина А.А., Тебекин А.В. Эволюция развития моделей инновационного процесса // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 3 (14). С.15-20.
14. Фоломьев А.Н. Инновационное наполнение инвестиционной политики: монография /отв.ред. В.И. Кушлин. - Москва: Проспект, 2016. - 240 с.

Venture Capital as a Basis for Innovative Business Development.

Dikul L.O.
IEC BMSTU

The article explores the role of venture capital in innovative activities of small and medium businesses. It substantiates the direct interaction of the forward motion of innovative economy and successful realization of venture capital. It considers the basic concepts of venture capital, marks out its specific features, and also defines its role in innovative business development. The article analyses the structure of venture capital presuming the direct dependence of the interaction efficiency of the parties to the investment process on the used methods of state regulation of venture capital business. In this case, major parties to the investment process are venture capital investors, businesses for investments, as well as the intermediary agents acting between the venture capital investors and funded businesses. Consideration of the given aspects allowed to define the specific features of investment processes in modern economy of the Russian Federation.

Key Words: venture capital, venture capital investments, innovations, innovative business, innovation process model, specific features of venture capital, venture capital structure.

References

1. Aksenov V. Organizing venture funding of enterprises' innovative activities: Synopsis of thesis. PhD in economics (candidate of economics). Voronezh, 2000 – 20 p.
2. Bunchuk M. The role of venture capital in funding small innovative business// Operational Business. No. 1. 1999.
3. Vasilyeva O.Y., Lyagoskina D.Y., Lyapunov A. N. Venture capital investments in the RF for 2007-2013.// Actual directions of scientific research in the XXI century: theory and practice. 2014. V2, No. 3, part 1. P. 15-21.
4. Gur'yanova I. A. Management of venture projects in higher educational institution, on the basis of a controlling concept: monograph. – M.: Business school MIRBIS: Publishing house "Pero", 2016. – 101 p.
5. Gul'kin P. G. Venture capital and direct private investments in Russia: theory and 10 years of practice. – St. P.: Alpari. 2003.
6. Dvorzhak I., Kochishova Ya., Prokhazka P. Venture capital in the countries of Western and Eastern Europe // Problems in theory and practice of management. – 1999. – No. 6. – p. 59-66.
7. Dumnova N. A., Ryazantseva T. V. Venture capital investments as a source of welfare and social stability of the country // Sc. notes. OrelGIET /Orel State Institute of Economics and Trade/. 2012. No.1 (5). P 15-53.
8. Zhivitsya A. E. Foreign experience of venture capital investments as a basis for activation of venture funds in the Russian Federation / A. E. Zhivitsya // Vestnik UGTU-UPI. Ser. "Economy and Management" – 2010. – No. 4. – p. 115-125.
9. Zhestkov A. M. Venture capital investments in innovative renewal of Germany's economy: Synopsis of thesis. PhD in economics (candidate of economics). M., 2010. 25 p.
10. Loginov V. Conditions for innovative development// Economist. 2001.
11. Lotonin N. N. Comparative analysis of venture industry in the USA and Western Europe; perspectives of its development in Russia: Synopsis of thesis. PhD in economics (candidate of economics). St. P., 1999 – 23 p.
12. Protsko E. S. Venture capital investments as a factor of modernization of economy in Russia// Problems of modern economy (Novosibirsk). 2013. No. 11. P. 56-59.
13. Tebekina A. A., Tebekin A. V. Evolution of innovation process models development// Vestnik of Moscow University named after S. U. Vitte. Ser. 1: Economy and Management. 2015. No. 3 (14). P. 15-20.
14. Folom'yev A. N. Innovative content of investment policy: monograph // executive editor V. I. Kushlin. – Moscow: Prospect, 2016. – 240 p.

Определение и оценка показателей эффективности развития территорий

Иванов Николай Александрович
аспирант, кафедра маркетинга, экономический факультет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
n.a.ivanov33@gmail.com

Современное развитие регионов и стран всё чаще рассматривается в рамках теории развития территорий. При этом важным представляется не только процесс развития, но и оценка результатов этого развития на определенных этапах. Без такой оценки развитие теряет исходную точку, опору и конечную цель. Оценка развития определяется, прежде всего, эффективностью, как относительным показателем, характеризующим затраченные ресурсы и полученный результат. Это обуславливает необходимость изучения вопроса с точки зрения определения основных показателей, наиболее точно отражающих динамику развития территорий. В статье рассматриваются подходы к определению и оценке эффективности развития территорий. Приведены мнения отечественных и зарубежных исследователей о сущности эффективности развития территорий. Обобщены основные подходы к оценке и анализу эффективности развитии территорий.
Ключевые слова: развитие территорий, эффективность, экономика региона, показатели эффективности, управление развитием, социально-экономическое развитие.

Несмотря на достаточную однозначность понимания эффективности в экономике, эффективность развития территорий представляет собой интересную и достаточно популярную тему научного обсуждения. Так, исследованием данного вопроса занимаются российские исследователи – Ускова Т.В., Елкина В.Н., Приходченко О.С. и другие, а также зарубежные исследователи – Джузеппе Иопполо, Джузеппе Саи и Роберта Саломоне, Мартин Первис, Алан Грейнджер, Стюарт Элден и другие. Но наличие множества материалов по данной теме свидетельствует об отсутствии единообразия в определении эффективности развития территорий и неоднозначности данного понятия.

Важность определения эффективности развития территории обусловлена целым рядом аспектов: необходимостью текущего контроля и коррекции стратегии развития, планирования дальнейших действий по территориальному развитию, а также возможностью сравнения с другими территориями. Определение эффективности позволяет задать определенный вектор мероприятиям, входящим в стратегию развития территории, и ориентировать их на достижение конкретных показателей, уровней, степеней, оценить состояние территории до и после реализации мероприятий по развитию.

Среди существующих подходов к определению эффективности развития территорий можно выделить несколько направлений, одно из которых объединяет взгляды на развитие территории с точки зрения какого-либо конкретного направления, другое – комплексный подход к пониманию развития территорий.

Так, например, исследователь Приходченко О.С. предлагает оценивать эффективность развития территории через динамику эффективности бюджетных расходов в целях социально-экономического развития, что представляется справедливым в условиях текущей экономической ситуации [12]. При этом автор предлагает использовать программное бюджетирование и региональное стратегирование в целях повышения эффективности развития территории.

Значительным преимуществом такого определения эффективности развития территорий представляет следующий аспект: в связи с тем, что под территорией понимается какое-либо административное, географическое или прочее образование, то и управление территорией легко определить, то есть территории без руководящих органов не бывает. При этом власть не только знает особенности развития своей территории, но и является регулятором её развития, объединителем разрозненных целей отдельных социальных групп в единую стратегию развития территории, которая реализуется, исходя из бюджета территории. Таким образом, через оценку эффективности бюджетных расходов можно получить объективную оценку и развития самой территории. Отрицательным моментом такого подхода является неучет факторов, отличных от бюджетных расходов и эффективности работы органов власти, но оказывающих значительное влияние на развитие территории – например, внешние инвестиции.

Исследователь проблем эффективности развития территорий Ускова Т.В. определяет эффективность развития территории как результат, полученный в ходе реализации стратегических мероприятий по улучшению социально-экономического состояния территории [14]. При этом исследователем отмечается приоритет именно экономической эффективности в определении развития территории. С одной стороны, преимуществом такого подхода в определении эффективности является простота её оценки, так как факторы и методика определения экономической эффективности подробно рассмотрены в научной литературе. При этом многие факторы развития территорий не включаются в определение эффективности развития территорий – это факторы социального, организационного, политического характера.

Основным ориентиром при определении эффективности должно выступать повышения качества жизни населения. Но это не исключает необходимость включения в оценку эффективности результатов реализации стратегии развития территории для других заинтересованных лиц – например, инвесторов, предпринимателей или орга-

нов власти. Более того, органы власти, как реализаторы общей стратегии территориального развития, должны подвергаться подробной оценке по результатам своей деятельности на данной территории.

Так, другой подход, который предлагает Ускова Т.В. к пониманию эффективности развития территорий, – это определение её через эффективность мероприятий местного самоуправления, которое, по мнению автора, является одним из главных факторов социально-экономического развития страны и её отдельных субъектов. При этом местное самоуправление ведёт к развитию инициативы и самодеятельности граждан, способно обеспечить решение многих задач, проблем и даже кризисных явлений в обществе, что и ведет к тому, что появляется дополнительный стимул к развитию территории. Данная точка зрения обоснована еще и тем, что именно на местах происходит формирование основных социально-экономических показателей, которые и определяют в итоге состояние экономики данной территории. Автор утверждает, что от эффективности функционирования местного самоуправления без преувеличения зависит настоящее и будущее страны [15], определяется эффективность развития территорий.

Одновременно Ускова Т.В. отмечает и составной характер эффективности развития территорий, как комплексного понятия, включающего результат, прежде всего, социальной политики. Это представляется справедливым, так как основной целью развития территорий представляются именно социальные цели – а именно, улучшение уровня жизни населения данной территории.

Исследователь Елкина В.Н. в качестве характеристики эффективности понимает те результаты, которые получают отдельные субъекты развития территорий, к которым исследователь относит органы власти, инвесторов, предпринимателей и бизнес, потребителей. Развитие территорий, действительно, реализуется для конкретных пользователей. При этом включение органов власти в субъекты развития территорий представляется не верным, так как они, скорее, выступают как организаторы и управляющие структуры, а получателями непосредственного результата развития территорий выступают как раз бизнес, инвесторы и жители территории. Но подход к эффективности как результату с точки зрения субъектов является вполне справедливым, так как основная направленность развития территорий, а значит – и понимания его эффективности – должно быть ориентировано именно на получателей и основано на их нуждах, проблемах и частных целях.

Близка к субъектному подходу к определению эффективности развития территорий и точка зрения исследователя Мухудиновой М. Так, М. Мухудинова рассматривает эффективность развития территорий через развитие предпринимательской активности. Исследователь показывает пользу и актуальность развития предпринимательских подходов в управлении территориями, которые многократно возросли в условиях перехода к рынку и особенно важны для нашей страны. При этом исследователь отмечает, что эффективность развития территорий наряду с рациональной организацией процессов управления, сокращением издержек и развитием кадрового потенциала, определяется еще и уровнем развития предпринимательской активности, степенью гибкости и адаптивности (приспособления) бизнес-структур к постоянным изменениям внешней среды при условии их эффективной работы и получении положительных результатов [11].

Исследователи Ворошилов В.В. и Гутникова Е.А. связывают развитие территорий с показателями работы коммерческих предприятий данной территории, предлагая учитывать при определении эффективности территориального развития результаты экономической, инвестиционной и экологической деятельности субъектов экономики территории. Это представляется довольно сложным с точки зрения анализа, так как требует сбора большого объема фактической информации и её сложной обработки. Кроме того, данный подход к определению эффективности территориального развития исключает возможность объективного сравнения уровня развития отдельных территорий, так как они имеют различные природно-климатические условия и возможности для развития производственного и торгового потенциала. В то же время подход исследователей к определению эффективности территориального развития позволяет учесть интересы и результаты развития территории для одной из основных групп субъектов данной стратегии.

Гатауллина А.А. раскрывает понятие эффективности развития территорий с точки зрения результативности инновационной политики, проводимой на данной территории. Также автором особо выделено, что эффективность развития территорий во многом определяется инновациями, которые реализуются или планируются к реализации [4]. Гатауллина А.А. считает, что использование конкретных инновационных программ и реализация на практике инновационных стратегий территорий напрямую влияет на эффективность их развития. Автор приводит множество примеров из зарубежной практики развития территорий, когда именно инновации играли решающую роль в данной проблеме. Положительным в данном подходе представляется то, что инновации являются двигателем любого развития и определяют будущее территории, зачастую носят стратегический характер, но развитие территорий заключается не только в инновациях, но и в поддержании и улучшении обыденных, текущих, тактических направлений жизнедеятельности территории. Хотя инновационная составляющая и крайне важна при определении эффективности развития территорий.

Так, исследователи Барабанов А. и Разгулина Е. рассматривают данное понятие с точки зрения в человеческий капитал [2]. При этом значительное внимание исследователи уделяют развитию предпринимательства на территории, как основному фактору развития территории в целом. Данная точка зрения представляется социально ориентированной, но не полной, так как не позволяет исследовать вклад других направлений в эффективность развития территории.

Схожий подход к определению эффективности развития территории имеет исследователь Дамбуева В.Ю., предлагая использовать в качестве основного фактора получения результатов при реализации стратегии развития территории систему образования и профессионального развития. С одной стороны, образование и профессионализм во многом определяют уровень жизни конкретного человека, с другой стороны в масштабах какой-либо территории только образование не может служить фактором определения эффективности развития территории.

Рассмотрение эффективности развития территорий с инновационной или социальной точек зрения позволяет сделать вывод о том, что конкретное её определение представляет большую проблему. Так, нет достаточно точных и общепринятых методик оценки социальной или инновационной эффективности, то это и не всегда позволяет объективно

оценить эффективность развития территорий.

Широко освещен в научной литературе подход к пониманию эффективности развития территории через результативность реализации различных маркетинговых мероприятий – территориальный маркетинг. Так, исследователи Анисимова П.М., Бодрова Ж.А., Горбатов С.А. и другие предлагают рассматривать маркетинг территорий как основной аспект их развития [1, 3, 6]. Авторами приводятся множество примеров из опыта управления территориями за рубежом, когда именно маркетинг определил эффективность тех или иных мероприятий по их развитию. Исследователь Макарова Т.С. отмечает, что эффективность развития территории на начальном этапе и в стратегическом плане определяется начальным и формируемым с помощью маркетинговых мероприятий брендом [10], то есть такой позицией региона (имиджем), которая выгодно отличает его от других регионов с точки зрения регионального потенциала.

Отдельно необходимо выделить группу авторов, раскрывающих эффективность развития региона как комплексное составное понятие – это Гораль Л.Т., Жигалова Н.Е. и другие. Исследователь Гораль Л.Т. отмечает многогранность и сложность определения эффективности развития территории и связывает данную проблему со сложностью самого понятия «эффективность», как общенаучной категории. Гораль Л.Т. предлагает определять эффективность развития территорий через основные факторы, которые оказывают влияние на данную территорию. При этом исследователь считает, что факторы необходимо разбить на группы для упрощения и структуризации анализа на внешние и внутренние, микрофакторы и макрофакторы [5]. Данный подход позволяет достаточно разносторонне и полно оценить уровень текущего состояния исследуемой территории, так как факторы влияния включают в себя множество самых разных аспектов жизни территории. Кроме того, набор факторов для каждой конкретной территории может быть определен индивидуально, что позволит учесть особенности развития той или иной территории.

Исследователь Жигалова Н.Е. рассматривает эффективность развития территории как результат разнонаправленных действий по улучшению её экономического и социально-политического положения относительно других регионов. Она отмечает, что в Нижнем Новгороде успешно реализуется программа по оценке эффективности территориального развития исходя из комплекса показателей, среди которых – экономические, социальные, а также показатели работы муниципальных служащих. Основной проблемой данной методики является то, что оценка строится на основе экспертного метода, а также опросов и анкетирования [9]. С одной стороны, развитие территорий, прежде всего, должно быть ориентировано на улучшение качества жизни её населения. Но при этом территория объединяет самые различные социальные группы, имеющие разные, а порой – полярные, цели, что ведет к разному видению развития территории и разной (до крайностей) оценке её текущего состояния.

Таким образом, нет единого похода в определении понятия эффективности развития территории. В основном, это связано с различными подходами к исходным условиям и факторам развития территорий – для ряда исследователей – это бизнес, для других – это человек и институт самоуправления, для третьих – это инновации. При этом необходимо помнить об основной цели территориального развития. Как отмечают многие авторы – это повышение качества жизни населения, уровня жизни людей, проживающих на данной территории. Достичь данной цели невозможно за счет однонаправленной деятельности, необходим комплексный подход, что ведет и к пониманию эффективности развития территории, как комплексного понятия, которое включает в себя результаты и инновационной деятельности, и работы бизнеса, и труда муниципальных служащих, а также и субъективные ощущения людей, которые пользуются социальными благами на данной территории. При этом экономическая составляющая представляется не первостепенной, так ка многие мероприятия стратегии территориального развития имеют отрицательную эффективность с точки зрения экономики и основ инвестирования, но позволяют достичь важных культурных или социальных целей. Кроме того, в связи с тем, что одинаковых территорий нет, все имеют свои особенности, то каждая из них должна иметь и особенности определения эффективности. Таким образом, эффективность развития территории представляется комплексной характеристикой динамики улучшения качества жизни её населения по всем актуальным направлениям жизнедеятельности.

Еще одной дискуссионной темой является определение конкретных показателей эффективности развития территории. Значительной проблемой при этом представляется отсутствие интегральных, относительных показателей, что ведет к замене самого понятия эффективности просто результатами и результативностью. Но эффективность, как научная категория, требует нахождения отношения результатов к затраченным ресурсам.

Это обусловлено самой сущностью понятия «эффективность». Так, для обывателя эффективность чаще представляется экономическим показателем, который можно оценить конкретной суммой прибыли или процентом рентабельности. С другой стороны, в литературе подробно рассмотрены многие виды эффективности – социальной, политической, инновационной, инвестиционной, экологической и других. Существует и множество показателей эффективности, но многие виды эффективности нельзя оценить однозначно. В этом заключается основная проблема построения оценки эффективности. Если говорить об определении эффективности развития территории, то данная проблема заключается в получении конкретного количественного показателя, который, с одной стороны – был бы самостоятельным и позволял определять уровень развития территории исходя только из его значения. С другой стороны данный показатель должен позволять сравнивать эффективность развития нескольких территорий.

Так, исследователь Ускова Т.В. рассматривает показатель эффективности развития территории с нескольких точек зрения. С одной стороны, она предлагает оценивать экономическое развитие территории через ряд статистических показателей, динамика которого позволит оценить и эффективность развития территории в целом. С другой стороны, предлагает оценивать эффективность управления территорией через оценку деятельности местных органов власти.

Сафиуллин Р.Г. и Сафиуллина Р.М. выделяют целый набор факторов, которые определяют эффективность развития территории. Так, среди таких факторов исследователи называют природные и экономико-географические условия и особенности положение, экологические условия, инновационный и ресурсный потенциал, а также геодемографические условия и особенности организации хозяйства и населения [13]. Авторы не предлагают комплексный показатель эффективности развития территории, но выд-

вигают несколько показателей по каждому из факторов, которые в комплексе позволяют сравнить отдельные территории между собой, а также провести трендовый и структурный анализ.

Исследователь Шедько В.Н. предлагает определять эффективность развития территории исходя из устойчивости развития, то есть стабильности поступательного положительного движения вперед. Ученый обосновывает данный подход тем, что результативные с точки зрения социально-экономического развития или управления территории могут быть крайне неустойчивы и нестабильны. При этом только устойчивая система может быть по-настоящему эффективной [16]. То есть, с точки зрения Шедько В.Н., эффективность развития территории может быть определена как совокупность надёжности, результативности и устойчивости её развития. Данный подход представляется особо ценным с точки зрения планирования дальнейшего развития территории и стратегирования, так как если система развивается нестабильно, то и прогнозировать тренд её развития и определять исходную и желаемую эффективность территориального развития крайне тяжело.

Шедько В.Н. также отмечает, что решение задач повышения эффективности территориального развития существенно ограничены из-за необходимости обеспечения устойчивого развития территории [17]. При этом автор в качестве приоритета определяет устойчивое развитие, которое необходимо осуществлять даже в ущерб возможностям роста эффективности развития территорий. Существенным выводом из исследования Шедько представляется учет при определении эффективности развития территории вопросов экономической безопасности и стабильности жизнеобеспечения населения, что крайне важно как с точки зрения основной цели территориального развития (улучшение качества жизни населения), так и с точки зрения реалий российской экономики.

За рубежом также активно интересуются вопросами определения эффективности развития территорий. Необходимо отметить более высокую степень развития данного вопроса в зарубежной научной теории и управленческой практике. Особенностью определения эффективности развития территорий в международной практике является смещение в сторону факторов социального, культурно-исторического и духовного характера, что обусловлено изменениями в структуре ценностей управленческой деятельности. Поэтому за рубежом в качестве основных инструментов оценки эффективности территориального развития, помимо статистической информации, используются опросы и анкетирование населения. При определении эффективности территориального развития используются сложные комплексные системы относительных показателей и индексов.

Так, группа исследователей Джузеппе Иопполо, Джузеппе Саи и Роберта Саломоне предлагают целый комплекс сбалансированных показателей в качестве инструмента для объективного сравнения нескольких территорий по уровню развития [20]. Предлагаемая исследователями система показателей, в основном, ориентирована, на определение конкурентоспособности и конкурентного потенциала территории. При этом предлагается использовать данную систему показателей для обоснования стратегических решений на уровне местных органов власти. Анализ отдельных показателей в предлагаемом исследователями комплексе позволяет планировать дальнейшее развитие территории. Значительным преимуществом данного подхода к оценке эффективности развития территории является его комплексный характер, а также возможности осуществления планирования дальнейшего развития исходя из значений соответствующих показателей. Но в то же время определение эффективности через конкурентный потенциал территории предусматривает сравнение её с другими территориями, которые, особенно в масштабе большой страны, имеют свои особенности, которые необходимо учитывать при оценке результатов территориального развития.

Важным выводом из исследования Дж. Иопполо, Дж. Саи и Р. Саломоне является необходимость понимания эффективности развития территории как инструмента текущего контроля стратегии и дальнейшего планирования. Таким образом, процесс развития территории может быть описан в виде формирования стратегии развития, её реализации, а затем оценки эффективности развития территории, исходя из которой стратегия корректируется.

Британские исследователи Мартин Первис, Алан Грейнджер в своей книге «Изучение устойчивого развития: географические перспективы» определяют эффективность развития территории через внимание к ней со стороны проектировщиков, политиков и бизнес-лидеров [18]. Исследователи также отмечают важность экологической составляющей при оценке эффективности территориального развития, что отмечается лишь некоторыми российскими исследователями. Учеными предлагаются разные наборы показателей для оценки эффективности развития территорий разного масштаба и разного профиля, что представляется полезным, так как позволяет согласовать стратегии развития на разных уровнях управления.

Американский исследователь развития территорий Стюарт Элден уделяет много внимания развитию территории с точки зрения управления и политики, что обосновывает тем, что функционирование любой территории определяет, прежде всего, в органах власти [19]. При этом эффективность развития территории определяется с позиций институциональной теории, права и историко-культурных аспектов. Анализируя данный подход, необходимо отметить, что, несмотря на важность определения эффективности через оценку деятельности органов власти, чиновники только реализуют стратегию территориального развития, обобщая интересы разных групп населения, бизнеса и других субъектов территориального развития в рамках единой стратегии.

Таким образом, в зарубежных трудах по проблеме эффективности развития территорий преобладает комплексный и разносторонний подход. Исследователи выбирают для оценки эффективности целый комплекс показателей, которые позволяют довольно объективно оценить эффективность развития территорий. Зарубежными исследователями подробно рассмотрены особые аспекты эффективности территориального развития – например, с институциональной или экологической точек зрения, что практически не представлено в трудах российских ученых.

Обобщение подходов к определению эффективности развития территорий позволяет сделать следующие выводы. Эффективность развития территорий – это комплексное понятие, которое характеризует результаты реализации определённых мероприятий по улучшению уровня жизни населения данной территории по отношению к тем ресурсам, которые были затрачены в рамках реализации стратегии территориального развития. Так как эффективность развития территории включает в себя самые различные составляющие – экономическую, социальную, культурную, инновацион-

ную, экологическую и другие, то требуется комплексная оценка целого ряда показателей по каждому из этих направлений. При этом основной проблемой является невозможность объективной оценки некоторых сторон эффективности развития территории. Опыт определения эффективности территориального развития, особенно зарубежный, предлагает целый ряд общеизвестных и простых для применения методов субъективной оценки – например, опросы и анкетирование населения. В условиях большой территории данные методы должны использоваться осторожно в связи с отсутствием единых взглядов разных групп заинтересованных лиц на развитие данной территории.

Основными блоками, которые составляют эффективность территориального развития, представляются: бизнес, социальная политика, инновации, человеческие ресурсы, экология и энергетика, культура и история. Каждый блок должен включать как объективные показатели, так и субъективную оценку. По каждому из блоков необходимо получение оценки с точки зрения субъектов территориального развития – предпринимателей, жителей, инвесторов.

Сравнение и использование в российской практике управления территориями предлагаемых отечественными исследователями и существующих за рубежом подходов к оценке эффективности территориального развития позволит улучшить реализацию социальных реформ в масштабах регионов и муниципалитетов, а также распространению практики ориентации всех субъектов экономики и политики на конкретные результаты и ответственность перед жителями территории. Наилучшим обоснованием распространения того или иного подхода к определению эффективности территориального развития является комплекс объективных положительных измерений результативности системы управления, отражающих конечный уровень развития территории и улучшения качества жизни населения.

Литература

1. Анисимова П.М. Понятие территориального маркетинга и его возникновение // Сельское, лесное и водное хозяйство. 2015. № 3 (42). С. 8-11.

2. Барабанов А.И, Разгулина Е.А. Социальная ответственность бизнеса и развитие территорий // Проблемы теории и практики управления, - 2013, № 5, – с. 73 – 81

3. Бодрова Ж.А., Логинов М.П. Территориальный маркетинг как инструмент привлечения инвестиций // Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 107-112.

4. Гатауллина А.А. Применение различных подходов для разработки комплексной методологии оценки инновационного развития территорий // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №47 С.82-85.

5. Гораль Л.Т. Эффективность развития рекреационных территорий // Науковий вісник Мукачівського державного університету, - 2015, №2, - с.150 – 154

6. Горбатов С.А. Территориальный маркетинг страны // Политика, государство и право. 2014. № 10 (34). С. 19-22.

7. Дамбуева В.Ю. Повышение эффективности деятельности высших учебных заведений как аргумент развития территориальных единиц (на примере Ивановского региона) // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2015. Т. 1.№ 9. С. 18-27.

8. Елкина В. Н. Роль общественных объединений предпринимателей в социально-экономическом развитии территории // СТЭЖ. 2013. №1 (17) С.23.

9. Жигалова Н.Е. Оценка эффективности управления территориальным развитием // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. 2015. С. 63-65.

10. Макарова Т.С. О развитии брендинга в территориальном маркетинге // НаукаПарк. 2015. № 11 (41). С. 29-32.

11. Мухудинова, М. Развитие предпринимательской активности как фактор повышения эффективности управления потенциалом особо охраняемых природных территорий // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - № 4, Ч. 2. - С. 338-341.

12. Приходченко О. С. Формирование бюджетной стратегии на региональном уровне // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 53-56.

13. Сафиуллин Р.Г., Сафиуллина Р.М. Эффективность территориального развития россии: теория, реальность, проблемы // В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях . 2015. С. 37-47.

14. Ускова Т.В. Социально-экономическое развитие территорий: проблемы эффективности региональной политики //Проблемы развития территории. – 2016. – №. 2. – С. 7-18.

15. Ускова Т.В., Ворошилов Н.В., Гутникова Е.А., Кожевников С.А., Социально-экономические проблемы локальных территорий: монография /. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 196 с.

16. Шедько Ю.Н. Анализ методик оценки устойчивости развития территориальных социо-эколого-экономических систем // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 693.

17. Шедько Ю.Н. Устойчивость развития региона как социо-эколого-экономической системы // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 1. № 1. С. 266-269

18. Purvis Martin ,Grainger Alan , Exploring Sustainable Development: Geographical Perspectives. - Earthscan, 2013 - 416 p.

19. Stuart Elden The Birth of Territory. - University of Chicago Press, 2013. – 488 p.

20. Ioppolo G, Cucurachi S, Salomone R, Saija G, Shi L, Sustainable Local Development and Environ mental Governance: A Strategic Planning Experience, - Sustainability 8 (2), - 180 p.

Definition and assessment of indicators of efficiency of development of territories

Ivanov N.A.
MSU

The modern development of regions and countries is increasingly being considered in the framework of theory of territorial development. At the same time, it is really very important not only to manage the development process, but also try to evaluate the results of this development at certain stages. Without such assessment, development loses its starting point, support and ultimate goal. Evaluation of development is determined by efficiency and relative indicator is charactering the resources expended and the result obtained. This determines necessity of research of the issue from the perspective of the main indicators' identification that help to reflect the dynamic of territories' development. In the article is being considered different approaches to the definition and evaluation of the development territories effectiveness. The views of domestic and foreign researchers on the essence of the development effectiveness of the territories are presented. Basic approaches to the assessment and analysis of the efficiency of the development of territories are summarized.

Keywords: territorial development, efficiency, regional economy, performance indicators, development management, socio-economic development

References

1. Anisimova P.M. The concept of territorial marketing and its emergence / / Rural, forestry and water management. 2015. № 3 (42). Pp. 8-11.
2. Barabanov A.I., Razgulina E.A. Social responsibility of business and development of territories // Problems of theory and practice of management, - 2013, № 5, - p. 73 - 81
3. Bodrova Zh.A., Loginov M.P. Territorial marketing as a tool to attract investment // Marketing in Russia and abroad. 2015. № 4. P. 107-112.
4. Gataullina A.A. Application of various approaches for the development of a comprehensive methodology for assessing innovative development of territories // Actual issues of economic sciences. 2015. №47 C.82-85.
5. Goral L.T. Efficiency of development of recreational territories // Naukovy visnik Mukachivs'kogo state university, - 2015, №2, - p.150 - 154
6. Gorbatov S.A. Territorial marketing of the country // Politics, state and law. 2014. No. 10 (34). Pp. 19-22.
7. Dambueva V.Yu. Increase of the effectiveness of the activity of higher educational institutions as an argument for the development of territorial units (on the example of the Ivanovo region) // Genesis of economic and social problems of subjects of market economy in Russia. 2015. T. 1. No. 9. P. 18-27.
8. Elkina VN The role of public associations of entrepreneurs in the socio-economic development of the territory // STEZH. 2013. №1 (17) C.23.
9. Zhigalova N.E. Evaluation of the effectiveness of management of territorial development // In the collection: Problems of Economics, Organization and Management in Russia and the World. Materials of the VIII International Scientific and Practical Conference. 2015. pp. 63-65.
10. Makarova TS On the development of branding in territorial marketing // NaukaPark. 2015. No. 11 (41). Pp. 29-32.
11. Mukhudinova, M. Development of entrepreneurial activity as a factor in increasing the effectiveness of management of the potential of specially protected natural territories // Risk: resources, information, supply, competition. - 2012. - No. 4, Part 2. - P. 338-341.
12. Prikhodchenko O. S. Formation of the budget strategy at the regional level // Izvestiya Yugo-Zapadnogo Gosudarstvennogo Universiteta. Series Economics. Sociology. Management. 2014. No. 1. P. 53-56.
13. Safiullin RG, Safiullina R.M. Efficiency of the territorial development of russia: theory, reality, problems // In the collection: Innovative technologies for managing the socio-economic development of Russian regions. Proceedings of the VII All-Russian Scientific and Practical Conference with international participation. In 2 parts. 2015. P. 37-47.
14. Uskova TV Socio-economic development of territories: problems of the effectiveness of regional policy // Problems of Territory Development. - 2016. - No. 2. - P. 7-18.
15. Uskova TV, Voroshilov NV, Gutnikova EA, Kozhevnikov SA, Socio-economic problems of local territories: monograph. - Vologda: ISEDT RAS, 2013. - 196 c.
16. Shedko Yu.N. Analysis of methods for assessing the sustainability of the development of territorial socio-ecological and economic systems / / Modern problems of science and education. 2015. № 1-1. P. 693.
17. Shedko Yu.N. Sustainability of the development of the region as a socio-ecological and economic system // Administrative Sciences in Modern Russia. 2014. T. 1. No. 1. P. 266-269
18. Purvis Martin, Grainger Alan, Exploring Sustainable Development: Geographical Perspectives. - Earthscan, 2013 - 416 p.
19. Stuart Elden The Birth of Territory. - University of Chicago Press, 2013. - 488 p.
20. Ioppolo G, Cucurachi S, Salomone R, Saija G, Shi L, Sustainable Local Development and Environ mental Governance: A Strategic Planning Experience, - Sustainability 8 (2), - 180 p.

Управление инновационным развитием регионов России: основные проблемы и направления их решения[1]

Печаткин Виталий Валентинович,
к.э.н., доцент, зав. сектором экономической безопасности ИСЭИ УНЦ РАН

Кобзева Анна Юрьевна,
соискатель, ИСЭИ УНЦ РАН,
annakobbzeva@gmail.com

В статье осуществлена оценка текущей ситуации в сфере управления инновационным развитием территориальных социально-экономических систем, в том числе анализ основных показателей инновационной деятельности на международном, российском и региональном уровнях. Выделены ключевые проблемы, препятствующие инновационному развитию страны. Приведены результаты анализа качества формируемой и реализуемой региональной инновационной политики, в том числе в части: обоснования приоритетов инновационного развития, прогнозирования и планирования инновационной деятельности. Спроектирована блок-схема дисбалансов, возникающих в процессе трансфера результатов исследований в экономику наглядно демонстрирующая ключевые проблемы в инновационной сфере. Разработан комплекс предложений по развитию системы управления инновационной сферой в том числе обоснована необходимость разработки и использования инструментов поддержки принятия решений в сфере управления инновационными процессами.
Ключевые слова: Инновации, инновационная политика, стратегирование и планирование инновационного развития, инструменты поддержки принятия решений

Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ №16-29-12883

В условиях обострения влияния негативных факторов внешней среды возрастает актуальность проблемы развития инновационной сферы регионов России. Обусловлено это недостаточно высоким уровнем конкурентоспособности страны, высокой зависимостью экономики от импортных военных и гражданских технологий. В числе угроз территориальному развитию, в соответствии с Указом Президента РФ В.В. Путина: «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» от 13 мая 2017 г. № 208 является в том числе «Слабая инновационная активность, отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий, недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов». Особую роль в сглаживании этих проблем принадлежит результативной инновационной политике на всех уровнях территориального управления. Требуют разработки и реализации взаимоувязанные системы государственной поддержки научной и инновационной деятельности, стратегического планирования и прогнозирования. Более того без реализации этих мер невозможно обеспечить рост качества жизни населения и независимость страны.

Различным аспектам проблемы инновационного развития территорий посвящены труды зарубежных и отечественных ученых, в том числе:Гранберга А.Г.[1], Е. Дахмена [12], Мигранянa А.А. [4], М. Портера [6], М. Энрайта [13], Татаркина А.И.[9], Фаттахова Р.В. [10] и др.

Однако недостаточно проработанными являются вопросы научного обоснования формирования и реализации инновационной политики регионов, методические подходы к прогнозированию и стратегическому планированию территориальных инновационных процессов.

В настоящее время в России для инновационного развития принято и реализуются значительное количество нормативно-правовых актов. В их числе стратегия инновационного развития до 2020 года. Модернизация России это уже политический лозунг дня. Тем не менее достигнутые результаты имеют скорее точечный характер, нежели системный и затрагивают лишь отдельные регионы страны, не оказывая ключевого влияния на темпы роста ВВП, снижение дифференциации территорий по экономическим и социальным показателям.

В связи с этим целью данной статья являются выявление ключевых проблем в управлении инновационным развитием территорий, в том числе в сфере стратегического планирования и обоснование направлений их решения.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Оценка текущей ситуации в сфере управления инновационным развитием территориальных социально-экономических систем, в том числе анализ основных показателей инновационной деятельности на международном, российском и региональном уровнях.

2. Анализ качества формируемой и реализуемой региональной инновационной политики, в том числе в части: обоснования приоритетов инновационного развития; прогнозирования и планирования инновационной деятельности.

3. Разработка комплекса предложений по развитию системы управления инновационным развитием.

Для характеристики текущей ситуации в сфере управления развитием территориальных социально-экономических систем проанализируем основные показатели научной и инновационной деятельности по отдельным стадиям инновационного процесса.

Основой для инновационного развития любой страны является научная сфера – базовая в инновационном процессе, задачей которой является осуществление фунда-

ментальных и прикладных разработок для реального сектора экономики. В ее развитии в России следует выделить ряд негативных фактов. Так, за период с 1992 по 2014 годы в России сократилось:

– на 20% количество научно-исследовательских организаций;

– на 18% количество промышленных организаций, имеющих научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения;

– в 13 раз число проектных организаций.

В то время как наука в большинстве развитых стран мира активно развивалась. Так за период с 2000 по 2014 годы увеличилось число научных исследователей на 10 тыс. занятых в ряде стран: в Южной Корее с 51 до 116, в Германии – с 65 до 82, во Франции – с 67 до 92 человек. В России же, напротив, показатель снизился с 78 до 61.

Фактически только в России наблюдается отрицательная динамика доли занятых научными разработками – более чем на 20% за анализируемый период, соответственно страна потеряла свои позиции со второго на предпоследнее место за 14 лет. В то время как рост показателя в Южной Корее составил 2,5 раза, что вывело страну на первое место среди анализируемых стран.

Несмотря на то, что Китай по показателю доли занятых занимает устойчивое последнее место, средний темп прироста исследователей составляет 5,7%, в то время как в России – 1,7%, что позволяет сделать выводы о различиях в направлениях государственной политики по привлечению кадров в исследовательские разработки.

Такое снижение числа занятых в научной сфере во многом связано и с низкими в России расходами на одного исследователя.

По показателю расходов на одного исследователя страна на протяжении более 10 лет занимает последнее место (средний темп роста данного показателя по годам составил около 9%). США имеют самые высокие расходы на одного исследователя, которые в 4 раза превышают показатели России. Причиной этому является то, что в США более 50% финансирования научной деятельности приходится на предпринимательский сектор, в то время как в России более 80% финансирования осуществляется за счет средств государства. Темпы роста расходов на одного исследователя в Китае до 2008 года были такие же, как и у России, но до 2013 данный показатель увеличился в 4 раза, и Китай с предпоследнего места поднялся до третьего, после Японии и США.

Таблица 1
Отдельные показатели иннновационнойдеятельности промышленного сектора экономики России и зарубежных стран за 2015 год[2]

Наименование показателя	Россия	Австрия	Германия	Франция	Швеция
Удельный вес организаций промышленности, осущетсвляющих технологические инновации, %	9,3	59,9	65,8	45,5	47,2
Удельный вес работников, выполняющих исследования и разработки в инновационно-активных организациях промышленности,%	2,5	3,4	4,9	5,4	9,8
Удельный вес организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции,%	41,3	87,5	87,9	78,4	85,6
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции,%	48,5	93,2	94,3	86,3	94,0
Удельный вес новой промышленной продукции в общем объеме продукции, в том числе: - новой продукции для рынка; - новой продукции для организации, но не новой для рынка,%	0,5 1,9	8,4 23,1	7,1 40,3	9,5 17,5	3,5 32,1
Интенсивность затрат на технологические инновации в промышленности, %	2,8	3,2	5,3	3,9	7,4

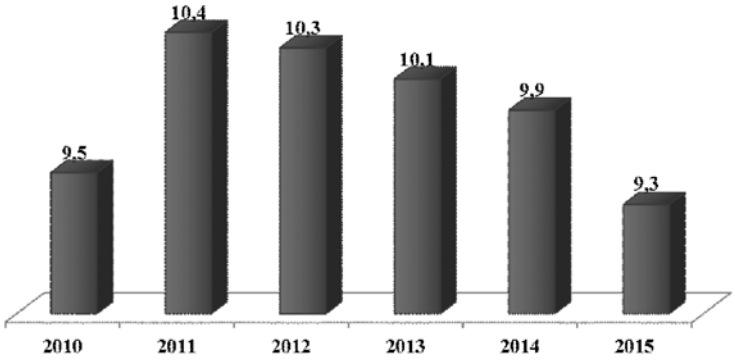


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) в 2010-2015 гг., в %

Вместе с тем необходимо выделить устойчивую тенденцию в 2010-2015 гг. в России к увеличению численности исследователей с учеными степенями на 6 % с 105 тыс. до 111 тыс. чел., что косвенно указывает на улучшение качества научных кадров. Однако данное увеличение происходило, в том числе, и из-за низких требований к подготовке и защитам диссертаций, что привело к росту «фиктивных» работ.

Как следствие отрицательной динамики показателей развития научной сферы в России за 2010 – 2015 гг. сократилась выдача патентов на 2,3 % с 31814 до 30950 ед., по показателю которому СССР во второй половине 20 века занимал лидирующие позиции в мире.

В числе позитивных тенденций можно отметит рост в стране числа разработанных передовых производственных технологий. Так рост данного показателя в 2015г., относительно 2010 года составил 1,6 раза (с 864 до 1398 единиц). Однако, начиная с 2013 г. произошло снижение его величины на 2,2 %.

Другими важнейшими составляющими инновационного процесса являются внедрение результатов научных исследований в реальный сектор экономики и

Таблица 2
Десятка регионов-лидеров РФ по показателю инновационной активности, %

Субъекты РФ	2010 г.	Субъекты РФ	2015 г.
Магаданская область	34,3	Тюменская область	24,7
Пермский край	21,3	Чувашская Республика	24,0
Тюменская область	18,4	Республика Татарстан	20,5
Томская область	18,4	Липецкая область	20,0
Нижегородская область	17,7	г. Москва	19,7
Чувашская Республика	15,7	Чукотский автономный округ	17,8
Свердловская область	15,0	г. Санкт-Петербург	17,2
Республика Татарстан	14,9	Республика Мордовия	16,6
Оренбургская область	14,4	Пензенская область	14,7
г. Москва	13,3	Магаданская область	14,3

Таблица 3
Десятка регионов-лидеров РФ по величине показателя объема инновационной продукции, млрд. руб.

Субъекты РФ	2010 г.	Субъекты РФ	2015 г.
Республика Татарстан	161,2	г. Москва	851,5
Самарская область	96,2	Республика Татарстан	373,1
Московская область	90,2	Московская область	294,0
г. Санкт-Петербург	84,5	Самарская область	232,9
Нижегородская область	76,5	г. Санкт-Петербург	210,3
Пермский край	65,3	Нижегородская область	185,7
г. Москва	64,5	Республика Башкортостан	139,3
Свердловская область	59,7	Вологодская область	109,0
Волгоградская область	59,6	Ростовская область	108,5
Республика Башкортостан	44,7	Свердловская область	102,6

Таблица 4
Десятка регионов-лидеров РФ по величине затрат на технологические инновации, млрд. руб.

Субъекты РФ	2010 г.	Субъекты РФ	2015 г.
Челябинская область	39,7	г. Москва	190,3
Тюменская область	29,2	Московская область	134,3
Липецкая область	26,4	г. Санкт-Петербург	67,8
г. Москва	22,9	Тюменская область	64,4
Свердловская область	22,6	Самарская область	61,2
г. Санкт-Петербург	19,9	Красноярский край	60,0
Нижегородская область	18,8	Нижегородская область	55,7
Сахалинская область	15,6	Республика Татарстан	53,4
Красноярский край	14,6	Сахалинская область	51,0
Республика Татарстан	14,4	Пермский край	45,9

непосредственно выпуск инновационной продукции. Анализируя современное положение Российской Федерации по уровню инновационного развития, можно сделать неутешительные выводы о значительном отставании России от ряда европейских стран по ключевым показателям производства и реализации инновационной продукции промышленного сектора экономики (табл. 1).

Между Россией и представленными в таблице странами имеется значительный разрыв поинновационной активности промышленного сектора экономики. Так, в странезначение показателя удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации в 2015 г. составил 9,3% против 65% в Германии.

Также нельзя не отметить очень низкую величину показателя доли работников, выполняющих исследования и разработки в инновационно-активных организациях промышленности. В Россииданный показатель почти в 4 раза меньше, чем,например, в Швеции. Это показывает низкуювостребованность научно-исследовательских работ в стране.

Имеется двукратное отставание от европейских стран по величине доли организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции и удельному весу продукции организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции.

При этом есть предпосылки к увеличению данного отставания, поскольку инновационная активность организаций в Российской Федерации в 2010 – 2015 гг. устойчиво снижалась (рис. 1).

Сложившаяся тенденция была обусловлена стабильной экономической ситуацией в стране, благоприятной конъюнктурой мировых цен на углеводородное сырье, ростом финансовой устойчивости российских предприятий и как следствие отсутствием стимулов для инновационной деятельности. Это способствовало застою в инновационном развитии отечественных предприятий и в конечном итоге привело к усилению их внутренних проблем, в условиях обострения геополитической напряженности, санкций ряда стран запада, девальвации рубля, что привело к нарастанию кризисных явлений в экономике уже в 2015 – 2016 гг. В результате доля инновационной продукции в ВВП России по-прежнему остается низкой, относительно высокоразвитых стран мира – на уровне 4-5 %.

Для оценки состояния и уровня развития инновационной деятельности в регионах России проведена рейтинговая оценка с определением лидеров по основным показателям, характеризующим состояние научной и инновационной сфер, на основе официальной статистики [9].

Безусловными лидерами по показателям инновационной активности являются г. Москва. В числе регионов-лидеров также находятся: г. Санкт-Петербург,Московская область, Липецкая область, Республика Татарстан, Нижегородская и Тюменская области (табл. 2).

Вышеперечисленные регионы также лидируют по показателю объема выпуска инновационной продукции (табл. 3). Вместе с тем традиционно высокие рейтинговые позиции занимают Самарская, Нижегородская, Свердловская и Волгоградская области, Республика Башкортостан.

При этом необходимо отметить, что среди десятки регионов-лидеров по затратам на технологические инновации отсутствуют Республика Башкортостан, Свердловская, Волгоградская и Ростовская области, что свидетельствуют о более результативном использовании ими финансовых ресурсов для производства инновационной продукции.

На основе анализа основных показателей инновационного развития по субъектам Российской Федерации за 2015 г. выявлены значительные разрывы, в том числе по:

– численности исследователей в 1856 раз (между г. Москвой и Костромской областью);

– инновационной активности в 23 раза (между Тюменской областью и г. Севастополем);

– использованию передовых технологий в 753 раза (между г. Москвой и Республикой Тыва);

– разработанным передовым технологиям в 259 раз (между г. Москвой и г. Севастополем);

– поступлению заявок на патенты – 7,7 тыс. раз (между г. Москвой и Республикой Тыва);

– объему инновационных товаров и услуг в 851 раз (между г. Москвой и Республика Ингушетия).

Такой высокий уровень дифференциации значений показателей научной и инновационной деятельности регионов России является предпосылкой к увеличению дифференциации и по уровню их социально-экономического развития и не способствует устойчивому развитию страны.

В целомотставание страны от развитых стран не связано с текущим положением дел в экономике. Оно обусловлено длительным процессом снижения как инновационной активности предприятий, так и формированием ключевых институциональных, образовательных и иных факторов инновационного развития.

Оптимизм в развитии инновационной сферы внушает то обстоятельство, что 9,3% организаций и 2,5% работников в России дают почти половину экспорта продукции. То есть эффективность работы предприятий промышленности, осуществляющих технологические инновации неоспорима, и при увеличении доли данных предприятий можно добиться значительного роста и этих показателей.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что одной из основных проблем инновационного развития России и причиной ее отставания от развитых стран является наличие системного разрыва в трансфере результатов научных исследований в экономику, выраженного в структурных дисбалансах на каждом этапе трансфера (рис. 2).

Схема представляет собой иерархическую структуру инновационногопроцесса, состоящую из объектов различных уровней, посредством которого определяется процесс внедрения фундаментальных и прикладных исследований в реальный сектор экономики с целью выпуска инновационной продукции. Между объектами существуют связи, за счет которых и происходит их трансформация. Ее результатом является экономический рост при соответствующем равенстве спроса и предложения всех ресурсов, обеспечивающих трансфер исследований в экономику и заинтересованности в этом всех субъектов экономической системы.Дисбалансы в данном случае проявляются во внутренних или внешних воздействиях на процесс трансфера результатов научных исследований в экономику и являются сдерживающими факторами инновационного развития. Устранение вышеперечисленных дисбалансов требует разработки и реализации инновационной политики на национальном и региональном уровнях, в том числе: формирование и развитие инновационной системы, системы стратегического планирования и прогнозирования инновационных процессов и деятельности.

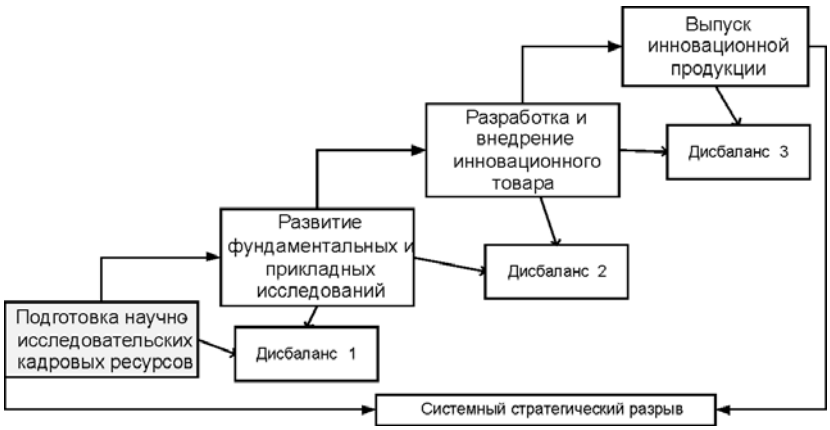


Рис. 2. Схема дисбалансов, возникающих в процессе трансфера результатов исследований в экономику

Рассматривая содержание государственной политики в инновационной сфере, проанализируем результативность инновационной политики, регулирующей научную и инновационную деятельность в Российской Федерации и ее регионах.

Общие направления инновационной политики определены в главных программных политико-правовых документах, выражающих видение Президента страны стратегических направлений развития, отраженных в Посланиях. Помимо этого, общие стратегические направления развития науки и инноваций содержатся в стратегических документах страны: Концепции долгосрочного социально- экономического развития на период до 2020 года; Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г., Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года.

Необходимо отметить, что данные документы уже в значительной мере устарели, учитывая глобальные изменения во внешней среде. В настоящее время в рамках формирования и развития системы стратегического планирования социально-экономического развития на федеральном и региональном уровнях принят Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ: «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Ведется разработка Стратегий развития РФ и субъектов РФ до 2030 года. В ряде субъектов РФ такие стратегии уже приняты. Одним из важнейших составляющих стратегий является раздел, посвященный развитию науки и инновационной деятельности. Однако рано говорить о том, что система стратегического планирования полностью сформирована, в особенности в научной и инновационной сферах. Стратегии развития научной и инновационной деятельности имели лишь ряд регионов страны, в том числе Республика Татарстан, Свердловская и Новосибирская области. Имеются проблемы научного обоснования приоритетов инновационного развития, несовершенен инструментарий прогнозирования целевых индикаторов стратегии, отсутствуют общепризнанные методические подходы к оценке эффективности принятия стратегических решений в инновационной сфере. Более того, все эти проблемы на практике решаются либо на основе экспертного метода, с высоким уровнем субъективизма, либо на основе, так называемых, методов «ручного управления», что приводит к неэффективному использованию имеющихся ресурсов и прежде всего финансовых и трудовых.

Анализируя новейшую историю применяемых в России инструментов инновационной политики, можно отметить следующие факты.

В 2009 году получили свое развитие технологические платформы, для эффективного взаимодействия между государством, бизнесом и наукой на основе использования опыта стран Евросоюза. В 2011 был утвержден перечень технологических платформ, включающих 27 наименований. Однако большинство из них реализовать не удалось и они остались лишь на бумаге.

Другим перспективным направлением развития научной и инновационной деятельности является кластерная политика, также призванная обеспечить результативное взаимодействие между участниками инновационного процесса. Однако за прошедшие 4 года можно отметить, что результаты имеют пока точечный характер. Большинство кластеров, получающих государственную поддержку, крайне мало используют научные результаты учреждений Российской академии наук и отраслевых научно-исследовательских институтов. Зачастую их нахождение в кластере носит формальный характер. Нерешенной остается проблема взаимодействия между регионами, препятствующая формированию межрегиональных кластеров. Государственные субсидии для реализации кластерных инициатив получают узкий круг регионов. Тем самым закладывается основа для дальнейшего роста дифференциации российских регионов по уровню социально-экономического развития, которая в настоящее время одна из самых больших в мире и может иметь разрушительные последствия для единого социально-экономического пространства страны, на что в своих работах указывал А.Г. Гранберг [Гранберг, Зайцева, 2007].

В дальнейшем для активизации инновационной деятельности в стране была сформирована Национальная технологическая инициатива (далее НТИ). Разработка НТИ началась по поручению главы государства по реализации его Послания в 2014 г. Предполагалось вырастить национальные компании на отраслевых рынках будущего, которых еще не существует. В качестве критерия определения новых рынков инновационной продукции была использована прогнозируемая величина – свыше 100 млрд. долл. США. Однако вследствие отсутствия финансирования, определенных экспертным путем направлений НТИ, они находятся в настоящее время в начальной стадии формирования и реализации и выводы о ее результативности делать преждевременно.

Для инновационного прорыва в регионах требуется дальнейшее развитие региональной инновационной системы территорий, отвечающей современным и будущим потребностям реального сектора экономики, которая способствовала бы решению обозначенных выше проблем. Это потребует корректировки проводимой инновационной политике с расширением целевых установок и задач с использованием передового зарубежного и отечественного опыта.

Учитывая значительное отставание Российской Федерации по уровню инновационного развития в организационном плане необходимо осуществить синхронизацию и координацию бизнес процессов в научной и инновационной сферах, обеспечивающих устойчивое функционирование и развитие инновационной системы, способствующей комплексному развитию хозяйствующих субъектов, а также непрерывности инновационного процесса – от фундаментальных исследований до массового производства.

Назрела необходимость проведения аудита всех элементов регионального модуля НИС, с выделением проблем и комплекса мероприятий по их решению,совершенствования системы управления научной и инновационной деятельностью в регионах России с формированием перечня элементов региональной инновационной инфраструктуры и созданием общего центра координации их деятельности, разработкой регламентов их взаимодействия, четким разделением сфер деятельности.

Для повышения эффективности использования инновационного потенциала в регионах необходимо создать систему мониторинга и контроля эффективности расходования бюджетных средств хозяйствующими субъектами в научной и инновационной сферах и обеспечения независимой ежегодной оценки их деятельности. В целях оптимального использования бюджетных ресурсов требуется разработка и реализация шестилетних программ деятельности хозяйствующих субъектов в научной и инновационной сферах. Для стимулирования спроса на инновационную продукцию следует разработать и реализовать концепцию развития рынка интеллектуальной собственности Российской Федерации. В организационном плане надо сформировать пакет приоритетных инновационных проектов, планируемых к реализации в регионах России на средне- и долгосрочную перспективы.

В целях совершенствования научного обеспечения управления инновационной сферой необходимо серьезно улучшить качество принимаемых управленческих решений и перспективных планов инновационного развития регионов на средне- и долгосрочную перспективу. В этом контексте одним из незадействованных резервов из лучшей мировой теории и практики управления является внедрение инструментов поддержки принятия решений на базе методов экономико-математического моделирования, компьютерных технологий и имитационных моделей. При этом, опыт их практического применения показывает, что не в последнюю очередь, повышение качества стратегического планирования определяется полнотой и адекватностью отражения в данных моделях сложных адаптивных свойств и механизмов взаимодействий элементов региональной социально-экономической системы. Также необходимо разработать инструментарий обоснования приоритетов инновационного развития и систему оценки эффективности стратегических решений в инновационной сфере.

Литература

1. Гайнанов Д.А., Печаткин В.В., Сафиуллин Р.Г., Макова М.М., Гаймалова С.М., Ахметов Т.Р., Усов В.А. Формирование и развитие кластеров в регионе: теоретико-методологические и прикладные аспекты (на примере Республики Башкортостан): монография. -уфа: исэи унц ран, 2009.– 167 с. isbn: 5-7501-0482-6.

2. Гранберг А.Г., Зайцева Ю.С. межрегиональные экономические сопоставления: макроиндикаторы и комплексные оценки// вестник российского гуманитарного научного фонда. - 2007. - № 1 (46). - с. 41-57.

3. Кобзева А.Ю., Уляева А.Г. Проблемы развития научной и инновационной деятельности в Республике Башкортостан / Материалы X Международной научно-практической конференции «Актуальные научные достижения – 2014», 27 июня – 5 июля 2014 года. – Чехия, Прага, PublishingHouse “EducationandScience” s.r.o., 2014.

4. Мигранян А. А. теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой// вестник крсу. 2002. №3. - с. 34-40.

5. Низамутдинов М.М. Подход к согласованию интересов экономических агентов в региональной социально-экономической системе / М.М. Низамутлинов, В.В. Орешников // В сборнике: Инновационные технологии управления со-

циально-экономическим развитием регионов России. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН. –2016. –С. 117-119.

6. Печаткин В.В. Формирование кластерного опорного каркаса регионов как направление повышения конкурентоспособности России// региональная экономика: теория и практика. 2010. № 34. с.

7. Портер М. Конкуренция. - м.; Спб.; киев: вильямс, 2-е изд. 2006. – 608 с. isbn 5-8459-0794-2.

8. Постановление Правительства РФ № 188 от 6 марта 2013 года «Об утверждении правил распределения и предоставления субсидий из Федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров».

9. Регионы России. Социально-экономические показатели [Текст] / Стат. сб. – Росстат. – М., 2016. – 990 с.

10. Татаркин А.И. конкурентное позиционирование регионов и территорий в пространственном развитии России// Вестник оренбургского государственного университета. 2013. №8(157). - с. 148-158.

11. Фаттахов Р.В., Тульчинский Г.Л., Дончевский Г.Н., Нещадин А.А., Маврин Е.В., Низамутдинов М.М., Шагиахметов М.Р., Колбасов А.С., Фаттахов М.Р., Строев П.В. Инновационные кластеры – точки роста xxi века: теоретические подходы, методологические и методические основы их формирования и развития/ москва, 2013. – 320 с. isbn: 978-5-7942-1068-2.

12. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант плюс».

13. Dahmen E. Entrepreneurial activity and the development of swedish industry, 1919-1939. stockholm, 1950.

14. Enright, M. Survey on the characterization of regional clusters: initial results. working paper, institute of economic policy and business strategy: competitiveness program, university of hongkong, 2000.

Ссылки:

[1] Индикаторы инновационной деятельности. 2015: Стат. сб. М.: ГУВШЭ, 2015. 321 с.

Management of innovative development of regions of Russia: main problems and directions of their decision

PetyatkinV.V., Kobzeva A.Yu.
ISEI URC RAS

The article assesses the current situation in the management of innovative development of territorial socio-economic systems, including an analysis of key indicators of innovation at the international, Russian and regional levels. Key problems that prevent the country's innovative development are highlighted. The results of the analysis of the quality of the formed and implemented regional innovation policy are presented, including: substantiation of priorities for innovative development, forecasting and planning of innovation activities. A block diagram of the imbalances that arise during the transfer of research results to the economy demonstrates the key problems in the innovation sphere. A set of proposals for the development of an innovation management system was developed, including the need to develop and use decision support tools in the management of innovation processes.

Keywords: Innovation, innovation policy, innovation planning and planning, decision support tools

References

1. Gainanov DA, Pepchkin VV, Safiullin RG, Makova MM, Gaymalova SM, Akhmetov TR, Usov VA Formation and development of clusters in the region: theoretical and methodological and applied aspects (on the example of the Republic of Bashkortostan): monograph. – Ufa: IseiUntsan, 2009. – 167 p. Isbn: 5-7501-0482-6.
2. Granberg AG, ZaitsevaYu.S. Interregional economic comparisons: macro-indicators and complex assessments // the bulletin of the Russian Humanitarian Scientific Foundation. – 2007. – No. 1 (46). – from. 41-57.
3. KobzevaAYu., Ulyaeva AG. Problems of development of scientific and innovative activity in the Republic of Bashkortostan / Materials of the X International scientific and practical conference «Actual scientific achievements - 2014», June 27 - July 5, 2014. - Czech Republic, Prague, Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2014.Migranyan A.A., Theoretical Aspects of the Formation of Competitive Clusters in Countries with Transition Economies, Vestnikkrsu. –2002. –№ 3. – from. 34-40.
4. Nizamutdinov M. Approach to harmonizing the interests of economic agents in the regional socio-economic system / M.M. Nizamutdinov, V.V. Oreshnikov // In the collection: Innovative technologies of management of social and economic development of Russian regions. Mothers of the VIII All-Russian Scientific and Practical Conference with international participation. – Institute of Social and Economic Research, Ufa Science Center of the Russian Academy of Sciences. – 2016. –FROM. 117-119.
5. Pechatkin V.V. Formation of the cluster framework of regions as a direction to increase the competitiveness of Russia // regional economy: theory and practice. 2010. – № 34.
6. Porter M. Competition. – m; St. Petersburg; Kiev: Williams, 2nd ed. 2006. – 608 p. Isbn 5-8459-0794-2.
7. Resolution of the Government of the Russian Federation No. 188 of March 6, 2013 «On approval of the rules for the allocation and granting of subsidies from the Federal Budget to the budgets of the constituent entities of the Russian Federation for the implementation of activities envisaged by the development of pilot innovative territorial clusters.»
8. Regions of Russia. Socio-economic indicators [Text] / Stat. Sat. – Rosstat. – M., 2016. – 990 p.
9. Tatarkin A.I. Competitive positioning of regions and territories in the spatial development of Russia // Bulletin of the Orenburg State University. 2013. № 8 (157). – from. 148 158.
10. Fattakhov RV, Tulchinsky GL, Donchevsky GN, Neshchadin AA, Mavrin EV, Nizamutdinov MM, Shagiakhmetov MR, Kolbasov AS, Fat-takhov M.R., Stroev P.V. Innovative clusters - points of growth of the xxi century: theoretical approaches, methodological and methodological foundations of their formation and development / Moscow, 2013. – 320 p. Isbn: 978-5-7942-1068-2.
11. Federal Law of 23.08.1996 No. 127-FZ «On science and state scientific and technical policy» [Electronic resource] // Reference and legal system «Consultant Plus».
12. Dahmen E. Entrepreneurial activity and the development of the swedish industry, 1919-1939. Stockholm, 1950.
13. Enright, M. Survey on the characterization of the regional clusters: initial results. Working paper, institute of economic policy and business strategy: competitiveness program, university of hongkong, 2000.

Специфика применения технологии «интернет вещей» в строительстве

Колчин Владимир Николаевич
старший преподаватель, кафедра строительства объектов тепловой и атомной энергетики, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет» (НИУ МГСУ), ksilocal2@mail.ru

Целью исследования было показать возможности современных информационных технологий в строительной отрасли, а также возможность совмещения различных информационных технологий, позволяющих повысить эффективность применяемых технологий эксплуатации строительного объекта.
В данной статье предлагается метод сбора, обработки и накопления информации о строительном объекте и процессе строительства, основанный на сочетании технологий интернета вещей, промышленного интернета вещей и технологии эксплуатации строительного объекта.
Положительные эффекты внедрения современных информационных технологий в строительной отрасли и, в частности, от совмещения технологий интернет вещей и эксплуатации строительного объекта позволяют повысить эффективность систем эксплуатации строительного объекта. Наиболее важным является внедрение технологии интернет вещей в систему эксплуатации строительного объекта на стадии проектирования или возведения строительного объекта так как эффект от внедрения на данных стадиях будет наиболее максимальным.
Ключевые слова: интернет вещей, промышленный интернет вещей, вычислительные сети, беспроводные сети, идентификация и авторизация, радиочастотная идентификация, коммуникация, построенная на линиях электропередачи, интернет устройство, технологий межмашинного взаимодействия, автоматизация и информатизация процессов в строительстве.

Современные информационные технологии развиваются настолько быстрыми темпами что проникают во все сферы жизнедеятельности человека. Современные информационные технологии позволяют получать, обрабатывать и передавать информацию, практически в неограниченных объёмах, в любой точке мира и о любом объекте и событии. Это крайне положительное свойство современных информационных технологий позволяет применять их в том числе и в строительной отрасли что является, на сегодняшний день, наиболее перспективным направлением в развитии информационных технологий и строительства.

Одной из перспективных информационных технологий в строительстве является система эксплуатации строительного объекта(далее СЭСО) которая позволяет обобщать и накапливать информацию о строительном объекте, а также позволяет в реальном времени получать информацию о состоянии строительного объекта и его отдельных элементах, контролировать состояние инженерных систем, планировать и прогнозировать мероприятия по проведению ремонта и периодического обслуживания[4].

Наиболее эффективно СЭСО функционирует если внедряется на стадии проектирования строительного объекта, в этом случае СЭСО наполняется информацией с самого раннего этапа жизненного цикла строительного этапа, что в свою очередь гарантирует наиболее полное представление о строительном объекте.

Достаточно длительное применение СЭСО в строительной отрасли как за рубежом так и в России показало ряд недостатков таких систем, а именно необходимость применения специализированного строительного оборудования для работы с которым требуется специалист с соответствующей квалификацией или строительный инженер, и необходимость использовать многочисленные экспертные группы проводящие обследования строительных конструкций и инженерных систем каждый раз когда требуется актуализация имеющихся данных. Данные недостатки наиболее выражены именно на начальных этапах жизненного цикла строительного объекта так как именно в эти периоды происходит наибольшее число изменений и нововведений в проекте строительного объекта, а при возведении строительного объекта требуется постоянный контроль всех строительных процессов и работ. В значительной степени данные недостатки усугубляются при возведении и эксплуатации строительных объектов с высокой степенью уникальности. В таких объектах применяются уникальные конструктивные решения требующие более тщательного контроля, для этого требуется привлечение дополнительных экспертных групп и оборудования что в свою очередь повышает вероятность возникновения так называемого человеческого фактора, в результате которого собранные данные могут быть случайно искаженны или неверно истолкованы, также введение больших объёмов данных в СЭСО может затянуться на длительный период времени и также привести к потере и порче введённых данных или снижению степени актуальности вводимых данных.

Для того чтобы обеспечить эффективную работоспособность СЭСО и уменьшить влияние вышеизложенных недостатков необходимо максимально автоматизировать ряд строительных процессов. Этого можно добиться применением технологии интернета вещей.

Интернет вещей (англ. Internet of Things, IoT) – это новейший принцип организации информационно-вычислительных компьютерных сетей объединяющих как компьютеры так и устройства(«вещи»), имеющие специализированные контрольно-измерительные датчики и собственным независимым программным обеспечением обеспечивающим дистанционное управление и контроль, а так же в автоматизированном режиме, с целью обеспечения взаимодействия этих устройств между собой для сбора, обмена, передачи и накопления данных в автоматизированном режиме о различных объектах, процессах и операциях.

Фактически речь идёт о, постоянно повторяющихся и монотонных, несложных операциях которые могут выполнятся в автоматизированном режиме или полностью без участия человека, с сохранением уровня качества. В целом можно говорить даже о

том что при применении современных технологий качество выполнения операции возрастает, в первую очередь за счёт уменьшения или полного исключения так называемого человеческого фактора.

Для обеспечения передачи и обмена данными могут использоваться любые доступные информационные технологии передачи информации, как проводные так и беспроводные. Для беспроводных сетей наиболее важным аспектом является обеспечение стабильности работы сети на больших дистанциях и помехозащищённости.

Проводные технологии позволяют использовать уже существующие сети снабжения электроэнергией, так называемая технология PLC(Power Line Communication).[1] Преимущество данной технологии заключается в том что вся необходимая инфраструктура уже существует и огромное количество устройств уже к ней подключена. В качестве примера можно привести электросчётчик который не только регистрирует потреблённое количество электроэнергии но так же в автоматическом режиме отправляет эти данные в электрокомпанию по средством электросети.

Задействование в «интернете вещей» предметов физического мира, не обязательно оснащённых средствами подключения к сетям передачи данных, требует применения технологий идентификации этих предметов («вещей»). Хотя толчком для появления концепции стала технология RFID, но в качестве таких технологий могут использоваться любые средства, применяемые для автоматической идентификации. При глубокой интеграции технологии «интернета вещей» в существующие технологии принципиально важно обеспечить уникальность идентификаторов объектов, что, в свою очередь, требует внедрения стандартизации.[2]

Важнейшим фактором развития интернета вещей является наличие в устройствах интернета вещей контрольно измерительных средств позволяющих преобразовывать сведения об объектах, процессах и операциях в цифровую форму для дальнейшего накопления и обработки по средством самой сети интернета вещей, то есть любых устройств входящих в эту сеть и взаимодействующих между собой. Это означает что технология интернет вещей не только фактически объединяет различные устройства в рамках сети но обеспечивает автоматизированное взаимодействие контрольно-измерительных, исполнительных и вычислительных устройств то есть обеспечивает межмашинное взаимодействие.

Как особая практическая проблема внедрения технологии «интернета вещей» отмечается необходимость обеспечения максимальной автономности средств измерения, прежде всего, проблема энергоснабжения датчиков. Нахождение эффективных решений, обеспечивающих автономное питание сенсоров (использование фотоэлементов, преобразование энергии вибрации, воздушных потоков, использование беспроводной передачи электричества), позволяет масштабировать сенсорные сети без повышения затрат на обслуживание.[10]

Если рассматривать данную проблематику в строительной отрасли то серьёзных затруднений в применении средств измерения не возникает так как на строительной площадке есть возможность располагать средства измерения как на мачтах освещения, дополнительном оборудовании, существующих коммуникациях так и непосредственно на строительных машинах. Так же часть датчиков может располагаться на поверхностях строящегося здания(как внутри так и снаружи) и оснащаться маломощными источниками питания(такими как солнечные батареи) в виду их мизерного потребления энергии.

Информация получаемая от таких измерительных приборов играет важнейшую роль так как используется СЭСО как в процесс возведения здания или строительного объекта, с целью обеспечения контроля строительных процессов и соответствия их плановым показателям, так в процессе эксплуатации строительного объекта в системах эксплуатации и диспетчеризации зданий[5-7]. Более того, применение технологии «интернет вещей» позволяет значительно повысить эффективность системы эксплуатации зданий так как позволяет автоматизировать значительную часть процессов контроля для выполнения которых ранее требовалось применение экспертных групп и/или специализированных методов инструментального контроля.

Например большинство зарубежных коммерческих зданий уже имеют множество датчиков и систем интернета вещей. В соответствии с недавним докладом компании McKinsey, подключение датчиков интернета вещей может уменьшить затраты энергии в зданиях на 20% и может привести к почти 20-процентному увеличению производительности. Также недавнее исследование компании PwC показывает что 35% компаний внедрили интеллектуальные датчики для сбора подробных оперативных данных. Ещё 40% компаний планируют реализовать технологии интернета вещей в будущем.[11]

В качестве примеров реализации внедрения технологий интернета вещей можно привести следующие предприятия:

1) AkzoNobel - Предприятия по выпуску химической продукции в различных странах мира.

Цель внедрения - Повышение эффективности работы предприятий AkzoNobel

Для повышения эффективности функционирования бизнеса компании внедрены облачные технологии сбора, хранения и анализа данных.

Применяемые технологии позволили частично отказаться от постоянного присутствия на предприятии производственного персонала. Завод работает в непрерывном режиме 24/7 и в будние дни управляется дистанционно из офиса в Швеции на расстоянии 500 км. Производственный персонал работает непосредственно на предприятии только в выходные дни.

В ходе реализации проекта были достигнуты следующие результаты:

· значительно сокращены затраты на оплату труда производственного персонала за счет снижения его числа;

· существенно снижены затраты на функционирование информационной инфраструктуры компании за счет перехода на облачные технологии и отказа от использования значительного числа локальных серверов на предприятиях;

· оптимизированы технологические процессы.[12]

2) GeneralElectric, Атланта, США - Центр по удаленному мониторингу и анализу данных компании GE

Цель внедрения - Осуществление непрерывного мониторинга газовых турбин, расположенных по всему миру, в непрерывном режиме.

Для снижения затрат клиентов, эксплуатирующих газовые турбины по всему миру, компанией GE внедрена и апробирована на практике система удаленного мониторинга состояния турбин. Получаемые данные о работе турбин поступают в центр обработки данных компании GE, где команда из более чем 20 специалистов осуществляет мониторинг данных о техническом состоянии турбин и принимает оперативные решения в случае возникновения потребности в их обслуживании или ремонте.

В ходе реализации проекта были достигнуты следующие результаты:

· осуществлен переход от пакетной к непрерывной передаче данных по состоянию турбин;

· значительно снижены трудозатраты на сбор и анализ данных по состоянию турбины;

· требуемая емкость серверов для хранения данных сокращена в 10 раз;

· стоимость разработки и эксплуатации баз данных снижена в четыре раза;

· затраты на выгрузку и использование данных снижены в 10 раз;

· повышена гибкость и эффективность использования трудовых ресурсов персонала. Совокупная экономия средств на оплату труда персонала оценивается в 9 млн USD в год;

· затраты на разработку программного обеспечения сторонними разработчиками снижены на 3 млн USD;

· совокупные выгоды для эксплуатирующих турбины предприятий оцениваются в 100 млн USD в год.[12]

3) Ярким примером применения концепции Интернета вещей в промышленности является проект компании Harley Davidson, которая производит мотоциклы. Основной проблемой, с которой столкнулась компания, была медленная реакция на запросы потребителей в условиях возросшей конкуренции и ограниченная возможность кастомизации выпускаемых моделей на стороне дилеров. С 2009 года по 2011гг. компания провела масштабную реконструкцию своих промышленных площадок, в результате чего была создана единая сборочная площадка, выпускающая любой тип мотоцикла с возможностью кастомизации из более чем 1300 опций.

На протяжении всего производственного процесса используются датчики, управляемые системой . Каждый станок, каждая деталь имеет радио-метку, которая однозначно идентифицирует изделие и его производственный цикл. Данные от датчиков передаются в платформу, выполняющую функцию интеграционной шины для сбора данных с датчиков и различных информационных систем, как внутренних производственных и бизнес-систем компании Harley Davidson, так и информационных систем контрагентов компании.

В результате компания Harley Davidson достигла фантастических результатов:

· Сокращение производственного цикла с 21 дня до 6 часов (каждые 89 секунд с конвейера сходит мотоцикл, полностью кастомизированный под своего будущего владельца).

· Акционерная стоимость компании выросли более чем в 7 раз с уровня 10 долларов в 2009 году до 70 долларов в 2015 году.[13]

Как видно из выше перечисленных примеров применение технологии интернета вещей имеет ряд преимуществ позволяющих значительно повысить производительность целого предприятия. При этом, практически не имеет значения к какой отрасли относится это предприятие так как в производственных отраслях, таких как: машиностроение, строительство, энергетика и др. ряд производственных и информационных процессов схожи, а зачастую даже имеют общие корни. Технология интернет вещей обладает важнейшим свойством – универсальность, позволяющее внедрять и комбинировать её практически без ограничений.

Если рассматривать технологию интернет вещей в строительной отрасли то наиболее важным преимуществом технологии «интернет вещей» является то что вся собранная информация поступает и обрабатывается информационной системой эксплуатации в реальном времени и не требует непосредственного контроля человеком, что является ещё более важным для систем диспетчеризации так как позволяет в реальном времени проводить управляющие воздействия на инженерные системы здания, включая системы безопасности и контроля. Наличие информации собранной на стадии возведения здания в совокупности с информацией поступающей в процессе эксплуатации[9] позволяет системе эксплуатации более точно прогнозировать и планировать периоды проведения ремонтных и восстановительных работ.

Тесное совмещение технологии «интернет вещей» с существующими технологиями в промышленности и индустрии породило новое понятие, именуемое «промышленный интернет вещей» или «индустриальный интернет».

IIoT (англ. Industrial Internet of Things) - промышленный интернет вещей это многоуровневая система, включающая в себя датчики и контроллеры, установленные на конкретных узлах и агрегатах промышленного объекта, средства передачи собираемых данных и их визуализации, мощные аналитические инструменты интерпретации получаемой информации, и многие другие компоненты.[3]

Технология «интернет вещей», на сегодняшний день, является самой быстро развиваемой, перспективной и наиболее востребованной технологией в промышленности, в частности в строительстве, эксплуатации и энергетике.

Таким образом предложенный метод совмещения технологии интернет вещей с СЭСО и системами диспетчеризации позволяет повысить эффективность систем СЭСО и диспетчеризации, а также повысить качество эксплуатации строительного объекта, что в свою очередь приводит к снижению экономических затрат при дальнейшей эксплуатации строительного объекта, за счёт уменьшения количества работ обслуживания, требующих ручного труда, снижения количества специализированного строительного и инженерного оборудования, уменьшения влияния человеческого фактора. Преимуществом данного метода является его универсальность что позволяет применять его на объектах строительства любой сложности и уникальности, также преимуществом является и высокая степень масштабируемости что позволяет оперативно расширять возможности систем СЭСО и диспетчеризации в процессе эксплуатации в результате непредвиденных изменений.

Литература

1. Olivier Hersent, David Boswarthick, Omar Elloumi. The Internet of Things: Key Applications and Protocols., Willey, 2012. 370 p.

2. Kevin Ashton. That 'Internet of Things' Thing. In the real world, things matter more than ideas., RFID Journal 2009.

3. Алексей Зенкевич., Какие тренды в развитии IIoT ожидать в 2017 году?
Интернет-журнал: CRN
Режим доступа: https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117580, Дата обращения: 28.02.2016 г.

4. Malycha G.G., Kolchin V.N. Faciliti Management (FM) Information Systems, Key tasks and implementation tools., CIB W78 Dresden, Germany, Conference on Information Technology in Construction., 2005г. pp. 611 – 615.

5. Морозенко А.А., Информационный подход к решению организационных задач - основа прогресса в строительстве / / Промышленное и гражданское строительство. 2016. № 9. С. 57-60.

6. Гинзбург А.В., BIM-технологии на протяжении жизненного цикла строительного объекта // Информационные ресурсы России. 2016. № 5 (153). С. 28-31.

7. Теличенко В.И., Морозенко А.А. Разработка структуры виртуальных организаций в инвестиционно-строительных проектах // Технология и организация

строительного производства. 2013. № 2 (3). С. 21-28.

8. Hua-Dong Ma, Internet of Things: Objectives and Scientific Challenges, Journal of Computer Science and Technology. November 2011. 26(6). P. 919-924.

9. Kunal Jain, Internet of Things (IoT) and its impact on data science,

Интернет-портал: Analytics Vidhya

Режим доступа: https://www.analyticsvidhya.com/blog/2015/04/internet-of-things-impact-data-science, Дата обращения: 2015г.

10. Medvedev A.V., SENSING AS A SERVICE – NEW BUSINESS MODEL FOR THE INTERNET OF THINGS., Modern problems of science and education(ISSN 2070-7428). 2014. № 3.

11. Joseph Aamidor., How the Internet of Things in Buildings, Manufacturing and Agriculture Will Differ From Each Other,

Интернет-портал: GTM

Режим доступа: https://www.greentechmedia.com/articles/read/how-the-internet-of-things-will-differ-across-industries, Дата обращения: April 28, 2017.

12.Мировой опыт внедрения проектов в сфере Индустриального (Промышленного) Интернета вещей.

Интернет-портал: CRN

Режим доступа: https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=115959, Дата обращения: 6 декабря 2016 г.

13.Индустриальный (Промышленный) Интернет Вещей в мире и перспективы развития в России.

Интернет-портал: JSON.TV

Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/mirovoy-opyt-vnedreniya-proektov-v-sfere-industrialnogo-promyshlennogo-interneta-veschey-i-perspektivy-ih-realizatsii-v-rossii-20160919061924, Дата обращения: 19 Сентября 2016.

14. Марина Король., «В россии проведено первое исследование по эффективности применения информационного моделирования в строительстве»

Интернет-портал: Concurator

Режим доступа: http://concurator.ru/press_center/publications/?id_object=162, Дата обращения: 28.06.2016 г.

15. Ирина Дроздова., Интервью: BIM или не BIM: 4 «за», 4 «против»

Интернет-портал: Archi.ru

Режим доступа: http://archi.ru/russia/70983/bim-ili-ne-bim-4-za-4-protiv, Дата обращения: 25.10.2017г.

Specifics of use of «Internet of things» technology in construction

Kolchin V.N.

National research Moscow state construction university (NIU MGSU)

The research objective was to show possibilities of modern information technologies in construction branch, and also a possibility of combination of various information technologies allowing to increase efficiency of the applied technologies of operation of a construction object.

In this article the method of collecting, processing and accumulation of information on a construction object and process of construction based on a combination of technologies of the Internet of things, the industrial Internet of things and technology of operation of a construction object is offered.

Positive effects of introduction of modern information technologies in construction branch and, in particular, from combination of technologies the Internet of things and operation of a construction object allow to increase efficiency of systems of operation of a construction object. The most important is introduction of technology the Internet prophetic in system of operation of a construction object on design stages or constructions of a construction object as the effect of introduction at these stages will be the most maximum.

Keywords: IoT – Internet of things, IIoT (Industrial Internet of Things) - industrial Internet of things, computer networks, wireless networks, authentication and authorization, RFID - Radio Frequency Identification, PLC (Power Line Communication) communication, built on power lines, Internet device, technology, machine-to-machine interaction, automation and computerization of processes in construction.

References

1. Olivier Hersent, David Boswarthick, Omar Elloumi. The Internet of Things: Key Applications and Protocols., Willey, 2012. 370 p.
2. Kevin Ashton. That “Internet of Things” Thing. In the real world, things more than ideas., RFID Journal 2009.
3. Alexey Zenkevich. What trends in the development of IIoT are expected in 2017?

Internet magazine: CRN

Access mode: https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=117580, Circulation date: February 28, 2016.

4. Malycha G.G., Kolchin V.N. Faciliti Management (FM) Information Systems, Key tasks and implementation tools., CIB W78 Dresden, Germany, Conference on Information Technology in Construction., 2005. pp. 611-615.
5. Morozenko AA, Information approach to solving organizational problems - the basis for progress in construction / / Industrial and civil construction. 2016. Ўн 9. P. 57-60.
6. Ginzburg AV, §JI§®-technologies during the life cycle of the building object // Information resources of Russia. 2016. No. 5 (153). Pp. 28-31.
7. Telichenko VI, Morozenko A.A. Development of the structure of virtual organizations in investment-construction projects // Technology and organization of construction production. 2013. No. 2 (3). Pp. 21-28.
8. Hua-Dong Ma, Internet of Things: Objectives and Scientific Challenges, Journal of Computer Science and Technology. November 2011. 26 (6). P. 919-924.
9. Kunal Jain, Internet of Things (IoT) and its impact on data science,

Internet portal: Analytics Vidhya

Access mode: https://www.analyticsvidhya.com/blog/2015/04/internet-of-things-impact-data-science, Date of circulation: 2015y.

10. Medvedev A.V., SENSING AS A SERVICE - NEW BUSINESS MODEL FOR THE INTERNET OF THINGS., Modern problems of science and education (ISSN 2070-7428). 2014. Ўн 3.
11. Joseph Aamidor., How the Internet of Things in Buildings, Manufacturing and Agriculture Will Differ From Each Other,

Internet portal: GTM

Access mode: https://www.greentechmedia.com/articles/read/how-the-internet-of-things-will-differ-across-industries, Circulation Date: April 28, 2017.

12. World experience of implementing projects in the field of Industrial (Industrial) Internet of things.

Internet portal: CRN

Access mode: https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=115959, Date of circulation: December 6, 2016.

13. Industrial (Internet) Internet Things in the world and prospects for development in Russia.

Internet portal: JSON.TV

Access mode: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/mirovoy-opyt-vnedreniya-proektov-v-sfere-industrialnogo-promyshlennogo-interneta-veschey-i-perspektivy-ih-realizatsii-v-rossii-20160919061924, Date of circulation: 19 September 2016.

14. Marina Korol., «In Russia, the first study on the effectiveness of the use of information modeling in construction»

Internet portal: Concurator

Access mode: http://concurator.ru/press_center/publications/?id_object=162, Date of circulation: June 28, 2016.

15. Irina Drozdova., Interview: BIM or not BIM: 4 for, 4 against

Internet portal: Archi.ru

Access mode: http://archi.ru/russia/70983/bimi-ili-ne-bim-4-za-4-protiv, Date of circulation: 25.10.2017.

Методы оценки конкурентоспособности экспорта и конкурентоспособности производства товаров

Кылбаев Ерлан Серикович
старший менеджер Департамента по взаимодействию с Правительством АО «Самрук-Казына», kylbaev@mail.ru

В статье раскрываются методы определения конкурентоспособности экспорта страны в целом и отдельных товаров. Целью статьи является освещение теоретических подходов и практических рекомендаций для анализа и обеспечения международной конкурентоспособности экономики государства посредством интеграции страны в систему мировой торговли. Автором предложена методологическая база, на основе которой проводится оценка качества (конкурентоспособности экспорта). Для оценки конкурентоспособности экспорта в исследовании рекомендована разработанная математическая модель расчета конкурентоспособности экспорта путем выбора множества коэффициентов, всесторонне характеризующих состояние экспорта страны в целом. В связи с этим для обобщения исследуемых показателей и осуществления сравнительной оценки различных систем по многомерным показателям с целью определения рейтинга конкурентоспособности экспорта был использован матричный метод, алгоритм которого состоит из нескольких этапов. На основе разработанного алгоритма проведен анализ внешнеторговых показателей ряда стран, в том числе Казахстана и России и определены качественные характеристики экспортных показателей.
Ключевые слова: качество экспорта, конкурентоспособность промышленности, матрица исходных данных, глобализации мировой экономики, индекс схожести экспорта, рейтинг конкурентоспособности, диверсификация экономики, обрабатывающая отрасль, математическая модель, сравнительное преимущество.

Одним из главных условий выгодного вхождения страны в международную торговлю является высокая конкурентоспособность экономики.

Конкурентоспособность экономики страны можно определять на основе качества таких макроэкономических показателей как ВВП, экспорт, инвестиции. Поэтому в настоящей статье предлагается методология по определению уровня качества названных показателей [1].

Оценку качества экономического развития будем определять сопоставляя его с аналогичными показателями мировой экономики, т.е. можно придерживаться такого же метода когда оценивают степень качества продукции, сравнивая его с международными стандартами. Например, для оценки качества экспорта целесообразно использовать индекс схожести экспорта.

Индекс схожести экспорта не оценивает ни торговые показатели Казахстана, ни его сравнительное преимущество, а показывает степень специализации страны в экспорте аналогичных видов товара. Индекс схожести экспорта (XS) находится следующим образом:

$$XS_{(P,Z)} = \sum \min(x_{iP}, x_{iZ}) \qquad (1)$$

где:

$XS_{(P,Z)}$ – индекс схожести экспорта между сравниваемой страной и страной Z,

x_{iP} – доля товара i в объеме экспорта данной страны,

а x_{iZ} – доля товара i в объеме экспорта Z.

Данный индекс колеблется от 0 до 1 (0% до 100%), естественно показатель 0 (0%) означает отсутствие какой-либо схожести в экспорте сравниваемых стран и 1 (100%) абсолютная схожесть экспорта. Конечно, такие крайности в реалии не встречаются, обычно показатель находится в рассматриваемых пределах [2].

Для оценки усредненного показателя качества (конкурентоспособности) экспорта определим индекс схожести экспорта Казахстана и Российской Федерации (как основного экономического и торгового партнера Казахстана) с мировым экспортом на основе данных таблицы 1 и 2.

Результаты расчетов демонстрируют, что индекс схожести экспорта между Казахстаном и совокупным мировым экспортом в 2007 г. составлял 38,0%, а в 2015 г. – 37,7%. Незначительное падение показателя индекса обусловлено снижением сырьевой ориентации казахстанского экспорта в 2015 году в связи с падением мировых цен на минеральные ресурсы. В предыдущих годах индекс схожести экспорта был ниже (33,9% в 2014 году). Рассчитанный в соответствии с формулой (1) индекс схожести экспорта, равный 37,7% говорит о низкой степени качества (конкурентоспособности) казахстанского экспорта. Такой низкий показатель связан с тем, что существенная разница в структуре экспорта Казахстана и Мира наблюдается по продукции обрабатывающей промышленности.

Аналогичные расчеты проделаем для оценки конкурентоспособности экспорта Российской Федерации (таблица 2).

Индекс схожести экспорта Российской Федерации с мировым экспортом в 2007 году равнялась 46,7%, а в 2015 году – 47,3%. Незначительное, но повышение схожести экспорта России с мировым экспортом обусловлено увеличением доли продукции обрабатывающей промышленности и сельхозпродукции, а также уменьшением доли минеральных продуктов в структуре российского экспорта [3].

Таким образом, благодаря методу схожести индекса определены уровни конкурентоспособности российского и казахстанского экспорта, которые составили в 2015 году 47,3% и 37,7% соответственно. В то же время данный метод может быть усовершенствован. Поскольку такой подход в оценке качества или конкурентоспособности экспорта может быть приемлемым. Это связано с тем, что экспорт сырьевых ресурсов не всегда является критерием развивающихся стран [4]. Важную роль экспорт сырьевых товаров играет, например, в экономике Австралии, Канады и Норвегии. Многие

развитые страны раньше имели отсталые экономики с зачаточной промышленностью и небольшим населением [5].

В связи с этим в предлагаемой методике будут использованы различные факторы, которые могут влиять на конкурентоспособность экспорта. Например, для оценки конкурентоспособности обрабатывающей промышленности используется ряд факторов (добавленная стоимость обрабатывающей промышленности в ВВП, рост производительность труда, затраты на НИОКР и их доля в ВВП, уровень занятости) [6].

Оценку уровня конкурентоспособности (качества) экспорта предлагается осуществлять по следующему алгоритму.

1. Определение группы стран

1.1. у которых индекс человеческого развития (ИЧР) выше, чем у Казахстана

1.2. по объему ВВП на душу населения

1.3. по схожести экспорта с экспортом Казахстана не менее 50%

2. Отбор факторов для сравнения

2.1. объем экспорта

2.2. экспорт на душу населения

2.3. доля экспорта обрабатывающей продукции

2.4. доля экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов

2.5. индекс схожести экспорта страны с мировым экспортом

3. Расчет рейтинга конкурентоспособности экспорта (качества экспорта)

Определение группы стран необходимо для того, чтобы обозначить приоритеты для улучшения качества экспорта в сравнении с выбранными странами. Очевидно, что такими странами должны являться государства с большей степенью развитости. Поэтому для критерия отбора страны выбран ИЧР, который должен быть выше, чем у Казахстана. В 2015 году ИЧР, рассчитанный ООН для Казахстана, составил 0,794 (56 место вместе с Болгарией с аналогичным показателем среди 188 изучаемых стран)[3] . В связи с этим остальные страны, находящиеся по рейтингу ИЧР после Казахстана рассматриваться не будут.

При проведении дальнейшей фильтрации стран по ИЧР, находящихся по рейтингу выше Республики Казахстан исключим индустриально-развитые страны, входящих в Европейский Союз (ЕС) и Организацию стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это 37 стран, за исключением стран с ощутимым объемом экспорта минеральных ресурсов (Норвегия и Австралия).

Таблица 1
Структура экспорта Казахстана и Мира[1]
Составлено автором на основании источников, указанных в тексте

Наименование	2007 г. 1				2015 г. 2			
	Казахстан		Мир		Казахстан		Мир	
	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу
ВСЕГО	47 755	100	14 023 000	100	45 726	100	16 489 000	100
Сельскохозяйственное сырье и продукты	2309	4,8	1 134 801	8,1	2 476	5,4	1 568 337	9,5
Минеральные продукты и цветные металлы	38 725	81,1	2 671 538	19,1	34 331	75,1	2 430 450	14,7
Продукция обрабатывающей промышленности	6 315	13,2	9 509 074	67,8	5 018	11,0	11 403 800	69,2
Прочие	406	0,9	707 587	5,0	3 901	8,5	697 000	6,6

[1] 2007 год выбран как период до наступления всемирного финансового кризиса

[2] Данные за 2015 год по внешней торговле являются на момент проведения анализа самой свежей информацией ВТО

Таблица 2
Структура экспорта России и Мира [2]
Составлено автором на основании источников, указанных в тексте

Наименование	2007 г.				2015 г.			
	Россия		Мир		Россия		Мир	
	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу	Экспорт, млн. долларов	Экспорт, % к итогу
ВСЕГО	354 403	100	14 023 000	100	340 349	100	16 489 000	100
Сельскохозяйственное сырье и продукты	23 129	6,5	1 134 801	8,1	27 228	8,0	1 568 337	9,5
Минеральные продукты и цветные металлы	256 331	72,3	2 671 538	19,1	229 395	67,4	2 430 450	14,7
Продукция обрабатывающей промышленности	69 140	19,5	9 509 074	67,8	75 898	22,3	11 403 800	69,2
Прочие	5 803	1,6	707 587	5,0	7 828	2,3	697 000	6,6

Вторым критерием для дальнейшей фильтрации стран, занимающие по рейтингу ИЧР более высокую позицию является индекс схожести экспорта. Поскольку без снижения объемов экспорта, достижение структуры экспорта Казахстана схожей со структурой экспорта индустриально-развитых стран является задачей на данный момент весьма затруднительной. В связи с этим из оставшихся стран необходимо исключить страны с наименее сопоставимой структурой экспорта, а, следовательно, и со структурой экономики. К этой категории относятся страны с не сырьевой ориентацией экспорта и промышленности. Поэтому страны, с объемом экспорта минеральных продуктов менее чем 50% в структуре общего экспорта также будут исключены (Аргентина, Беларусь, Бахрейн, Болгария, Кипр, Мальта, Уругвай) из сравнительного анализа.

В завершение, необходимо исключить государства с малыми экономика-

Таблица 3
Матрица исходных данных (период – 2015 год)[4]
Составлено автором на основании источников, указанных в тексте

№	Страны	Объем экспорта, млн. долл.	Экспорт на душу населения, тыс. долл.	Доля экспорта обрабатывающей продукции, %	Доля экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов, %	Индекс схожести экспорта с мировым экспортом, %
1	Россия	**340 349**	2,3	**22,3**	8,0	47,3
2	Саудовская Аравия	201 739	6,3	20,7	1,9	37,6
3	Австралия	188 445	7,4	13,7	19,1	44,5
4	Норвегия	105 372	19,8	21,6	10,2	**49,4**
5	Катар	77 294	**34,1**	15,4	0,2	30,4
6	Чили	63 362	3,5	13,7	**31,1**	39,1
7	Кувейт	55 092	13,7	9,3	0,3	25,3
8	Казахстан	45 726	2,5	11,0	5,4	37,7
9	Оман	39 244	9,6	12,6	3,9	27,7
10	Бруней	6 600	15,4	6,3	0,1	25,1

Таблица 4
Матрица стандартизированных показателей

Страны	Показатели				
Россия	1,00	0,07	1,00	0,26	0,96
Саудовская Аравия	0,59	0,18	0,93	0,06	0,76
Австралия	0,55	0,22	0,61	0,61	0,90
Норвегия	0,31	0,58	0,97	0,33	1,00
Катар	0,23	1,00	0,69	0,01	0,62
Чили	0,19	0,10	0,61	1,00	0,79
Кувейт	0,16	0,40	0,42	0,01	0,51
Казахстан	0,13	0,07	0,49	0,17	0,76
Оман	0,12	0,28	0,57	0,13	0,56
Бруней	0,02	0,45	0,28	0,00	0,51

Таблица 5
Матрица квадратов и рейтинговая оценка исследуемых стран
Рассчитано авторам на основе данных таблицы 4

Страны	Показатели					R_i	Место
Россия	1,00	0,00	1,00	0,07	0,92	1,73	1
Норвегия	0,10	0,34	0,94	0,11	1,00	1,57	2
Чили	0,03	0,01	0,38	1,00	0,63	1,43	3
Австралия	0,31	0,05	0,38	0,38	0,81	1,39	4
Катар	0,05	1,00	0,48	0,00	0,38	1,38	5
Саудовская Аравия	0,35	0,03	0,86	0,00	0,58	1,35	6
Казахстан	0,02	0,01	0,24	0,03	0,58	0,94	7
Оман	0,01	0,08	0,32	0,02	0,31	0,86	8
Кувейт	0,03	0,16	0,17	0,00	0,26	0,79	9
Бруней	0,00	0,20	0,08	0,00	0,26	0,74	10

ми, экспорт которых в рассматриваемый период (в 2015 году) не превышал 1 млрд. долл. США (Андорра, Барбадос, Черногория).

В итоге остается 10 стран, которые и будут составлять окончательный перечень государств, с которыми будет проводиться сравнительный анализ на предмет определения уровня конкурентоспособности экспорта (таблица 3).

Оценка конкурентоспособности экспорта будет осуществляться на основе сравнительного анализа следующих факторов:

1. объем экспорта – определяет экспортную мощь (потенциал) страны;

2. экспорт на душу населения – определяет уровень обеспеченности населения экспортом;

3. доля экспорта обрабатывающей продукции – определяет насколько страна независима от конъюнктуры мировых сырьевых рынков;

4. доля экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов – определяет степень обеспеченности страны экспортным потенциалом товарами первой необходимости;

5. индекс схожести экспорта страны с мировым экспортом – определяет соответствие экспортного потенциала страны мировому спросу.

Математическая модель оценки конкурентоспособности (качества) экспорта будет осуществляться путем выбора коэффициентов, всесторонне характеризующих состояние экспорта страны в целом. Оценка конкурентоспособности экспорта страны связана с изучением многомерных структур. В связи с этим для обобщения исследуемых показателей и осуществления сравнительной оценки различных систем по многомерным показателям для определения рейтинга конкурентоспособности экспорта будет использоваться матричный метод [7,8].

Алгоритм применения матричного метода состоит из следующих этапов.

Этап 1. Исходные данные формируются в виде матрицы (A_{ij}), т.е. таблицы, где по строкам записаны номера отобранных для сравнительного анализа стран (i = 1, 2, 3,..., m), а по столбцам – номера показателей экспорта (j = 1, 2, 3,...,n). Исходные данные для оценки конкурентоспособности экспорта стран представлены в таблице 3.

Этап 2. В каждой графе определяется максимальный элемент. Затем все элементы графы a_{ij} делятся на максимальный элемент системы max a_{ij} и создается матрица стандартизированных коэффициентов x_{ij} (таблица 4). Стандартизированные коэффициенты определяются по следующей формуле (2):

$$x_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij} \quad (2)$$

Этап 3. Для каждой анализируемой страны значение рейтинговой оценки определяется по формуле (3):

$$R_i = \sqrt{(x_{1i})^2 + (x_{2i})^2 + \cdots + (x_{ni})^2} \quad (3)$$

где:

R_i – рейтинговая оценка для i-й страны;

$x_{1i}, x_{2i}, \ldots, x_{ni}$ – стандартизированные показатели i-ой анализируемой страны.

Окончательные показатели рейтинга конкурентоспособности экспорта стран представлены в таблице 5.

Согласно таблице 5 высший рейтинг конкурентоспособности экспорта имеет Россия, равный 1,73, за которой следует Норвегия (1,57) и Чили– 1,43. Россия в рейтинге конкурентоспособности экспорта занимает 1 место, опережая Норвегию, которая по индексу ИЧР в 2015 году заняла первое место. Данный факт обусловлен тем, что в России продукция обрабатывающей промышленности занимает более высокую долю в структуре экспорта. Кроме того Россия имеет самый высокий объем экспорта среди рассматриваемых стран.

Казахстан из рассматриваемых 10 стран по уровню конкурентоспособности экспорта занимает только 7 место, опережая лишь Оман, Кувейт и Бруней. Отсюда, если уровень конкурентоспособности экспорта страны с самым высоким показателем взять за 100%, то степень конкурентоспособности экспорта Казахстана по сравнению с экспортом России составит 54,3% (0,94/1,73). Сравнительный анализ показывает, что для повышения уровня конкурентоспособности экспорта Казахстану, прежде всего, необходимо диверсифицировать промышленность и увеличивать экспорт продукции обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственного сырья и продуктов [9].

Таким образом, с помощью сравнительной таблицы имеется возможность установления определенных планов по качественному развитию конкурентоспособности экспорта. Например, в среднесрочной перспективе можно определить достижение показателей по уровню конкурентоспособности экспорта тех стран, которые наиболее близко расположены к рейтингу конкурентоспособности экспорта Казахстана (Саудовская Аравия, Катар, Австралия). Это означает, что нужно увеличение общего экспорта, в том числе за счет наиболее конкурентоспособной продукции, к которой относятся минеральные продукты. В более долгосрочном плане необходимо увеличивать в экспорте долю продукции обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственных товаров. Среди рассматриваемых развитых стран наибольшую рейтинг у Российской Федерации [10]. Поэтому ориентиры по увеличению доли несырьевого экспорта можно определить в соответствии с показателями России: сельскохозяйственное сырье и продукты – 8,0% от общего экспорта, продукция обрабатывающей промышленности – 22,3% от общего экспорта. При этом развитие обрабатывающих отраслей промышленности должно сопровождаться с соответствующим повышением уровня научно-технического развития и образования [11].

Таблица 6
Рынок растворов строительных в 2016 году[6]
Составлено автором на основании источников, указанных в тексте

Производство, тонн	Экспорт, тонн	Импорт, тонн	Потребление, тонн
625 785	1 085	15 841	640 541

Результаты анализа говорят о том, что по многим видам продукции Казахстан обладает существенным и потенциальным сравнительным преимуществом, но в основном это сырьевая продукция [12].

Однако необходимо определить перечень продукции обрабатывающей промышленности, который обладает потенциалом для развития собственной конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Существует два основных варианта измерения уровня конкурентоспособности товара (отрасли) основанных исключительно на данных о торговле:

- индекс Баласса;
- коэффициент чистого экспорта.

Индекс Баласса определяется по формуле:

$$RCA_j = \frac{X_{ij}}{X_{wj}} \div \frac{\sum_i X_{ij}}{\sum_i X_{wj}}, \qquad (4)$$

где:

X_{ij} – экспорт i-ой страны j-го товара,

X_{wj} – мировой экспорт j-го товара.

Данный индекс показывает, что если доля страны i в мировом экспорте товара j (X_{ij}/X_{wj}) больше, чем ее доля в мировом экспорте (всех товаров SX_{ij}/SX_{wj}), то $RCA_j>1$ и товар обладает сравнительным преимуществом.

Коэффициент чистого экспорта рассчитывается по следующей формуле:

$$RCA_j = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}, \qquad (5)$$

где:

X_{ij} – экспорт i-ой страны j-го товара,

M_{ij} – импорт i-ой страны j-го товара.

Если значения RCA меньше 0, то это свидетельствует о сравнительном недостатке, а значение больше 0 – о сравнительном преимуществе.

Необходимо отметить, что рассматриваемые методы оценки конкурентоспособности товара или отрасли экономики имеют некоторые недостатки. А именно в формулах 4 и 5 не учитывается фактор насыщения внутреннего рынка собственной продукцией. Включение данного фактора в расчет конкурентоспособности необходимо по той причине, что уровень конкурентоспособности на внешнем рынке можно повысить, предварительно улучшив его на внутреннем рынке. Например, снизив долю импортного товара на отечественном рынке. Поэтому предлагается использование формулы 6 для определения конкурентоспособности товара или отрасли экономики.

$$RCA_j = (P_{ij} - X_{ij}) / (P_{ij} - X_{ij} + M_{ij}) + (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}), \qquad (6)^5$$

где:

P_{ij} – производство i-ой страны j-го товара,

X_{ij} – экспорт i-ой страны j-го товара,

M_{ij} – импорт i-ой страны j-го товара.

Область допустимого значения формулы 6 колеблется от –1 до 2. Это легко объяснить: минимальное значение первого слагаемого равно 0, а максимальное – плюс 1; минимальное значение второго слагаемого равно –1, а максимальное – плюс 1. Поэтому если сложить минимальные значения слогаемых получим – 1, а если сложить максимальные значения – получим 2. соотвественно уровень конкурентоспоссобнсти продукции (отрасли экономики) тем выше, чем ближе к максимальному значению формулы 3. В формуле 3 также предполагается, что при значение показателя больше или равно нулю товар или отрасль экономики является конкурентоспособной. При отрицательном значении – неконкурентоспособной.

Преимущество формулы 6 от коэффициента чистого экспорта можно продемонстрировать на примере данных по строительным растворам (таблица 6).

Если считать конкурентоспособность рассматриваемой продукции по коэффициенту чистого экспорта (формула 5), то растворы строительные будут относиться к неконкурентоспособной продукции, поскольку данный показатель является отрицательным: –0,87 (1 085–15 841)/(1 085+15 841). На первый взгляд может показаться, что растворы строительные не конкурентоспособны, потому что коэффициент чистого экспорта иммет высокий отрицательный показатель. Однако в действительности это не так. Несмотря на то, что экспорт данной про-

дукции незначителен, потребность внутреннего рынка на 97,5% покрывается за счет отечественного производства. Это свидетельствует, что у товара есть потенциал для расширения и на внешнем рынке. При этом индекс конкурентоспособности расчитанный по формуле 6 для строительных растворов положителен и равен 0,10. Это показывает, что растворы строительные обладают достатачной конкурентоспособностью. Данный вывод более соответствует действительности.

С помощью такого метода можно посчитать на агрегированном уровне индекс конкурентоспособности отраслей промышленности. Такой метод показал, что существует определенный спектр отраслей промышленности не сырьевого сектора который мог бы в будущем повысить свое присутствие на мировом рынке и тем самым поднять конкурентоспособность казахстанского экспорта. К таким секторам промышленности относятся металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий, производство сельхоз и пищевых продуктов и химическая промышленность.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Предложен дополнительный инструментарий анализа конкурентоспособности товаров и секторов промышленности, а именно, индекс схожести экспорта, позволяющий оценить степень специализации страны в экспорте аналогичных видов товара.

2. Представлена новая методика оценки конкурентоспособности экспорта, согласно которой Россия занимает 1-ое, а Казахстан 7-ое место, среди 10 исследованных стран.

3. Для определения конкурентоспособности товара или отрасли в целом предложено дополнить существующие методы оценки сравнительного преимущества (индекс Баласса и коэффициент чистого экспорта) путем включения фактора насыщения внутреннего рынка продукцией отечественного производства.

4. Выявленные в результате анализа товары во многом совпадают с продукцией отраслей, которые выделены Правительством в качестве приоритетных по кластерному развитию. Процесс отбора государством приоритетных отраслей может быть обоснован при помощи количественных показателей конкурентоспособности продукции или секторов промышленности.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар. отношения, 1993. – 51 с.

2. Байзаков, С.Б. и др. Казахстан: Анализ торговой и инвестиционной политики: Хрестоматия работ проекта ТАСИС в Казахстане (EDKZ 9902) с коммент. группы местных консультантов/ С. Байзаков и др.–Астана; Алматы: Аркаим, 2002. – 480 с.

3. Волгина, Н.А.: Международная экономика: Учебное пособие\ –М: Издательство «Эксмо», 2006. – 736 с.

4. Мадиярова Д.М. Мировые товарные рынки: Учеб. –Алматы: Экономика, 2005. –400 с.

5. Богомолов, О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник\ – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 359 с.

6. Варнавский В. Глобальная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности США [Текст] / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения, 2015. № 2. – С. 34-46

7. Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Б. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 471 с.

8. Минько, Л.В. Инвестиционная стратегия: метод. указ. сост. Л.В. Минько. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 28 с.

9. Алшанов Р. Казахстан на мировом минерально-сырьевом рынке: проблемы и их решения (анализ и прогноз). Ин-т мир. рынка: –2-е изд., доп. - Алматы, 2005. –423 с.

10. Дынкин А., Куренков Ю. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. –М.: Международные отношения, 2003. –235 с.

11. Сизов, В.С. Конкуренция в образовании как стратегия конкурентоспособности страны // Вопросы новой экономики. – 2015. № 3. – С. 11-21.

12. Есентугелов А. Проблемы конкуренции и мифические угрозы отечественным товаропроизводителям // Матер. конф. «Вступление Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию: проблемы и перспективы». – Алматы, 2002. –С. 47-51.

Ссылки:

1 Источник: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles16_e.htm, Всемирная торговая организация. Официальный сайт https://www.wto.org. (дата обращения 20.04.2017)

2 Источник: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles16_e.htm, Всемирная торговая организация. Официальный сайт https://www.wto.org. (дата обращения 20.04.2017)

3 Источник: http://hdr.undp.org/sites/default/files/HDR2016_ RU_ Overview_Web.pdf.

Организация объединенных нации. Официальный сайт http://www.undp.org (дата обращения 04.05.2017)

4 Источник: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles16_e.htm, Всемирная торговая организация. Официальный сайт https://www.wto.org. (дата обращения 1.05.2017)

5 С точки зрения математики область определения уравнения 6 не имеет числового значения когда знаменатели первого и второго слагаемого равный нулю (на нуль делить нельзя). Это происходит для первого слагаемого если весь производимый товар экспортируется, а импорт равен нулю. Для второго слагаемого – если товар не экспортируется и не импортируется одновременно (не торгуемый товар). Такие случаи очень редки на практике, поэтому возможностью такого события в расчетах конкурентоспособности можно пренебречь.

6 Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (февраль 2017. г.). Официальный сайт http:// stat.gov.kz/ (дата обращения 1.05.2017)

Methods of an assessment of competitiveness of export and competitiveness of production of goods

Kylbayev E.S.
JSC Samruk-Kazyna,

The article describes methods for determining the export competitiveness of the country as a whole and the individual products.

The purpose of article is publicizing of theoretical approaches and practical recommendations for the analysis and ensuring the international competitiveness of economy of the state by means of integration of the country into system of world trade.

The author proposes a methodological framework on which basis an assessment of quality (export competitiveness) is performed. For an estimates of competitiveness of export in research the developed mathematical model of calculation of competitiveness of export by a choice of a set of the coefficients which are comprehensively characterizing a condition of export of the country in general is recommended. In this regard for generalization of the studied

indicators and implementation of a comparative assessment of various systems on multidimensional indicators for the purpose of definition of a rating of competitiveness of export the matrix method which algorithm consists of several stages was used. On the basis of the developed algorithm, the analysis of the foreign trade indices of some countries, including Kazakhstan and Russia, was performed, and quality characteristics of export indices are defined.

A new approach for the calculation of the competitiveness of industries and products is presented. It is entered concepts of quality of export and methods of its definition are offered. Classical methods for determining the level of competitiveness of the domestic industry are supplemented by factors that allow more objectively determine this figure.

Results of the analysis are yielded more total characteristic of a trade policy and competitiveness of the external economic indicators in the light of integration into world system of trade. Thus the developed offers and recommendations can be used for increase of competitiveness of the state at realization of a foreign trade policy and expansion of integration processes. Approaches are also covered in article by definition of measures for development of competitiveness of the country for strengthening of its position in the world market and mitigation of the consequences of world financial crisis.The results can be used to develop an export strategy of the country and to identify promising competitive industries.

Scientific value of the analysis consists in development of ways of determination of level of competitiveness of economic indicators at integration of the state into world system of trade.

Keywords: quality of exports, the competitiveness of export industries and the matrix of the original data, globalizations of world economy, an index of similarity of export, a competitiveness rating, the diversification of economy processing branch, mathematical model, comparative advantage.

References

1. Porter M. International competition. - M.: Mezhdunar. relations, 1993. – 51 pages.
2. Bayzakov, S.B., etc. Kazakhstan: Analysis of trade and investment policy: The anthology of works of the TASIS project in Kazakhstan (EDKZ 9902) about the comment. groups of local consultants / S. Bayzakov, etc. – Astana; Almaty: Arkaim, 2002. – 480 pages.
3. Volgina, N. A: International economy: An educational grant \– M: Eksmo publishing house, 2006. – 736 pages.
4. Madiyarova of M. World commodity markets: Studies. – Almaty: Economy, 2005. –400 pages.
5. Mantises, O. T. World economy in a century of globalization: The textbook \– M.: CJSC Ekonomika Publishing House, 2007. – 359 pages.
6. Varnavsky Century. Global competitiveness of manufacturing industry of the USA [Text] / V. Varnavsky//World economy and international relations, 2015. No. 2. – Page 34-46
7. Lyubushin, N.P., Leshcheva, V.B., Dyakova, V. B. Analysis of financial and economic activity of the enterprises. – M.: UNITY-DANA, 2000. – 471 pages.
8. Minko, L.V. Investment strategy: method. decree. сост. L. V. Minko. – Tambov: Publishing house of Tamb. state. техн. un-that, 2005. – 28 pages.
9. Alshanov R. Kazakhstan in the world mineral and raw market: problems and their decisions (analysis and forecast). Ying t world. market: – the 2nd prod., additional - Almaty, 2005. –423 pages.
10. Dynkin A., Kurenkov Yu. Konkurentosposobnost of Russia in global economy. – M.: International relations, 2003. –235 with.
11. Sizov, V. S. The competition in education as the strategy of competitiveness of the country// Questions of new economy. – 2015. No. 3. – Page 11-21.
12. Esentugelov A. Problems of the competition and mythical threats to domestic producers//Mater. конф. «Entry of the Republic of Kazakhstan into the World Trade Organization: problems and prospects». – Almaty, 2002. – Page 47-51.

Математическое моделирование как инструмент для анализа бизнес–процессов

Маркина Екатерина Алексеевна,
студентка, кафедра «Прикладная информатика», Финансовый Университет при Правительстве РФ,
kate_m_96@mail.ru

Тема развития информационных технологий находится на пике популярности в современных экономических условиях. Каждый день бизнес-компании сталкиваются с задачами анализа статистики и ее визуализации для принятия важных стратегических решений. Наравне с этим, систем для моделирования, представленных на рынке, становится всё больше, и тем сложнее сделать выбор в пользу той или иной программной разработки. Приняв во внимание данные идеи, было принято решение сделать обзор отечественных средств для моделирования бизнеса.
Целью данной работы является поднятие актуальности и анализ функциональных возможностей российских систем для моделирования бизнес-процессов компаний: Business Studio, ELMA и Бизнес-инженер.
В основу работы был положен анализ аннотаций и руководств к пользованию российских систем для моделирования бизнес-процессов компаний: Business Studio, ELMA и Бизнес-инженер.
Результаты аналитического обзора показали, что спектр возможностей применения программных продуктов для моделирования довольно широк, начиная от построения диаграмм и заканчивая интеграцией с корпоративными информационными системами.
Корректно сравнивать функциональные возможности инструментальных средств моделирования систем Business Studio, ELMA и Бизнес-инженер можно только по отношению к определенному кругу задач и в конкретной бизнес-среде. Каждая из рассматриваемых систем имеет свои преимуществ и недостатки, которые проявляются в зависимости от типа организации и спектра решаемых ею задач.
Ключевые слова: экономика, информационные технологии, моделирование, бизнес-процессы, бизнес-стратегия, реинжиниринг, анализ бизнес-процессов.

За последние несколько десятков лет мы стали свидетелями многочисленных изменений, которые произошли в сфере информационных технологий, превращая тривиальные программные продукты в сложные, мультикомплексные системы[1]. В частности, говоря о современных ИТ-средствах для бизнеса, нельзя не отметить средства для моделирования и визуализации бизнес-стратегии компании.

Прежде всего, бизнес-стратегия - это выбор компанией пути развития, рынков, методов конкуренции и ведения бизнеса[2]. Смысл бизнес-стратегии заключается в определении необходимых мер для повышения прибыльности компании. Понятие моделирования подразумевает построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя[3]. Моделирование процессов действительно позволяет охватить динамику и характерную структуру бизнеса и является во многом определяющим фактором при усовершенствовании операционной эффективности бизнес процессов[4]. Без систем моделирования бизнес-процессов в современных условиях теперь трудно представить стремящуюся к росту и развитию компанию. Целью систем математического моделирования бизнес-процессов является построение и изменение бизнес-процессов для достижения впечатляющих улучшений таких характеристик, как затраты, качество, обслуживание и быстродействие[5].

Спектр применения моделей бизнес-процессов довольно широк и охватывает самые различные аспекты управления деятельностью организации[6]:

1. Бизнес-анализ процессов;
2. Реинжиниринг бизнес-процессов;
3. Определение требований к программному обеспечению, автоматизирующему бизнес-процесс;
4. Тестирование процесса до того, как начнётся его исполнение.

В процессе моделирования бизнес-процессов организации придерживаются нескольких целей, ключевыми из которых являются:

s совершенствование системы показателей деятельности организации;
s регламентация деятельности;
s повышение уровня информатизации в организации;
s проведение мероприятий по реорганизации и реинжинирингу с целью повышения эффективности бизнес-процессов[7].

Описание бизнес-процессов является сложной и трудоемкой задачей и нуждается в конкретной методологической платформе[8]. На сегодняшний день существует достаточно большое количество прикладных программных средств, позволяющих компаниям моделировать свои бизнес процессы.

В данной статье акцент сделан на обзор отечественных инструментов, помогающих компаниям моделировать бизнес-процессы и стратегию. Наиболее распространенными программными продуктами для бизнес-моделирования, представленными на российском рынке, являются Business Studio, ELMA и Бизнес-инженер.

ELMA BPM Suite - разработка российской компании Elewise, предназначенная для управления компанией и позволяющая построить эффективное взаимодействие между сотрудниками компании. Приложение «ELMA: Управление бизнес-процессами» реализует концепцию BPM (Business Process Management), что позволяет строить гибкие адаптивные информационные системы и решения, которые способны оперативно меняться вместе с изменениями бизнес-процессов компании. Для моделирования бизнес-процессов приложение использует международный стандарт BPMN (Business Process Management Notation). После построения модели бизнес процесса в системе ELMA, она публикуется на сервере ELMA и становится доступной для запуска посредством веб-интерфейса системы. Для каждого запущенного экземпляра бизнес-про-

цесса система создаёт его карточку, что позволяет отследить и проконтролировать исполнение процесса нескольким пользователям. Через карточку процесса пользователи, обладающие соответствующими правами, могут управлять его ходом, что существенно упрощает процессы управления бизнес-процессом[9].

Помимо этого, одной из целей BPM является минимизация необходимости участия программистов в автоматизации исполнения бизнес-процессов[10]. В ELMA весь исполняемый код и интерфейсы к шагам бизнес-процессов генерируются автоматически.

ELMA также поддерживает принцип непрерывного усовершенствования процессов, предоставляя возможность изменять их «на ходу», без приостановки исполнения и потери данных.

У программного продукта ELMA существуют средства интеграции с основными корпоративными приложениями бизнеса (SOA, CRM, почтовые сервисы). Российский бизнес-пользователь может отнести к плюсам ELMA также тесную интеграцию с платформой «1С: Предприятие».

Недостатком системы является не полная реализация BPMN, что может затруднять пользователю разработку модели процесса. Кроме того, ELMA обладает довольно сложным для понимания интерфейсом и графическим редактором.

Следующая обозреваемая система - Business Studio - система бизнес-моделирования от российского разработчика ГК «СТУ». Программа поддерживает несколько нотаций моделирования: IDEF0 (англ. function modeling), а также Basic Flowchart, Cross Functional Flowchart и eEPC.

Архитектура Business Studio интегрирована с набором офисных приложений от компании Microsoft: в качестве редактора бизнес процессов используется Microsoft Visio, экспорт документов производится в Microsoft Word[11]. Данный факт нельзя однозначно назвать преимуществом системы или ее недостатком. В частности, у пользователей нередко возникают сбои при длительной работе с программой, что ведет к «утечкам» информации и невозможности дальнейшего восстановления. Таким образом, идея разработчиков - объединить в один инструмент то, чем пользуется большинство специалистов при построении бизнес процессов, а именно Microsoft Word и Visio - сказалась на общей скорости работы программы и стабильности системы в худшую сторону.

В целом, можно утверждать, что Business Studio представляет собой сложный комплекс нескольких методологий и стандартов, работа с ней требует серьезных затрат на труд и время бизнес-аналитиков для глубокого понимания специфики программы, в том числе ее внедрение, интеграцию с другими корпоративными программами и отладку.

Нельзя обойти стороной и разработку российской компании БИТЕК в части моделирования бизнес-процессов компании. На основе применения различных современных методологий описания бизнес-процессов в российских компаниях, консалтинговая компания «Бизнес-инжиниринговые технологии» разработала методологию описания деятельности компании, воплотившую в себя наилучшие практики подходов к моделированию. Методология проектирования в системе Бизнес-инженер поддерживает следующие виды нотаций: IDEF0, IDEF3, BPMN, ARIS EPC и др.

Основные функциональные возможности программы Бизнес-инженер:

1. Табличное и матричное моделирование;
2. Разработка графических диаграмм;
3. Работа с показателями, контроль и анализ KPI;
4. Разработка и формирование отчетов;
5. Интеграционные модули;
6. Создание и настройка конфигурации проекта.

Благодаря своим функциональным возможностям и преимуществам Бизнес-инженер является одним из наиболее современных, многофункциональных и гибких средств данного класса, способных удовлетворить потребности предприятий любого масштаба.

Помимо большого спектра имеющихся функциональных возможностей, бизнес-инженер предоставляет пользователям потенциал для создания новых и редактирования существующих конфигураций, а также гибкого изменения настроек проекта.

Функциональные возможности инструментальных средств моделирования в различных методологиях можно корректно сравнивать только по отношению к определенному кругу задач. Каждая из рассматриваемых систем имеет свои преимуществ и недостатки, которые проявляются в зависимости от типа организации и спектра решаемых ею задач.

Исходя из обзора средств моделирования бизнес-процессов можно сделать вывод, что они позволяют не только моделировать, оптимизировать и публиковать бизнес-процессы, но и генерировать необходимые фрагменты проектов для их программной реализации на основе используемых в компании web-сервисов. Реализация подобных процессов позволяет ИТ-службам компаний быстрее реагировать на изменения в их бизнес-процессах, тем самым сокращая столь болезненный для многих компаний разрыв между требованиями бизнеса и их ИТ-поддержкой.

Литература

1. Silver B. BPMN Method and Style: A levels-based methodology for BPM process modeling and improvement using BPMN 2.0. – Cody-Cassidy, 2009.
2. Томпсон-мл. А.А. и Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. III 12-е изд., Пер. с англ. - М.: 2006. – 928 с.
3. Зуева А. Г., Носков Б. В., Сидоренко Е. В. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов // ДМК Пресс, М., 2008, 246 С.
4. Руководство пользователя Business Studio (2012)
5. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с.
6. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 544 с.
7. Рудакова, О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие для студентов вузов / О.С. Рудакова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 343 с.
8. Хаммер, М. Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер. - М.: Альпина Пабл., 2012. - 356 с.
9. Чикуров, Н.Г. Моделирование систем и процессов: Учебное пособие / Н.Г. Чикуров. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 398 с.
10. Серенков П.С., Курьян А.Г., Волонтей В.П. Методы менеджмента качества. Процессный подход.– научн. издание/П.С.Серенков, А.Г.Курьян, В.П. Волонтей.- Минск: Новое знание; М.:ИНФРА-М, 2014.-441 с.
11. Климов М.А. Рынок информационных технологий России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 14. URL: http://sibac.info/archive/economy/14.pdf (дата обращения: 16.05.2017)

Ссылки:

1 Климов М.А. Рынок информационных технологий России // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 14. URL: http://sibac.info/archive/economy/14.pdf (дата обращения: 16.05.2017)

2 Томпсон-мл. А.А. и Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. III 12-е изд., Пер. с англ. - М.: 2006. – 928 с.

3 Зуева А. Г., Носков Б. В., Сидоренко Е. В. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов // ДМК Пресс, М., 2008, 246 С.

4 Серенков П.С., Курьян А.Г., Волонтей В.П. Методы менеджмента качества. Процессный подход.– научн. издание/ П.С.Серенков, А.Г.Курьян, В.П. Волонтей.- Минск: Новое знание; М.:ИНФРА-М, 2014.-441 с.

5 Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 544 с.

6 Чикуров, Н.Г. Моделирование систем и процессов: Учебное пособие / Н.Г. Чикуров. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 398 с.

7 Хаммер, М. Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер. - М.: Альпина Пабл., 2012. - 356 с.

8 Рудакова, О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие для студентов вузов / О.С. Рудакова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 343 с.

9 Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с.

10 Silver B. BPMN Method and Style: A levels-based methodology for BPM process modeling and improvement using BPMN 2.0. – Cody-Cassidy, 2009.

11 Руководство пользователя Business Studio (2012)

Mathematical modeling as the tool for the analysis of business processes

Markina E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The theme of the development of information technology is at the peak of popularity in the current economic conditions. Every day, business companies have to face with the tasks of analyzing statistics and visualizing it for making vital strategic decisions. Along with this, systems for modeling, which are presented on the market, are becoming more and more difficult to make a choice. Taking into account these ideas, it was decided to review domestic tools for business modeling.

The purpose of this work is to raise the relevance and analysis of the functional capabilities of Russian systems for modeling business processes of companies: Business Studio, ELMA and Business Engineer.

The work is based on the analysis of annotations and guidelines for the use of Russian systems for modeling business processes of companies: Business Studio, ELMA and the Business Engineer.

The results of the analytical review showed that the range of application possibilities for modeling software is quite wide, from charting to integration with corporate information systems.

It is possible to compare the functionality of modeling tools of the discussed systems only in relation to a certain range of tasks and in a specific business environment. Each of the systems has its own advantages and disadvantages, which are manifested depending on the type of organization and the range of tasks it solves.

Key words: economy, information technologies, modeling, business processes, business strategy, reengineering, business process analysis.

References

1. Silver B. BPMN Method and Style: A level-based methodology for BPM process modeling and improvement using BPMN 2.0. - Cody-Cassidy, 2009.
2. Thompson-ml. AA And Strickland AJ. Strategic management. Concepts and situations for analysis. III 12 th ed., Trans. With the English. - Moscow: 2006. - 928 p.
3. Zueva AG, Noskov BV, Sidorenko EV Practice and problematics of business process modeling // DMK Press, M., 2008, 246 S.
4. Business Studio User's Guide (2012)
5. Eliferov, V.G. Business Processes: Regulatory and Management: A Textbook / V.G. Elifera. - M .: SRC INFRA-M, 2013. - 319 c.
6. Repin, V.V. Process approach to management. Modeling of business processes / V.V. Repin. - M: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. - 544 c.
7. Rudakova, O.S. Reengineering of business processes: Textbook for university students / OS. Rudakova. - M .: UNITY-DANA, 2013. - 343 c.
8. Hammer, M. Faster, better, cheaper: Nine methods of business process reengineering / M. Hammer. - Moscow: Alpina Publ., 2012. - 356 c.
9. Chikurov, N.G. Modeling of systems and processes: Textbook / NG. Chikurov. - Moscow: IC RIOR, SIC INFRA-M, 2013. - 398 c.
10. Serenkov PS, Kuryan AG, Volontey V.P. Methods of quality management. Process approach. - Научн. Edition / P.Serenkov, A.G.Kuryan, V.P. Volunteer.- Minsk: New knowledge; M.: INFRA-M, 2014.-441 p.
11. Klimov M.A. The market of information technologies of Russia // Scientific community of students of the XXI century. Economic sciences: coll. Art. By mat. XIV Intern. Stud. Scientific-practical. Conf. № 14. URL: http://sibac.info/archive/economy/14.pdf (circulation date: May 16, 2017)

Перспективы коммерциализации результатов научно–технической деятельности, полученных при исполнении государственных контрактов в области использования данных дистанционного зондирования Земли

Муракаев Ильнур Марсович,
к.э.н., ФГУП «Организация «Агат», nurchih@mail.ru

Хурматулин Валерий Вакильевич,
к.т.н., ФГУП «Организация «Агат», KhurmatullinVV@agat-roscosmos.ru

Цыбулевский Сергей Евгеньевич,
начальник Департамента корпоративного управления ФГУП «Организация «Агат», tsybulevsky@mail.ru

В статье изучается вопрос выявления потенциально возможных рисков, характерных для участников космической деятельности, работающих с такими результатами интеллектуальной деятельности, как базы данных, сформированные при исполнении государственных контрактов в области использования данных дистанционного зондирования Земли, и способных ограничить использование указанных результатов научно-технической деятельности в виде нематериальных активов в коммерческом обороте.
Кроме того, рассматривается процесс конвергенции потенциальных корпоративных участников коммерческого оборота в целях реализации совместных проектов в ракетно-космической промышленности. Дается краткая характеристика исследуемых рисков, возможных вариантов верификации причин их проявления, включая варианты нивелирования рисков при реализации ранее запланированных программно-целевых мероприятий, направленных на существенное снижение уровня критической зависимости российских пользователей космической информацией от использования данных зарубежных операторов, осуществляющих дистанционное зондирование Земли.
Ключевые слова: Ракетно-космическая промышленность, дистанционное зондирование Земли, коммерческое использование полученных результатов.

Предметная область. Экономика предприятий ракетно-космической промышленности (РКП). Исследование возможности использования результатов дистанционного зондирования Земли, полученных в рамках выполнения государственных контрактов в коммерческих целях.

Цель. Цель статьи – исследование потенциальных возможностей Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» в части использования полученных результатов научно-технической деятельности в виде нематериальных активов, являющихся результатом интеллектуальной деятельности, в коммерческом обороте.

Методология проведения работы. Методологической основой настоящей статьи являются проведенные комплексные исследования существующего порядка работы уполномоченного оператора дистанционного зондирования Земли на российском рынке, а также исследование вопросов, касающихся использования результатов научно-технической деятельности в коммерческом обороте экономических субъектов Российской Федерации, и вступления в ВТО.

Метод. Проводимые исследования по теме статьи носят обобщённый научно-популярный характер и анализируют представленные предприятиями РКП отчётные данные для целей подготовки методической основы по снижению вероятности наступления негативных последствий в виде проявления исследуемых рисков.

Результат. Анализ полученных в ходе исследования результатов позволяет сделать вывод о том, что помимо решения организационно-правовых вопросов, связанных с порядком использования результатов интеллектуальной деятельности, как уже полученных, так и получаемых в процессе использования данных дистанционного зондирования Земли и создания необходимой инфраструктуры для работающих на данном рынке отечественных операторов, необходимы серьезные капиталоёмкие инвестиции в целях осуществления усилий по наращиванию и самой космической группировки отечественных космических аппаратов.

Вывод. Реализация проектов, связанных с перспективами вовлечения в коммерческий оборот результатов интеллектуальной деятельности в виде баз данных с информацией о результатах дистанционного зондирования Земли, требует безотлагательного решения ряда ключевых юридических вопросов.

Одним из декларированных интересов Российской Федерации в области космической деятельности, согласно Основным положениям Основ государственной политики Российской Федерации в области космической деятельности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом Российской Федерации от 19.04.2013 № Пр-906) [1], является гарантированное получение данных дистанционного зондирования Земли, в том числе путем развития отечественного коммерческого сектора космической деятельности.

Достижение поставленной цели предполагает целенаправленные, осмысленные действия заинтересованных сторон в данном направлении, включая первоочередную реализацию программно-плановых мероприятий, заложенных в Федеральной космической программе России на 2016-2025 годы (далее - ФКП России или Программа).

Анализ первого этапа реализации Программы (2016 - 2020 годы) показывает, что в заявленном периоде предполагается наращивание группировки космических аппаратов социально-экономического и научного назначения до минимального размера, способного обеспечить решение стоящих задач.

В настоящее время орбитальная космическая группировка космических аппаратов дистанционного зондирования Земли (КА ДЗЗ) состоит: из трех космических аппара-

тов, работающих в штатном режиме: «Канопус-В №1», «Ресурс-П №1», «Ресурс-П №2», и одного космического аппарата, работающего за пределами гарантийного срока - «Ресурс-ДК» [2].

Для сравнения космическая группировка КА ДЗЗ США по состоянию на 2015 год насчитывала порядка 36 спутников, при этом, доля рынка от использования в коммерческих целях данных и продуктов ДЗЗ составляла 61%. Страны Европы: Франция, Италия, Германия в 2015 году имели группировку КА ДЗЗ, состоящую из порядка 23 спутников и занимаемая этими странами доля рынка данных и продуктов ДЗЗ составляла 25%.

Основные конкуренты из стран Восточной Азии, включая Индию – Китай и Японию, обладающих группировкой КА ДЗЗ, насчитывающей порядка 51 спутника, а занимаемая доля рынка данных и продуктов ДЗЗ от использования их коммерческого потенциала составляет 2,3%. Оставшиеся страны, относящееся к числу крупных игроков на международном космическом рынке услуг ДЗЗ, в число которых входят Канада и Израиль, владеют 8 спутниками ДЗЗ и занимают оставшийся крупный сегмент рынка данных и продуктов ДЗЗ. При этом по экспертным оценкам ведущих российских производителей КА ДЗЗ доля России на рынке данных и продуктов ДЗЗ не превышает 0,2% [3].

Таким образом, предварительная оценка текущей тенденции, связанной с ситуацией на коммерческом рынке использования данных ДЗЗ, показывает высокую степень международной конкуренции между технически индустриально развитыми странами, обладающими современными технологиями [4] в области создания космических аппаратов ДЗЗ и использования полученных результатов ДЗЗ.

Высокая степень международной конкуренции на рынке использования данных ДЗЗ, являющихся результатом научно-технической деятельности в контексте мейнстрима участия России во Всемирной международной организации (ВТО) обозначила ряд вопросов, связанных с использованием как на внутреннем, так и внешнем рынках результатов научно-технической деятельности, созданных (полученных) предприятиями ракетно-космической промышленности (РКП) в процессе выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР и ТР) по государственным контрактам.

Анализ дефиниции – «результат научно-технической деятельности» показал, что она напрямую соотносится с понятием - «результат научно-исследовательских работ – научные исследования, результат опытно-конструкторских работ – образец нового изделия – новая технология» [5]. Статья 772 Гражданского кодекса Российской Федерации подразумевает получение результатов работ, способных к правовой охране. Результаты научно-технической деятельности, созданные при выполнении государственных контрактов и получившие правовую охрану в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, обретают статус интеллектуальной собственности (ИС) с вытекающими правоотношениями при их использовании в условиях международного космического рынка.

Вопросы охраны интеллектуальной собственности в рамках ВТО регулируются Соглашением ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) [6]. Такие основные соглашения ВТО, как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) [7], Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) [8], Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение ТРИПС составляют правовую основу деятельности ВТО. При том, что Соглашение ТРИПС является наиболее сложным по своей правовой природе среди перечисленных выше соглашений для понимания юридических аспектов оборота объектов интеллектуальной собственности российскими практиками, работающими по внешнеэкономическим контрактам.

Особенностью Соглашения ТРИПС является то, что часть его положений представляют собой бланкетные нормы права, носящие отсылочный характер ко множеству международных соглашений и конвенций, касающихся регулирования вопросов интеллектуальной собственности.

Правовая конструкция ряда норм Соглашения ТРИПС представляется наиболее ёмкой, шире правовых рамок многосторонних договоров и соглашений, что необходимо учитывать при работе на международном рынке при заключении договоров, касающихся использования и оборота результатов научно-технической деятельности, полученных предприятиями РКП.

В тоже время Соглашение ТРИПС имеет свои отличия от принципов и положений ряда договоров, соглашений, конвенций, действующих в системе Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) [9], и включает основные положения Парижской конвенции по охране промышленной собственности [10], Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений [11], Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем [12].

Стандарты эффективного правоприменения Соглашения ТРИПС предусмотрены статьями 41 - 44 и обязывают членов ВТО принимать эффективные меры законодательной защиты и охраны ИС – «права на интеллектуальную собственность защищаются в судебном порядке».

Одним из существенных отличий Соглашения ТРИПС от других международных соглашений в сфере интеллектуальной собственности на которое следует обратить внимание, является то, что данное соглашение содержит положение о принудительном осуществлении прав на ИС.

Знание основных положений, указанных выше международных актов предприятиями РКП, являющимися участниками внешнеэкономической деятельности, обеспечит квалифицированную правовую защиту прав на результаты научно-технической деятельности за рубежом как самих предприятий, так и Российской Федерации в целом.

Возвращаясь к теме заявленного исследования следует отметить, что второй этап реализации Программы (2021-2025 годы) предполагает поддержание созданной российской космической группировки в работоспособном состоянии, а к 2025 году увеличение состава орбитальной космической группировки КА ДЗЗ до 41 аппарата. При этом, что немаловажно, за счет бюджетных средств будет создаваться только часть КА ДЗЗ.

Реализация запланированных мероприятий в первую очередь направлена на существенное снижение уровня критической зависимости российских пользователей космической информацией от использования данных зарубежных операторов, осуществляющих дистанционное зондирование Земли.

Одним из основных заявленных принципов осуществления Федеральной космической программой России на 2016-2025 годы [13] помимо оптимизации бюджетных расходов является принцип привлечения внебюджетных источников финансирования для достижения запланированных целей Программы, что полностью укладывается в логику реализации второго этапа Программы в части создания КА ДЗЗ.

Возвращаясь к теме настоящей статьи следует заметить, что практическая реализация поставленных в Федеральной космической программе России на 2016-2025 годы задач предполагает решение ряда закоренелых ключевых проблем, существующих не один год в ракетно-космической промышленности, к числу которых относится проблема коммерциализации результатов научно-технической деятельности, в том числе в виде использования данных дистанционного зондирования Земли, как результата интеллектуальной деятельности, являющегося по своей правовой природе нематериальным активом, подлежащим учёту [14].

Основополагающий подход в данном случае должен базироваться на необходимости формирования возобновляемого источника покрытия расходов федерального бюджета, понесенных на изготовление и доведение до режима эксплуатации КА ДЗЗ [15].

В качестве возможных вариантов описанного подхода представляется целесообразным рассмотреть следующие возможности:

1. Использование механизма амортизации [16], как источника возмещения ранее понесенных затрат и формирования на его основе средств фонда для последующего инвестирования в создание новых КА ДЗЗ.

2. Передача в аренду оператору КА ДЗЗ в целях коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности, полученных при его эксплуатации, при условии обременения в виде приоритетности безвозмездного получения органами государственной власти необходимых для обеспечения обороны и безопасности данных ДЗЗ.

3. Формирование простого товарищества, участники которого будут совместно проводить эксплуатацию КА ДЗЗ в целях их коммерческого использования с учетом приоритетности указанной ранее в пункте 2, при этом, КА ДЗЗ могут находится в собственности Российской Федерации или Госкорпорации «Роскосмос», а эксплуатацию будет осуществлять привлекаемая организация (второй товарищ), организовывая деятельность по маркетингу ДЗЗ и т.д. за счет собственных средств. Результаты финансовой деятельности простого товарищества будут распределяться пропорционально взносам товарищей.

Выбор из числа предложенных вариантов, либо рассмотрение иных возможностей, в любом случае, потребует определение балансодержателя и правообладателя КА ДЗЗ, поскольку, коммерческие отношения являются отношениями равноправных партнеров, т.е. в их основе лежат права на тот или иной продукт (услугу), принадлежащий ее собственнику.

Однако, до настоящего момента времени не определен правовой статус КА ДЗЗ, а именно лица, являющееся собственником, либо правообладателем данных космических объектов; да и сама правовая дефиниция понятия космический объект не раскрывается в полном объеме законом Российской Федерации от 20 августа 1993 № 5663-1 «О космической деятельности» [17] и Гражданским кодексом Российской Федерации [18]. Следует сразу сделать оговорку о том, что в данном случае речь идет об аппаратах, созданных за счет средств федерального бюджета и это не относится к ситуации, где заказчиком выступает коммерческая организация, полностью оплатившая создание КА ДЗЗ.

На сегодняшний день остается достаточно неразработанным правовой институт собственника и правообладателя КА ДЗЗ, поскольку космическая группировка КА ДЗЗ создавалась за счет средств федерального бюджета, то и логично предположить, что юридически ее собственником является Российская Федерация. При этом соответствующие правоотношения не находят своего должного отражения в нормативно-правовом поле, регулирующем порядок использования КА ДЗЗ [19].

Одновременно, с началом процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, полученных с использованием данных дистанционного зондирования Земли и необходимостью определения собственника (балансодержателя) КА ДЗЗ, необходимо регламентировать правовое поле, связанное с оборотом космических аппаратов, наработав соответствующие нормативно-правовые документы по вовлечению в хозяйственный оборот как самих космических аппаратов, так и получаемых результатов от их использования, поскольку сам по себе КА ДЗЗ является объектом основных средств, с использованием которого оказывается соответствующая услуга, подлежащим бухгалтерскому учету [20].

Ведь ни для кого не является секретом, что правовая дефиниция понятия «космический аппарат» раскрывается в постановлении Правительства Российской Федерации от 8 августа 2012 г. № 804 «Об утверждении Правил предоставления в 2012 - 2016 годах субсидий из федерального бюджета на поддержку организаций, осуществляющих имущественное страхование рисков при запусках и летных испытаниях космических аппаратов» [21], регулирующим правоотношения в области имущественного страхования, а не коммерческого оборота.

Принятие нормативного акта соответствующего правового уровня должно исправить существующую ситуацию и определить правосубъектность участников коммерческого оборота, использующих результаты интеллектуальной деятельности в виде данных ДЗЗ в целях извлечения выгоды [22].

Коммерциализация заложенного ресурсного потенциала КА ДЗЗ является особенно актуальной задачей в свете происходящего секвестрования бюджетных средств по космическим программам России и желанием государства покрыть расходы, ранее понесенные из федерального бюджета на создание ракетно-космической техники.

Поэтому возможное создание фонда накопительных инвестиций за счет использования возможностей, предоставленных ст. 253 Налогового кодекса России [23] путем начисления амортизационных начислений на КА ДЗЗ, являющихся основными средствами [24], потребует соответствующего обновления нормативного регулирования со стороны Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» в части уточнения способов и порядка проведения начислений, ведь согласно п.17 приказа Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» амортизация не начисляется по объектам основных средств, числящихся на забалансовом учете некоммерческих организаций. По ним производится обобщение информации о суммах износа, начисляемого линейным способом.

Исходя из сказанного, в целях подтверждения и частичной компенсации фактически понесенных затрат необходимо организовать порядок учета расходной части средств федерального бюджета на создание КА ДЗЗ, включив в стоимость результата ДЗЗ, реализуемого потребителю, как часть суммы амортизационных отчислений космических аппаратов, так и наземной космической инфраструктуры, задействованных в его получении.

Создание понятных и прозрачных правил учета, как понесенных затрат, так

и созданных КА ДЗЗ, существенно облегчит условия работы всем участникам процесса, использующим данные ДЗЗ. Начинать решение вопроса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, получаемых с использованием КА ДЗЗ, необходимо в первую очередь с проведения комплекса инвентаризационных мероприятий с уже полученными данными ДЗЗ, условно представляющими из себя архив данных ДЗЗ, находящийся в силу исполнения договорных обязательств у уполномоченного Госкорпорацией «Роскосмос» оператора.

Поскольку договорные правоотношения между государственными заказчиками и уполномоченным оператором, оказывающим услуги по получению и обработке ДЗЗ, предусматривали в том числе работу по архивации спутниковой информации с КА ДЗЗ, но при этом нигде не оговаривалось создание архива данных ДЗЗ, то необходимо сформировать четкое правовое понимание содержания архива и его формы, а также определить заказчика, оплатившего для собственных нужд необходимый объем полученных и обработанных данных, как то: Роскосмос, МЧС России, Минобороны России, Роскартография, Росгидромет и другие субъекты, являющиеся государственными заказчиками по соответствующей ФЦП.

Поскольку архивные данные дистанционного зондирования Земли получались с КА ДЗЗ, созданных за счет средств федерального бюджета, то их правообладателем является Российская Федерация, правомочия обладателя от имени которой осуществляло Федеральное космическое агентство, как уполномоченный федеральный орган исполнительной власти [25].

Необходимо обратить внимание на следующее. Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» ст. 6 определено, что от имени Российской Федерации правомочия обладателя информации осуществляются государственными органами в пределах их полномочий, в случае с Роскосмосом полномочия обладателя информации данных ДЗЗ определены постановлением Правительства Российской Федерации № 370 от 10 июня 2005 г. «Об утверждении Положения о планировании космических съемок, приеме, обработке, хранении и распространении данных дистанционного зондирования Земли с космических аппаратов гражданского назначения высокого (менее 2 метров) разрешения» и Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ [26].

Согласно Федеральному закону от 13.07.2015 № 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» [27] со дня принятия в установленном порядке решения о ликвидации Федерального космического агентства Корпорации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, передаются полномочия по управлению и распоряжению принадлежащими Российской Федерации правами на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе данные дистанционного зондирования Земли из космоса), полученные при выполнении работ по заказам Федерального космического агентства.

Отвечая на вопрос о возможности передачи результатов ДЗЗ (архива данных) в собственность оператора – Госкорпорации «Роскосмос» или уполномоченного им лица, необходимо определить правовые основания идентификации существующего архива данных дистанционного зондирования Земли, т.к. юридические полномочия собственника, определенные Гражданским кодексом Российской Федерации, предполагают возможность собственника владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом.

Федеральный закон от 13.07.2015 № 215-ФЗ делегирует Госкорпорации «Роскосмос» полномочия по управлению и распоряжению принадлежащими Российской Федерации данными дистанционного зондирования Земли из космоса.

Соответственно, если полномочия по владению - обладанию не переданы Корпорации, то логично предположить, что они остались у Российской Федерации, как владельца КА ДЗЗ, либо могли быть делегированы федеральным органам исполнительной власти, осуществлявшим финансирование работ по получению данных ДЗЗ.

В рамках полномочий, предоставленных и Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ, обладатель информации вправе разрешать, либо ограничивать доступ к информации, включая определение порядка и условий такого доступа; передавать другим лицам по договору или на ином установленном законом основании и т.д. Кроме того, обладатель информации при осуществлении своих прав обязан соблюдать законные права и интересы других лиц.

Резюмируя сказанное, следует говорить о том, что на пути решения вопроса коммерциализации результатов научно-технической деятельности в виде использования результата интеллектуальной деятельности, представляющего данные, полученные с КА ДЗЗ необходимо оперативно решить две ключевые задачи:

1) Определить правообладателя и балансодержателя КА ДЗЗ, обеспечив тем самым субъекта правообладателя всей полнотой правоспособности по вовлечению получаемых результатов ДЗЗ в хозяйственный оборот и возможностью создания фонда для последующего инвестирования в создание новых КА ДЗЗ.

2) Обеспечить корректное формирование архивных данных ДЗЗ путем проведения инвентаризации архивных данных дистанционного зондирования Земли находящихся у уполномоченных операторов, по результатам которой составить описи архивных данных ДЗЗ, полученных и оплаченных по заявкам Роскосмоса и иных заинтересованных субъектов, а также определить стоимостные параметры получившихся архивных данных ДЗЗ. Особое внимание в ликвидационных процедурах Роскосмоса следует уделить выполнению работ по инвентаризации РНТД, созданных при выполнении государственных контрактов по ДЗЗ, а также формированию пакета документов, позволяющего вовлечь его в коммерческих оборот.

Кроме того, следует не забывать, что Россия, как член ВТО должна обеспечить адекватную политику по привлечению в космическую отрасль инвесторов, в том числе и зарубежных, для которых имеет значение высокий уровень правовой охраны прав на ИС.

Одной из основных задач в области коммерциализации РНТД на международном космическом рынке предстоит решать патентным службам предприятий РКП путём выработки надлежащей политики в области выявления и дальнейшей правовой охраны созданных в результате выполнения государственных контрактов в области НИОКР и ТР результатов научно-технической деятельности.

Таким образом, с полной уверенностью можно говорить о том, что для успешной реализации проектов, связанных с перспективами использования в коммерческих целях получаемых результатов, необходимо решить ряд вопросов организационно-правового характерах [28].

Литература

1. Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте http://www.federalspace.ru по состоянию на 06.05.2013.

2. Web: www.novosti-kosmonavtiki.ru

3. http://www.tssonline.ru/articles2/sputnik/orynke-distantsionnogo-zondirovaniya-zemli-iz-kosmosa-i-ego-normativno-pravovom-regulirovanii-sostoitsya-li-razvitie-rossiyskogo-rynka-dzz?-/

4. 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.

5. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, № 5, ст. 410, ст.ст.769,772.

6. «Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» (ТРИПС/TRIPS) [рус., англ.] (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) // Соглашение на русском языке опубликовано в издании: Собрание законодательства РФ. 10 сентября 2012 г. № 37 (приложение, ч. VI). С. 2818 - 2849.

7. «Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года» (ГАТТ/GATT) [рус., англ.] (Вместе с <Договоренностями в отношении положений о платежном балансе, освобождения от обязательств, о толковании статей II:1 «b», XVII, XXIV, XXVIII>, «Марракешским протоколом...»)- (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) // Соглашение на русском языке опубликовано в издании: Собрание законодательства РФ. 10 сентября 2012 г. № 37 (приложение, ч. VI). С. 2524 - 2538.

8. «Генеральное соглашение по торговле услугами» (ГАТС/GATS) [рус., англ.] (Вместе с Приложениями <Об изъятиях из обязательств по статье II>, <О перемещении физических лиц, поставляющих услуги в соответствии с Соглашением>, <По авиатранспортным услугам>, <По финансовым услугам>, <О переговорах по услугам морского транспорта>, <По телекоммуникациям>) (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) // Соглашение на русском языке опубликовано в издании: Собрание законодательства РФ. 10 сентября 2012 г. № 37 (приложение, ч. VI). С. 2785 - 2817.

9. Конвенция, учреждающая Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности» (Подписана в Стокгольме 14.07.1967, изменена 02.10.1979) // Конвенция ратифицирована Указом Президиума ВС СССР от 19.09.1968 № 3104-VII с заявлением: «Союз Советских Социалистических Республик заявляет, что Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности, регулирует вопросы, затрагивающие интересы всех стран, и поэтому она должна быть открыта для участия всех государств в соответствии с принципом их суверенного равенства».

10. «Парижская конвенция по охране промышленной собственности» (Заключена в г. Париже 20.03.1883) (с изм. от 02.10.1979) // Документ вступил в силу для СССР 1 июля 1965 года (согласно информации на сайте ВОИС http://www.wipo.int по состоянию на 24.03.2017).

11. «Бернская Конвенция по охране литературных и художественных произведений» от 09.09.1886 (ред. от 28.09.1979) // «Бюллетень международных договоров», № 9, 2003.

12. «Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации» [рус., англ.] (Вместе с «Законами, правилами и другой информацией...», «Формой уведомления о товарах, содержащих шифровальные средства», «Техническими барьерами в торговле», «Перечнем двухсторонних и многосторонних соглашений в сфере СФС, участником которых является Российская Федерация (с последними изменениями от 4 августа 2011 года)», «Документами, распространенными... в неформальном режиме под символами серии «JOB», начиная с последнего формального заседания Рабочей группы 23 марта 2006 г.») (Принят 16.11.2011 - 17.11.2011) // Документ опубликован не был.

13. http://www.roscosmos.ru/22347/

14. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)».

15. Приказ Минфина России от 19.11.2012 № 115н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02».

16. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» (ПБУ 6/01)».

17. Закон РФ от 20.08.1993 № 5663-1 (ред. от 13.07.2015) «О космической деятельности» // «Российская газета», № 186, 06.10.1993.

18. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

19. 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 03.2015.

20. 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 XXII Международной научно-практической конференции г. Белгород, 31 января 2017 г.

21. Постановлении Правительства Российской Федерации от 8 августа 2012 г. № 804 «Об утверждении Правил предоставления в 2012 - 2016 годах субсидий из федерального бюджета на поддержку организаций, осуществляющих имущественное страхование рисков при запусках и летных испытаниях космических аппаратов» // «Собрание законодательства РФ», 20.08.2012, № 34, ст. 4732.

22. Цыбулевский С.Е. «Корпоративные риски в ракетно-космической промышленности» // Аналитический журнал Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция, Выпуск IV-2016 октябрь-декабрь с.164-167.

23. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, № 32, ст. 3340.

24. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» // зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 № 2689) «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 20, 14.05.2001.

25. Постановление Правительства РФ от 10.06.2005 № 370 «Об утверждении Положения о планировании космических съемок, приеме, обработке, хранении и распространении данных дистанционного зондирования Земли с космических аппаратов гражданского назначения высокого (менее 2 метров) разрешения» // «Собрание законодательства РФ», 20.06.2005, № 25, ст. 2507.

26. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, № 31 (1 ч.), ст. 3448.

27. Федеральный закон от 13.07.2015 № 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» // «Собрание законодательства РФ», 20.07.2015, № 29 (часть I), ст. 4341.

28. Цыбулевский С.Е. «Обеспечение устойчивого инновационного развития ракетно-космической промышленности через формирование её нового корпоративного облика» // М., Вестник ФГУП «ЦНИИ Центр», Выпуск № 3, 2016, с.104-115.

The prospects of commercialization of the results of scientific and technical activity received at performance of the state contracts in the field of use of data of remote sensing of Earth

Murakayev I.M., Hurmatulin V.V., Tsybulevsky S.E.

Federal State Unitary Enterprise Agat Organization

The article examines the issue of identifying the potential risks typical for participants in space activities, working with such intellectual activity results as databases formed during the execution of government contracts in the field of using remote sensing data, and which can limit the use of these scientific and technical results in Form of intangible assets in commercial turnover. In addition, the process of convergence of potential corporate participants of commercial turnover is considered for the implementation of joint projects in the rocket and space industry. A brief description of the risks under study, possible options for verification of the causes of their manifestation, including options for leveling risks in the implementation of previously planned program-targeted measures aimed at significantly reducing the level of critical dependence of Russian users of space information from the use of these foreign operators performing remote sensing of the Earth.

Taking into account the specifics of the economic and legal position of the Russian Federation as a WTO member, a number of international legal acts regulating the issues of the turnover of intellectual property on the international market are considered and recommendations are offered to potential participants from among the representatives of the rocket and space industry that carry out economic activities with international counterparties.

Since the commercialization of the inherent resource potential of the remote sensing spacecraft is a particularly urgent task in the light of the periodically occurring sequestration of budgetary funds for Russia's space programs and the state's desire to cover the expenses previously incurred from the federal budget for the development of rocket and space technology, this article proposes a number of urgent solutions aimed at Harmonization of relations of potential participants of possible commercial turnover of this type of intangible asset.

Keywords: Rocket and space industry, remote sensing of the Earth, commercial use of the results obtained.

References

1. The text of the document is given in accordance with the publication on the website http://www.federalspace.ru as of 06/05/2013.
2. Web: www.novosti-kosmonavtiki.ru
3. http://www.tssonline.ru/articles2/sputnik/orynke-distantsionnogo-zondirovaniya-zemli-iz-kosmosa-i-ego-normativno-pravovom-regulirovanii-sostoitsya-li-razvitie-rossiyskogo-rynka-dzz? - /
4. Murakaev IM, SE Tsybulevsky «Prospects for the development of high-tech industries of domestic industry, taking into account the technological structure of the Russian economy on the example of the rocket and space industry» // Scientific and Applied Journal «Microeconomics», Issue No. 2, 2017, p.29-32.
5. «Civil Code of the Russian Federation (Part Two)» of 26.01.1996 No. 14-FZ (as amended on March 28, 2017) // «Collection of Legislation of the Russian Federation», January 29, 1996, No. 5, art. 410, st.st.769,772.
6. «Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights» (TRIPS) [Russian, English] (concluded in Marrakech on 15.04.1994) // The agreement in Russian is published in the edition: Collection of Legislation of the Russian Federation. September 10, 2012 No. 37 (annex, part VI). Pp. 2818 - 2849.
7. The General Agreement on Tariffs and Trade of 1994 (GATT) [Russian, English] (Together with <Arrangements for the provisions on the balance of payments, exemption, on the interpretation of Articles II: 1 «b», XVII, XXIV, XXVIII>, «Marrakesh Protocol ...») (concluded in Marrakech on 15.04.1994) // The agreement in Russian is published in the edition: Collection of Legislation of the Russian Federation. September 10, 2012 No. 37 (annex, part VI). P. 2524 - 2538.
8. «General Agreement on Trade in Services» (GATS / [GATS]) [Together with the Annexes <On Exemptions from Obligations under Article II>, <On the Movement of Individuals Delivering Services in Accordance with the Agreement>, < On air transport services>, <Financial services>, <About negotiations on maritime transport services>, <By telecommunications>) (concluded in Marrakech on 15.04.1994) // The agreement in Russian is published in the edition: Collection of Legislation of the Russian Federation. September 10, 2012 No. 37 (annex, part VI). P. 2785 - 2817.
9. The Convention Establishing the World Intellectual Property Organization «(Signed in Stockholm on July 14, 1967, amended on 02.10.1979) // The Convention was ratified by the Decree of the Presidium of the Supreme Soviet of the USSR of September 19, 1968 No. 3104-VII with the statement:» The Union of Soviet Socialist Republics declares that The Convention, which establishes the World Intellectual Property Organization, regulates issues affecting the interests of all countries, and therefore it must be open to the participation of all states in accordance with the principle of their sovereign equality. «
10. «Paris Convention for the Protection of Industrial Property» (concluded in Paris on 20.03.1883) (as amended on 02.10.1979) // The document entered into force for the USSR on July 1, 1965 (according to information on the WIPO website http: / / /www.wipo.int as of 24.03.2017).
11. «Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works» of 09.09.1886 (as amended on 28.09.1979) // «Bulletin of International Treaties», No. 9, 2003.
12. «Report of the Working Group on the accession of the Russian Federation to the World Trade Organization» [Russian, English] (Together with «Laws, regulations and other information ...», «Notification form for goods containing encryption tools», «Technical Barriers to trade «,» List of bilateral and multilateral agreements in the sphere of SPS, to which the Russian Federation is a party (with the latest changes of August 4, 2011) «,» Documents distributed ... in the informal mode under the symbols of the «JOB» series, With the last form nogo Working Group Meeting March 23, 2006 «) (Adopted 16.11.2011 - 17.11.2011) // The document has not been published.
13. http://www.roscosmos.ru/22347/
14. Order of the Ministry of Finance of Russia No. 153n of December 27, 2007 «On approval of the Accounting Regulations» Accounting for intangible assets «(PBU 14/2007)».
15. Order of the Ministry of Finance of Russia on November 19, 2012 № 115n «On approval of the Accounting Regulation» Accounting for expenses for research, development and technological work «PBU 17/02».
16. Order of the Russian Finance Ministry of 30.03.2001 number 26n «On Approval of the Regulations on accounting» Accounting of fixed assets «(PBU 6/01).»
17. Law of the Russian Federation No. 5663-1 of 20.08.1993 (as amended on 13.07.2015) «On Space Activities» // Rossiyskaya Gazeta, No. 186, 06.10.1993.
18. «Civil Code of the Russian Federation (Part One)» of November 30, 1994 No. 51-FZ (as amended on July 3, 2016) // «Collection of Legislation of the Russian Federation», 05.12.1994, No. 32, art. 3301.
19. Tsybulevsky S.E. «The use of the factor of formation of a new corporate image of the rocket and space industry in search of sources of variability in domestic investment enterprises of the space industry» // Bulletin of the Moscow Aviation Institute, Volume 22 03.2015.

Формирование и реализация инновационного потенциала организации

Газитдинов Артур Марсович
магистрант, ФГБОУ ВО Башкирский государственный университет, gazitdin@yandex.ru

В данной статье анализируется инновационный потенциал организации в контексте предлагаемой структурно-логической схемы инновационного потенциала организации и продуктовой модели инновационного процесса. Инновационный потенциал предлагается рассматривать, как систему взаимосвязанных ресурсов, включающих ряд компонентов: интеллектуальный, информационный, материально-технологический, финансовый, организационный. Практическая реализация инновационного потенциала осуществляется в результате вовлечения организации в натуральный, либо расширенный инновационный процесс. Расширенный инновационный процесс предполагает осуществление инновационной деятельности несколькими организациями на принципах кооперации. Взаимодействие участников расширенного инновационного процесса осуществляется на рыночных началах посредством промежуточного продукта. Предлагается классификация участников расширенного инновационного процесса в зависимости от характера выполняемых ими функций и особенностей структуры инновационного потенциала.
Ключевые слова: инновационный потенциал; инновационный процесс

Управление организацией, ориентированной на инновационное развитие, требует наличия информации об имеющихся возможностях и понимания механизма их использования в хозяйственной деятельности. Иными словами, обеспечение развития хозяйствующего субъекта, основанного на разработке и внедрении новаторских решений, требует видения направлений реализации инновационного потенциала. В данной работе предлагаются структурно-логическая схема инновационного потенциала организации и связанная с ней продуктовая модель инновационного процесса.

Инновационный потенциал – неоднозначное понятие, существуют различные толкования термина. Сложившаяся несогласованность подходов объясняется в первую очередь тем, что инновационный потенциал является характеристикой экономических систем, существующих на разных уровнях функционирования экономики. Можно вести речь об инновационном потенциале национальной экономики, региона, муниципального образования, организации, предприятия. Более того, обосновывается и существование инновационного потенциала личности. Инновационный потенциал экономических систем разного уровня различается как по структуре, так и по своему содержанию, что в определенной степени обуславливает существующие расхождения в подходах к толкованию термина.

В целом, можно выделить четыре основных подхода к определению инновационного потенциала организации. В соответствии с первым, ресурсным, подходом, инновационный потенциал трактуется, как некоторая совокупность ресурсов, определяющая возможность организаций осуществлять инновационную деятельность. В пользу данного подхода говорит то, что отсутствие тех или иных ресурсов, их несоответствие друг другу значительно ограничивает способность хозяйствующего субъекта генерировать и вовлекать в экономический оборот новаторские решения.

Второй – результатный – подход к толкованию термина определяет инновационный потенциал, как возможный результат, осуществления инновационной деятельности – новый продукт, экономическая, социальная и любая другая выгода. Существование данного подхода во многом объясняется семантическими различиями, которые вкладываются исследователи в само слово «потенциал». Если сторонники ресурсного подхода подразумевают под последним в большей степени внутренние возможности, то исследователи, придерживающиеся результатного подхода – их потенциальную реализацию. В быту слово «потенциал» используется в следующем значении: «совокупность средств, условий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-н.» [1]. Следовательно, между «потенциалом» и «потенциальным результатом» существует некоторое различие, которое необходимо учитывать.

Третий, комбинированный подход представляет собой синтез указанных ранее ресурсного и результатного подходов. Сторонники комбинированного подхода стремятся в той или иной форме соединить результат инновационной деятельности и имеющиеся в распоряжении организации ресурсы. Необходимо признать, что между результатом инновационной деятельности и ресурсами, которыми располагает хозяйствующий субъект существует взаимосвязь. Тем не менее, стремление к объединению двух значительно различающихся позиций касательно выделения самого определяемого объекта можно назвать скорее недостатком данного подхода. Инновационный потенциал в контексте имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта ресурсов, равно как и потенциальный результат, который последний способен получить в результате осуществления инновационной деятельности имеют равную научную и практическую ценность, требуют отдельной проработки.

В соответствии с четвертым подходом к толкованию термина, инновационный потенциал трактуется, как особая характеристика хозяйствующего субъекта, отражающая готовность и способность организации осуществлять инновационную деятель-

Рис.1. Структурно-логическая схема инновационного потенциала организации

ность. Исследователи, придерживающиеся данного подхода, акцентируют внимание на самой организации, как носителе инновационного потенциала. В пользу данного подхода говорит то, что возможность организации осуществлять инновационную деятельность и получать от неё некоторую выгоду определяется совокупностью свойств организации, состоянием и степенью развития последней, как системы. Тем не менее, инновационный потенциал в контексте данного подхода требует расшифровки и дальнейшей детализации составляющих, определяющих указанную способность и готовность организации генерировать, внедрять и эксплуатировать новаторские решения.

В основе данной статьи лежит ресурсный подход к определению природы инновационного потенциала. Это связано с тем, что потенциал является в большей степени возможностью добиться некоторого результата, нежели самим потенциальным результатом. Возможность осуществления инновационной деятельности определена наличием набора необходимых ресурсов, которое во многом определяет степень готовности и способности хозяйствующего субъекта к осуществлению инновационной деятельности и эксплуатации результатов последней. При этом, необходимо обратить внимание на системный, упорядоченный характер взаимодействия ресурсов, составляющих инновационный потенциал хозяйствующего субъекта. Целесообразным представляется отказ от подхода к определению инновационного потенциала лишь как механической совокупности, суммы ресурсов. Составляющие инновационный потенциал организации ресурсы находятся во взаимодействии, в результате которого возникает синергетический эффект.

Предлагается рассматривать инновационный потенциал, как систему, включающую ряд компонентов, каждый из которых представляет собой совокупность однотипных ресурсов, которыми располагает организация. При этом, под ресурсами в данной работе подразумевается все то, что можно использовать в инновационной деятельности хозяйствующего субъекта: любые средства, возможности, запасы, источники и прочее. Ресурс является основным, неделимым элементом системы. Элементы взаимосвязаны, взаимодействуют между собой, в результате чего возникают связи как внутри компонентов системы, так и между ними. При этом, характер взаимодействия разных ресурсов в разных ситуациях может различаться. Таким образом, инновационный потенциал представляет собой сложную многоуровневую систему. Предлагаемая структурно-логическая схема инновационного потенциала представлена на рисунке.

Интеллектуальный компонент инновационного потенциала представляет включает умственные и творческие способности сотрудников и других лиц, связанных с организацией. Данный компонент инновационного потенциала позволяет осуществить анализ проблемы и найти некоторое новое решение, способное принести организации, осуществляющей инновационную деятельность определенную выгоду. Так же к числу составляющих данного компонента можно отнести компетенцию, опыт, знания, носителями которых являются сотрудники организации. Это связано с тем, что указанные ресурсы находятся в тесной взаимосвязи с интеллектуальными и творческими возможностями конкретных людей, определяют их и в то же время ими определяются.

Информационный компонент инновационного потенциала включает совокупность имеющейся в распоряжении хозяйствующего субъекта информации – обработанных, структурированных и приспособленных к практическому использованию (в том числе обмену) данных, необходимых хозяйствующему субъекту для осуществления инновационной деятельности.

Ресурсы, составляющие информационный компонент инновационного потенциала обрабатываются за счет возможностей интеллектуального компонента. На основе имеющейся информации сотрудники и иные связанные с организацией лица принимают решения, генерируют идеи и т.д. В качестве примера составляющих информационного компонента инновационного потенциала можно привести накопленную рыночную информацию ноу-хау, объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности) и т.д.

Инновационная деятельность помимо интеллектуального труда, генерации новой идеи и её дальнейшего совершенствования включает активную деятельность по практическому осуществлению новаторского решения. Для этого идею необходимо приложить к конкретным процессам, в том числе производственным. Возможность хозяйствующих субъектов в реализации идеи на практике существенно различаются, зависят от наличия, либо отсутствия некоторого необходимого материального обеспечения инновационной деятельности организации, каковое может потребоваться как на этапе поиска решения, так и их внедрения. Материально-технологический компонент инновационного потенциала организации включает все имущество организации (за исключением финансовых ресурсов), которое может быть использовано в инновационной деятельности. К числу ресурсов, составляющих материально-технологический компонент инновационного потенциала можно отнести производственное, исследовательское и иное оборудование, транспортные средства, приборы и инструменты, здания и сооружения, эксплуатируемые организацией в производственных целях, при осуществлении исследований и т.д.

Финансовый компонент инновационного потенциала представляет собой совокупность финансовых ресурсов, за счет которых организация может финансировать свою инновационную деятельность, осуществлять инвестиции в инновационные проекты. Данный компонент является универсальным, финансовые средства свободно конвертируются в иные элементы инновационного потенциала, что позволяет осуществлять масштабирование

инновационной деятельности за счет увеличения мощности иных компонентов инновационного потенциала. При условии наличия соответствующих финансовых ресурсов организация способна привлечь дополнительных специалистов, обладающих необходимыми знаниями и компетенцией, инвестировать в расширение материального обеспечения инновационной деятельности, приобрести охраняемое законом право на использование разработанной сторонним хозяйствующим субъектом технологии и т.д.

Организационное ядро инновационного потенциала увязывает работу других компонентов и придает её системный характер, позволяет наладить продуктивное взаимодействие между всеми ресурсами, всеми элементами инновационного потенциала. Так же организационное ядро отвечает за анализ проблемы, постановку целей и задач. Данный компонент имеет некоторые схожие черты с интеллектуальным компонентом – управленческие, организационные способности менеджмента, равно как и умственные способности, умения и знания неразрывно связаны с конкретным человеком, носителем указанных возможностей. Однако, несмотря на наличие схожих черт, данные компоненты необходимо различать в силу разного их практического приложения.

Необходимо отметить, что наличие у хозяйствующего субъекта набора ресурсов, составляющих инновационный потенциал не гарантирует организации получения какой-либо выгоды. Получение соответствующего результата возможно лишь при вовлечении элементов инновационного потенциала в экономический оборот, за счет осуществления инновационной деятельности с использованием ресурсов, формирующих инновационный потенциал. Иными словами, инновационный потенциал необходимо реализовать посредством включения ресурсов в инновационный процесс. Под инновационным процессом предлагается понимать последовательную смену состояний, через которые проходит новаторское решение: от формирования предпосылок к его появлению и генерации идеи до внедрения и практической эксплуатации. Результатом инновационного процесса является новаторское решение (технология, продукт и т.д.), за счет которого организация и получает данную выгоду. При этом, источником выгоды может быть внешняя среда, либо эндогенное изменение самого хозяйствующего субъекта, как экономической системы, возникающее в результате внедрения разработанной инновации

Принимать участие в инновационном процессе могут разные хозяйствующие субъекты с различным инновационным потенциалом: предприятия любой отраслевой принадлежности, некоммерческие, в том числе образовательные организации, научно-исследовательские учреждения, индивидуальные предприниматели, неформальные группы и т.д. Реализация инновации может осуществляться одним хозяйствующим субъектом. В данном случае речь идет о натуральном инновационном процессе. С другой стороны, инновационный процесс может иметь расширенный характер, возникающий в силу кооперации нескольких организаций с различным инновационным потенциалом.

Хозяйствующий субъект, включенный в натуральный инновационный процесс реализует свой инновационный потенциал единолично путем организации взаимодействия имеющихся в его распоряжении ресурсов с целью выработки новаторского решения некоторой проблемы, внедрения полученного решения в практику и самостоятельного использования полученного решения в своей хозяйственной (и любой другой деятельности). Таким образом, инновационный потенциал хозяйствующего субъекта за счет его использования в инновационной деятельности организации вовлекается в натуральный инновационный процесс.

Инновационный потенциал различных организаций, как правило, развит неравномерно, в результате чего ресурсов, имеющихся в распоряжении одного хозяйствующего субъекта может оказаться недостаточно для единоличной разработки, внедрения и эксплуатации инновационного решения. В результате, нередко между организациями, заинтересованными в новаторском разрешении некоторой проблемы возникают кооперационные связи. Взаимодействие участников инновационного процесса в таком случае приобретает рыночный характер, в качестве основного связующего звена между хозяйствующими субъектами, вовлеченными в процесс, выступает особый промежуточный продукт.

Промежуточный продукт – это результат реализации инновационного потенциала хозяйствующего субъекта, вовлечения имеющихся в его распоряжении ресурсов в инновационный процесс. В качестве промежуточного продукта могут выступить объекты интеллектуальной собственности, технологии, специфическое оборудование, включая право доступа к нему, различные работы и услуги (консультационные, научно-исследовательские, конструкторские и т.п.). Более того, в отдельных случаях промежуточный продукт может проявляться в форме комплексного, полностью завершенного инновационного решения, готового к использованию, либо предприятия в целом.

Промежуточный продукт формируется организацией самостоятельно, с использованием имеющихся в её распоряжении ресурсов. Процесс создания промежуточного продукта идентичен натуральному инновационному процессу, с учетом двух важных моментов.

Во-первых, источником выгоды в данном случае всегда является внешняя среда в лице других участников инновационного процесса. Непосредственный механизм, схема распределения выгоды между участниками может иметь свои уникальные особенности в каждом конкретном случае. Так, выгода может распределяться за участия хозяйствующих субъектов в совместном предприятии, реализующем инновационный проект, за счет коммерческой реализации промежуточного продукта и т.д.

Во-вторых, промежуточный продукт не всегда является инновационным. Инновационный процесс может содержать несколько вложенных инновационных процессов более низкого уровня. Это обусловлено тем, что при разработке и внедрении некоторой инновации могут возникнуть дополнительные проблемы, которые так же потребуют новаторского решения, и без преодоления, которых невозможно осуществление основной цели. Промежуточный продукт таким образом может быть инновационным в отдельных случаях, но новизна не является его обязательным атрибутом.

В этой связи необходимо четко разграничивать инновацию, как результат инновационного процесса и промежуточные продукты, которые, как указывалось, так же могут быть инновационными. В данном контексте инновация – это новое решение некоторой конкретной проблемы. Промежуточный продукт в свою очередь – это практическая реализация инновационного потенциала хозяйствующего субъекта, связующее звено, обеспечивающее взаимодействие ресурсов, которыми обладают участники инновационного процесса.

Участие хозяйствующих субъектов в инновационном процессе может проявляться по-разному в зависимости от того, какие функции выполняет организация и

какие элементы своего инновационного потенциала при этом использует. Роль участника инновационного процесса зависит от особенностей инновационной деятельности организации, посредством которой хозяйствующий субъект принимает участие в инновационном процессе. Соответственно, организации, имеющие схожий функционал в рамках инновационного процесса имеют определенные особенности, характерные черты инновационного потенциала.

Несмотря на то, что набор организаций и выполняемых ими функций уникальны в каждом конкретном случае, участников инновационного процесса можно классифицировать в зависимости от реализуемых последними функций. Предлагается выделить следующие классы, характеризующиеся в том числе типичной совокупностью ресурсов, предлагаемых другим участникам инновационного процесса в качестве промежуточного продукта.

I. Инициатор – есть хозяйствующий субъект, запускающий инновационный процесс. Именно инициатор является участником инновационного процесса, в наибольшей степени, заинтересованным в разрешении соответствующей проблемы. Инициатор выполняет роль организатора инновационного процесса, обеспечивая координацию подключения к инновационному процессу других хозяйствующих субъектов путем выбор конкретных промежуточных продуктов, которые они должны предоставить. Инициатор является центральным участником инновационного процесса.

II. Исполнитель – хозяйствующий субъект, наделенный некоторым набором ресурсов, который позволяет ему осуществлять решение конкретных, конечных, детерминированных задач, возникающих в процессе генерации идеи и преобразования её в инновационное решение. Исполнители в том числе проводят научные исследования, готовят кадры, обеспечивают сервисное, административное, инженерное и прочее сопровождение инновационного процесса. Можно выделить следующие категории исполнителей:

- «Производитель» – хозяйствующий субъект, являющийся носителем инновационного потенциала, который позволяет осуществлять промышленное изготовление тех или иных продуктов. Инновационный потенциал «производителя» характеризуется высоким уровнем развития материально-технологического компонента. Интеллектуальный и информационные компоненты инновационного потенциала при этом включают ресурсы, обеспечивающие нормальное функционирование материально-технологического компонента;

- «Инвестор» – хозяйствующий субъект, осуществляющий финансирование инновационного процесса. Исполнитель указанной категории характеризуется высокой степенью развития финансового компонента инновационного потенциала. «Инвестор» может предоставлять финансовые ресурсы другим участникам инновационного процесса в форме заемного, либо долевого финансирования;

- «Информатор». Основным промежуточным продуктом исполнителя данной категории являются знание и информация. «Информатор» обладает высокой степенью развития интеллектуального компонента, который позволяет ему осуществлять сбор и анализ данных, преобразование последних в информацию, пригодную для использования другими участниками инновационного процесса. За счет данной деятельности «информатора», происходит планомерное расширение информационного компонента инновационного потенциала последнего;

- «Творец». К числу исполнителей данной категории относятся организации (либо отдельные личности), которые осуществляют творческую деятельность интеллектуальную деятельность, включающую анализ проблемы, генерацию и дальнейшую отработку идей, позволяющих её решить. Исполнители соответствующей категории обладают инновационным потенциалом, характеризующимся высоким уровнем развития интеллектуального и информационного компонентов. Необходимо отметить, что деятельность исполнителей, относящихся к категории «творцов» и «информаторов» концептуально близка. Как правило, к данным категориям участников относятся одни и те же организации. Это объясняется схожими требованиями к структуре инновационного потенциала хозяйствующих субъектов, относящихся к данным категориям исполнителей.

Важно учитывать, что некоторые организации обладают набором ресурсов, позволяющим им совмещать решение задач, характерных для различных категорий исполнителей. С другой стороны, некоторые организации способны осуществлять функционал исполнителей той или иной категории лишь на основе совместных усилий, кооперации.

III. Потребитель инновации – хозяйствующий субъект, который внедрил инновационное решение и использует его в своей хозяйственно деятельности, в результате чего получает выгоду. Наиболее распространенная форма получаемой выгоды – дополнительная прибыль, возникающая за счет повышения конкурентоспособности потребителя инновации.

Таким образом, инновационный потенциал организации – сложная многоуровневая система, включающая различные ресурсы. Инновационный потенциал при условии его вовлечения в хозяйственный оборот способен принести своему носителю значительную выгоду. Для этого менеджмент организации должен реалистично оценить совокупность имеющихся возможностей и выбрать наиболее эффективные направления их реализации.

Литература

1. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: «Альта-Принт», 2005. – с. 757.

Formation and realization of innovative capacity of the organization

Gazitdinov A.M.
Bashkirsky state university

This article analyses the innovative capacity of the organization in the context of the proposed structural logical scheme of innovative capacity of the organization and the product model of the innovation process. Innovative capacity is proposed to be viewed as a system of connected resources, including a number of components: intellectual, informational, material-technological, financial and organizational. The practical realization of innovative potential is a result of the involvement of the organization in a natural or expanded innovation process. The expanded innovative process involves the implementation of innovative activities of several organizations on the principles of cooperation. Interactions of participants of the expanded innovative process is carried out on market principles through an intermediary product. The classification of participants of the expanded innovation process depending on the nature of their functions and the characteristics of structure of the innovative capacity.

Keywords: innovative capacity; innovation process.

References

1. Ushakov D. N. Big explanatory dictionary of modern Russian. – M.: «Alta-Print», 2005. – page 757.

Принцип непрерывности деятельности: особенности отражения в аудиторском заключении. Проблемы практики и теории

Булгакова Анна Евгеньевна
аспирант, кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета, Новосибирский государственный университет экономики и управления,
anna.bulgakova.ev@yandex.ru

В статье рассмотрено развитие концепции непрерывности деятельности и его особенности отражения в аудиторском заключении. Исследована история возникновения и концептуальной сущности принципа непрерывности деятельности, доказывающая его центральное место среди других принципов бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторского заключения. Доказано, что применение концепции непрерывности придает уверенности инвесторам относительно продолжения предпринимательской деятельности предприятия для достижения заранее определенной цели, а также позволяет рассчитать стоимость компании в любой момент времени. Приведена формула расчета стоимости предприятия на основе концепции действующего предприятия. Выделены три основные группы факторов влияния на предположение непрерывности деятельности. Описана проблема раскрытия информации о непрерывности деятельности в корпоративной отчетности предприятия, поскольку отечественное учетное нормативно-правовое поле не содержит соответствующих норм, а международное - находится в состоянии разработки.
Ключевые слова: принцип непрерывности, аудиторское заключение стоимость предприятия, инвесторы.

Принцип (допущение) непрерывности деятельности - один из основополагающих принципов отражения в аудиторском заключении. Но в отечественной экономической литературе ему и его роли в оценке деловой активности предприятия не уделено отдельного внимания. Чаще всего принцип непрерывности деятельности вспоминают лишь в совокупности с другими принципами, и ограничиваются в основном определениями, которые являются повторением того, что указано в Законе “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в РФ [8].

Целью статьи является исследование и доказательство исключительной роли принципа непрерывности деятельности в аудиторском заключении.

Изложение основного материала исследования. Основная идея принципа непрерывности деятельности, которая содержится в нормативных документах и поддерживается многими исследователями, состоит в оценке активов и обязательств предприятия, исходя из предположения, что “его деятельность будет продолжаться дальше”, то есть неопределенный срок, в необозримом будущем. Для оценки допущения непрерывности управленческий персонал должен принимать во внимание всю имеющуюся информацию по меньшей мере на 12 месяцев с конца отчетного периода, но не ограничиваясь этим периодом.

С позиций современного языкознания, семантика слова «принцип» определяется как «исходное положение какой-нибудь теории» [5].

Подчеркивая важность принципа, Соколов Я.В. рассматривает его как аналог первого ньютоновского закона: «Всякое тело находится в состоянии непрерывного прямолинейного движения, пока и поскольку оно не будет вынуждено прекратить это движение» [7]. То есть если не будет каких-либо внешних или неожиданно возникающих внутренних причин, то предприятие будет продолжать свою деятельность.

Международный словарь Webster’s характеризует принцип как «фундаментальная истина (всеобъемлющий закон или доктрина), из которой происходят все остальные или на которой основываются остальные доктрины; основная истина, простейшее положение или основная предпосылка; аксиома, постулат» [9].

Бабаев Ю.А., рассматривая сущность и содержание принципов счетоводства, справедливо отмечает, что на протяжении многих столетий бухгалтерия (при условии, что не было допущено невольных или предумышленных искажений) исходила из абсолютной истинности всего записанного в учетных регистрах, т.е. производила отождествление инвентаря ценностей, подлежащих учету, с фактическим положением дел, символы – с отображаемыми ими реальными фактами. Пользователи отчетов доверяли тому, что написано в отчетах, не придавая значения тому, как эти отчеты были написаны. Лишь в первой четверти XX века и далее стало очевидным, что в первую очередь именно знание принципов формирования отчетов, отображающих фактическую реальность, обуславливает степень истинного понимания действительности [1].

А.П. Рудановский, выдающийся русский ученый-методолог в области бухгалтерского учета, полагал, что счетная наука должна иметь теоретические корни, идущие вглубь реальной действительности. Он писал: «Научные принципы, вырастая из недр этой действительности и конкретно раскрывающие сущность теоретических конструкций, должны возноситься как можно выше над нею, как крона дерева над корнями, чтобы с высоты их можно было обозревать реальную жизнь и разрешать практические задачи, которые она ставит, как бы новы они ни были и в каком бы контексте они ни были поставлены» [6].

Принцип непрерывности деятельности “игнорирует очевидное - неизбежное прекращение деятельности фирмы” [2, С.122]. Впрочем, опыт показывает, что, несмотря на ряд неудач, предприятия имеют достаточно высокий уровень жизнеспособности; некоторые компании существуют уже более века, хотя владельцы сменились. Следова-

тельно, субъекты хозяйствования вопреки здравому смыслу рассматриваются как постоянно функционирующие, и научный принцип непрерывности деятельности является вполне оправданным, поскольку позволяет аудитору, рассматривать предприятие как нормально работающее, а не такое, что планирует ликвидироваться.

Пристальное внимание к применения принципа непрерывности деятельности в бухгалтерском учете, финансовой отчетности и аудите была вызвана чередой громких банкротств компаний в течение 2001-2011 годов. В марте 2012 года консультативная группа Совета по надзору публичных компаний (Public Company Accounting Oversight Board - PCAOB) опубликовала результаты опроса сорока респондентов, среди которых были представители Совета институциональных инвесторов, сертифицированные финансовые аналитики, члены международной сети корпоративного управления и др. [10]

Анкетирование показало следующее:

- 65% опрошенных считают принцип непрерывности очень важным в учетной практике и аудите,

- 37,5 % респондентов ответили, что есть потребность в изменении механизма применения принципа,

- 50 % считают, что предприятие следует признать постоянно действующим, если сомнения в его функционирования составляют более 51%;

На вопрос, должно ли быть установлено временное ограничение:

- 60 % опрашиваемых ответили, следует анализировать деятельность на ближайшие 12 месяцев после отчетного периода, а также рассматривать другие ожидаемые негативные события;

- 77,5 % ответственность за подтверждение без проблемной работы предприятия в ожидаемом будущем возлагают на аудиторов;

- 67,5 % респондентов считают, что заявление о непрерывную деятельность должна быть указана в аудиторском отчете, а 60 % - в неаудированной части отчета руководства.

Принцип непрерывности является важной составляющей в первую очередь для таких пользователей информации:

- собственников предприятия, поскольку они заинтересованы в получении прибыли не только сегодня, но и в будущем;

- инвесторов, которые будут принимать решение о целесообразности вложения средств в конкретное предприятие на основе показателей финансовой отчетности;

- трудового коллектива, является целесообразным продолжение трудовых отношений с данным предприятием, если существует возможность его ликвидации в ближайшее время;

- кредиторов, которые предоставляют займы предприятию, так как они должны удостовериться в возвращении кредита вместе с процентами, прежде чем предприятие обанкротится;

- государству (при условии участия предприятия в тендерных закупках);

-другим пользователям финансовой отчетности.

Обычно, в ходе проработки документации аудитору необходимо, опираясь на международные, национальные стандарты и собственные профессиональные суждения, исследовать систему бухгалтерского учета на объекте, соблюдение им правовых норм, провести оценку рисков, и анализ перспектив дальнейшего развития с конкретными рекомендациями. Такой объем информации является основанием для удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчетности, как внешних, так и внутренних, поскольку, исходя из принципов аудита такая информация будет достоверной и беспристрастной. Составляя аудиторское заключение, аудитор должен выразить свое мнение о соответствии финансового состояния предприятия с требованием непрерывности деятельности, что в данном случае означает, что предприятие в течение ближайшего финансового года будет нормально функционировать и не только не прекратит своего существования, а также существенно не сократит объемы своей деятельности [8]. При этом, аудитор должен выразить свое мнение не только о достоверности информации в отчетности, которая предоставлена для проверки и анализа предприятием, но и предположения о том, что субъект хозяйствования способен продолжать непрерывно, в течение 12 месяцев как минимум после отчетной даты, свою деятельность [3]. Для этого аудитор должен собрать необходимое количество аудиторских доказательств с целью выражения мнения относительно конкретной непрерывности деятельности предприятия. Учитывая это соблюдение принципа непрерывности необходимо вести в три этапа: первый – определение намерений и потребностей управленческого персонала по дальнейшей деятельности предприятия; второй – определение влияния внешних и внутренних финансово-хозяйственных показателей; третий – составление заключения аудитора с учетом дальнейшей деятельности предприятия.

Преимущества и недостатки применения принципа непрерывности деятельности можно представить так:

1. Предприятие отделено от его владельцев; смена собственника не влечет изменение в системе бухгалтерского учета (принцип автономности);

2. Объекты, которые принесут в будущем экономические выгоды или используются более 12 месяцев, капитализируют и учитывают как основные средства, а не относят на расходы текущей деятельности;

3. Активы обязательства делятся на долгосрочные и краткосрочные соответственно;

4. Приоритетной является оценка активов по себестоимости, а не по ликвидационной рыночной стоимости, поскольку предполагается, что активы не предназначены для продажи (принцип исторической себестоимости)

5. Необходимость создания резервов (принцип осмотрительности);

6. Обеспечение равномерного распределения финансовых результатов между периодами (принцип начисления и соответствия доходов и расходов);

7. Распределение деятельности предприятия и отчетности на определенные периоды времени (принцип периодичности)

8. Многие факты хозяйственной жизни осуществляются в условиях неопределенности.

Так же необходимо учитывать следующее:

· если предприятие подготовило финансовую отчетность на основе непрерывности деятельности, то могут возникнуть серьезные проблемы в достоверности этой финансовой отчетности. Таким образом, это может ввести в заблуждение, поскольку большое количество компаний закрывались (особенно в период спада) после публикации своей отчетности, составленной на предположении о непрерывности деятельности;

· обязательства, которые возникнут в случае ликвидации, игнорируются, тем самым необеспеченные кредиторы лишаются важной информации.

При проведении проверки аудитору следует учитывать не только возможные риски, но и основные факторы влияния на непрерывность деятельности конкретного предприятия. Стоит выделить три

основные группы факторов влияния на предположение непрерывности деятельности.

К первой группе относятся финансовые факторы влияния: чистое обязательство или чистая позиция текущего обязательства, показатели с фиксированным сроком, погашения которых приближается, признаки отмены финансовой помощи кредиторами, негативные денежные потоки от операционной деятельности, о которых свидетельствует финансовая отчетность, существенные операционные убытки, уменьшение полезной стоимости активов, долги и неспособность к исполнению заемных сделок, неспособность получать финансирование (инвестиции и т.п.).

К второй группе следует отнести операционные факторы: намерения ликвидировать предприятие, потеря ведущего управленческого персонала, потеря позиций на рынке, трудности с рабочей силой и ресурсами, появление успешных конкурентов.

Третья группа – другие факторы: несоблюдение 23 уставных требований, незавершенные судебные производства против субъекта, изменения в законодательстве, которые негативно повлияют на дальнейшую деятельность, отсутствие страхования. Данный перечень факторов не является исчерпывающим, однако при его учете возможность предоставления достоверного аудиторского заключения повышается в разы.

Итак, на сегодня принцип непрерывности деятельности предприятия является необходимой составляющей для удовлетворения потребностей пользователей, как внешних так и внутренних, в предоставлении достоверной и беспристрастной информации с учетом возможных факторов риска ликвидации предприятия в будущем. Из принципа вытекает, что если предприятие существует вечно, нет смысла переоценивать его активы. И наоборот, если предприятие ликвидируется, то его имущество должно быть оценено по рыночной стоимости. При этом величину финансового результата при аудиторском заключении целесообразно определять не методом сопоставления доходов и расходов, а имущественным методом определения прибыли.

Концепция отражения непрерывности деятельности в аудиторском заключении является основой для оценки стоимости предприятия. Предполагая, что предприятие будет успешно работать в будущем, это будущее можно отразить с помощью финансовой модели. Это означает возможность для владельцев предприятия продать его по экономически обусловленной цене, то есть будущей стоимости денежных потоков с последнего периода расчета модели и до бесконечности.

Проведенное исследование истории возникновения и концептуальной сущности принципа непрерывности деятельности доказывает его центральное место среди других принципов бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторского заключения. Применение концепции непрерывности придает уверенности инвесторам относительно продолжения предпринимательской деятельности предприятия для достижения заранее определенной цели, а также позволяет рассчитать стоимость компании в любой момент времени. Впрочем, на сегодня существует проблема раскрытия информации о непрерывности деятельности в корпоративной отчетности предприятия, поскольку отечественное учетное нормативно-правовое поле не содержит соответствующих норм, а международное - находится в состоянии разработки [4, С.199]. Следовательно, дальнейшие научные исследования следует направить на разработку действенного механизма применения принципа непрерывности деятельности, учитывая потребности постиндустриального общества.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2000.
2. Булгакова А.Е. Принцип непрерывности деятельности организации: понятие и проблемы / А.Е. Булгакова // В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник трудов Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор. - 2015. - С. 121-125.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/IAS_01.pdf
4. Овсийчук В.Я. Как модифицировать мнение в аудиторском заключении / Овсийчук В.Я., Гуляев В.Н. // В сборнике: Информатика, математическое моделирование, экономика сборник научных статей по итогам четвертой международной научно-практической конференции: в 2 томах. - 2014. - С. 196-201.
5. Ожегов С.И. (совместно с Н. Ю. Шведовой). Словарь русского языка [Текст] // Толковый словарь русского языка. – 1992 г.
6. Ремизов Н.А. Непрерывность деятельности и аудит [Электронный ресурс]: Финансовые и бухгалтерские консультации, № 3, 2004 г // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
7. Соколов Я.В., Бычкова С.М. Принцип постоянно действующего предприятия [Текст] // Бухгалтерский учет.- 2001 г. – С. 37-38 .
8. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете», ст. 13. Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/5864bb6f56b1eb0fb1ada8aac90fa2990e8ef58b/
9. Электронный международный словарьWebster's [Электронный ресурс]: Режим доступа:
http://slovar-vocab.com/english/websters-international-vocab/principle-8684844.html
10. Going Concern Working Group Report [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://pcaobus.org/News/Events/Documents/03282012_IAGMeeting/Going_Concern_Working_Group_Report.pdf

Principle of continuity of activity: features of reflection in auditing conclusion. problems of practice and theory

Bulgakova A.E.
Novosibirsk State University of Economics and Management

The article deals with the development of the concept of business continuity and its features of reflection in the audit report. Researched the history and conceptual essence of the principle of continuity, confirming its central place among the other accounting principles, financial statements and audit reports. It is proved that the application of the concept of continuity gives confidence to investors regarding the continuation of business activities of enterprises to achieve pre-determined targets and to calculate the value of the company at any time. A formula is given for calculating the value of an enterprise on the basis of the concept of an operating enterprise. Three main groups of factors influencing the assumption of the continuity of activities identified. The issue of disclosure about business continuity in the corporate statements of the company, as the domestic accounting regulatory field does not contain the relevant norms, and international is under development.

Keywords: the principle of continuity, the audit conclusion of the enterprise value, investors.

References

1. Babayev Yu. A Theory of accounting:

Textbook. - M.: UNITY, 2000.
2. Bulgakova A. E. Principle of a continuity of activity of the organization: concept and problem / A.E. Bulgakova//In the collection: Modern concepts of development of science Collection of works of the International scientific and practical conference. Editor-in-chief. - 2015. - Page 121-125.
3. International Financial Reporting Standard (IAS) 1 «Submission of financial statements» [An electronic resource]: Access mode: http://minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/IAS_01.pdf
4. Ovsiychuk V. Ya. How to modify opinion in the audit report / Ovsiychuk V. Ya., Gulyaev V. N.//In the collection: Informatics, mathematical modeling, economy the collection of scientific articles following the results of the fourth international scientific and practical conference: in 2 volumes. - 2014. - Page 196-201.
5. Ojegov S. I. (together with N. Yu. Shvedova). Dictionary of Russian [Text]//Explanatory dictionary of Russian. – 1992.
6. N. A. Nepreryvnost's remises activity and audit [An electronic resource]: Financial and accounting consultations, No. 3, 2004 of// Access from Union of Right Forces «Consultant Plus».
7. Sokolov Ya. V., Bychkova S. M. Printsip of the permanent enterprise [Text]//Accounting. - 2001 – Page 37-38.
8. The federal law from 12/6/2011 N 402-FZ (an edition from 5/23/2016) «About accounting», Art. 13. General requirements to accounting (financial) reports [An electronic resource]: Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/5864bb6f56b1eb0fb1ada8aac90fa2990e8ef58b/
9. Electronic international slovarwebster's [Electronic resource]: Access mode: http://slovar-vocab.com/english/websters-international-vocab/principle-8684844.html
10. Going Concern Working Group Report [An electronic resource]: Access mode: http://pcaobus.org/News/Events/Documents/03282012_IAGMeeting/Going_Concern_Working_Group_Report.pdf

Проблемы развития франчайзинга в современной России

Новиков Владислав Сергеевич,
аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет)
vlad.fin@yandex.ru

В работе проведен анализ развития предпринимательских структур на основе франчайзинга в Российской Федерации. В процессе исследования рассматриваются особенности экономических и правовых механизмов реализации потенциала франчайзингового бизнеса. Отмечается, что кризисные явления могут способствовать активизации использования франшиз, поскольку значительное снижение рисков является преимуществом франчайзинга. Проанализирована частота использования механизма франчайзинга в зависимости от отрасли. Рассмотрены особенности применения франчайзинга в розничной торговле, так как эта отрасль отличается наиболее широким использованием франчайзинга. Описаны сложности развития франчайзингового бизнеса в современных условиях Российской Федерации, в том числе в связи с внешней политической ситуацией. Кратко описаны правовые основы заключения франчайзинговы договоров. Предложено видение влияния франчайзинга на процесс импортозамещения и развития экономики.
Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, концессия, финансовый риск, экономическое развитие и т.д.

Ведение бизнеса во все времена считалось нелегкой задачей, но современный этап характеризуется усилением рисков и снижением предпринимательской активности в России. Такие тенденции связаны со стагнационными процессами в экономике и общим ухудшением экономической ситуации под воздействием санкций.

Выбор направления развития бизнеса является сложной задачей и зависит от обеспеченности финансовыми ресурсами потенциального предпринимателя. Франчайзинговый механизм реализации бизнес-проектов нередко становится удачным выбором.

Определимся с основными принципами и методами реализации франчайзинга. Франчайзинг (от франц. franchise - льгота, привилегия) представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (франчайзер) другой стороне (франчайзи) своего товарного знака или бренда, а также технологии ведения бизнеса другой коммерческой информации. Существует мнение, что слово «франчайзинг» образовано от английского слова «franchising», что в переводе означает «право, привилегия» слово «франшиза» образовано от слова «franchise», что в переводе означает «льгота, привилегия» [1]. Корни франчайзинга ведут глубоко в средневековье, в то время, когда король предоставлял своим приближенным привилегии (например, право на сбор налогов) в обмен на те или иные услуги с их стороны. Но развитие франчайзинга относится к XX веку, а именно ко второй его половине, в связи с переходом от индустриальной эпохе, когда нужны были изменения и в ведении бизнеса.

На фоне нестабильности экономики и постоянных скачков в развитии страны, происходят колебания спроса на различные виды товаров и услуг, и постоянный передел собственности, что в меньшей степени затрагивает интересы франчайзи. С учетом того, что многим из них приходится из-за недостатка собственных средств использовать для открытия своих предприятий арендуемые площади, перемена владельца не может не оказывать отрицательного влияния на работу как франчайзи, так и в целом франчайзинговой системы. Эффективность таких систем также может снижаться переделами рынков, причем зачастую нерыночными методами [2, С. 48].

Рассмотрим особенности правовой основы реализации франчайзинга. Франшиза - это совокупность прав, которая передается франчайзером, который является одной стороной договора, франчайзи, который является другой стороной договора. При данной передаче у франчайзи появляются обязанности, где в обмен на прямую или косвенную финансовую компенсацию он занимается продажей товаров или услуг за свой счет, но занимается бизнесом по той системе, которая разработана франчайзером, куда входит контроль, права на то, чтобы использовать товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование или логотип, которые принадлежат франчайзеру. Данная система включает в себя ноу-хау, а также может быть содействие со стороны франчайзера. Также в системе описаны методы, по которым надо вести этот франчайзинговый бизнес. Данные рекомендации должны быть подвергнуты тщательному изучению, а также применению их на практике согласно составленному договору [3].

Изучая зарубежный опыт, можно сделать вывод о том, что франчайзинг снижает возможные риски в бизнесе, что является его главным преимуществом. Из-за этого он и пользуется популярностью в развитых странах, где франчайзингом занимаются в основном малые предприятия и физические лица. Данный экономический инструмент развивается и распространяется и в нашей стране, хотя темпы развития не так велики, как за рубежом, но тенденции улучшения за последние годы очевидны. В России недостаточно комплексных знаний о процессе франчайзинга, что влияет на его развития в нашей стране.

Систематизируюя правовые основания, можно констатировать, что франчайзинг является системой взаимоотношений, где одна сторона (как правило, компания, кото-

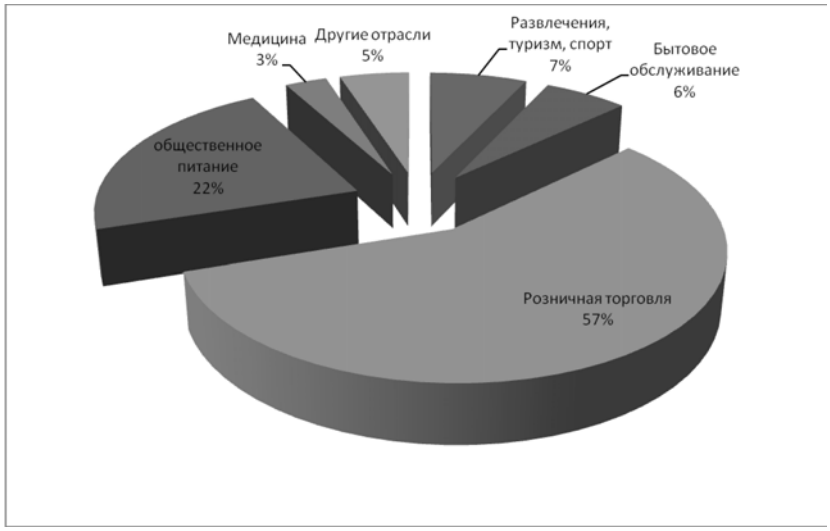


Рис. 1. Структура франчайзингового бизнеса в России

рая имеет узнаваемый бренд, компания с хорошей репутацией на рынке товаров и услуг) по договору отдает на использование другой стороне (фирме или индивидуальному предпринимателе) секреты производства своего товара или оказываемых услуг, свой товарный знак или знак обслуживания, свой фирменный стиль, ведение бизнеса и другую коммерческую информацию. Использование бренда позволяет второй стороне закрепиться на рынке товаров и услуг, активно развиваться при условии соблюдения договора. Данный вид отношений приемлем для мелкого и среднего бизнеса.

Договор франчайзинга можно охарактеризовать следующими признаками, если исходить из его определения и применения в международной торговле:

- является видом предпринимательской сделки, вследствие чего его сторонами могут быть лишь предприниматели;

- является взаимообязывающим договором, порождающим взаимные права и обязанности у сторон договора;

- является комплексным договором, который включает в себя права пользования интеллектуальной собственностью, оказание каких-либо услуг, и т. д.;

- является возмездным из-за своего предпринимательского характера;

- представляет собой срочную сделку;

не является сделкой, когда интересы сторон полностью совпадают.

Чаще всего, интересы противоположны, но присутствует общая заинтересованность франчайзера и франчайзи в том, чтобы договор осуществился успешно, особенно тогда, когда вознаграждением является процент от полученной франчайзи прибыли.

После принятия второй части ГК РФ договор коммерческой концессии (франчайзинга) стал самостоятельным видом, так как у него есть черты, которые отличают его от других гражданско-правовых договоров.

В договоре коммерческой концессии предметом является предоставление правообладателем для использования в предпринимательской деятельности прав, которые принадлежат правообладателю. По этому договору могут быть переданы только те права, на которые у правообладателя есть охранные документы [4].

Понятие «франчайзинг» еще не ввели в юридический глоссарий действующего законодательства Российской Федерации. Как уже отмечено выше, данное понятие есть в главе 54 Гражданского кодекса РФ и носит название «Коммерческая концессия».

В Российской Федерации не совсем понятны соотношения коммерческой концессии и франчайзинга. Вопрос о соотношении лих договоров является достаточно важным и в практическом и в теоретическом смысле. В настоящее время нет точного ответа на то, возможно ли, делая опору на принцип свободы договора, заключать договор коммерческой концессии, который есть в ГК РФ, а также заключать договор франчайзинга, который не поименован в ГК РФ. Можно ли регулировать эти договоры исходя из положений главы 55 Гражданского Кодекса Российской Федерации.[5]

Понятие «франчайзинг бизнес-формата» будет ближе к понятию «коммерческая концессия». Но тут тоже есть определенные условия и оговорки: в настоящее время договор считается договором коммерческой концессии, если с ним передаются права на использование таких объектов, как товарный знак, знак обслуживания, производственные секреты, которые называют ноу-хау/

Развитие франчайзинга в России является перспективным направлением развития предпринимательства в нашей стране. Уже активно реализованы франчайзинговые проекты в общественном питании, туризме и торговле. У данной бизнес-модели есть хорошие перспективы на российском рынке, например наиболее перспективными отраслями для развития франчайзинга являются:

- консалтинговый бизнес;

- общественное питание (в частности фаст-фуд);

- розничная торговля;

- бытовое обслуживание.

Современная структура применения франшизы представлено на рисунке 1.

Для активизации развития франчайзинга в России необходимо создание благоприятных условий, уменьшающих финансовые риски и потери, как уже присутствующих на рынке компаний, так и компаний, которые только входят на рынок. Так же не маловажным будет улучшение правовой базы, которая защищает права на интеллектуальную собственность.

К преимуществам франчайзинга можно отнести участие в проверенном бизнесе, снижение рисков к минимуму, готовая клиентская база и рынок сбыта, окупаемость в кратчайшие сроки. На данный момент франчайзинг не имеет широкого распространения, хотя возможности для его внедрения довольно широки. Среди проблем, сдерживающих развитие франчайзинга, можно выделить: нестабильность экономического развития Российской, отсутствие у бизнесменов требуемого стартового капитала, отсутствие отечественного опыта и боязнь провала такой системы, развитие правового обеспечение франчайзинга, отсутствие необходимой законодательной базы. Для того чтобы открыть фирму на основе франчайзинга нужно зарегистрировать договор о коммерческой концессии в Роспатенте, что зачастую приводит к появлению бюрократических проволочек. Также очень важной социально-психологической стороной франчайзинга является неуважение в России к интеллектуальной собственности. И чтобы решить эту проблему необходимо использовать меры правового и экономическо-

го воздействия, которые в комплексе смогут сделать неэффективным незаконное использование чужой интеллектуальной собственности.

Франчайзинг распространяется по всему миру, потому что он сочетает в себе техническое мастерство крупного бизнеса и стимул личного владения. Для бизнесменов франчайзинг предлагает короткий путь к успеху, потому что они сразу получают готовое дело с возможностью быстрого расширения. Примерами франшизных систем могут служить такие гиганты как «McDonalds», «Subway», «ТНК», «ЛУКОЙЛ», «РивГОШ», «Л'Этуаль» и другие.

Российские производственные предприятия также активно развивают фирменную торговлю в России и за рубежом, создавая торговые сети, количество магазинов в которых у отдельных предприятий составляет до нескольких сотен. Очевидно, что в такой ситуации фирменная розничная сеть не может расширяться только за счет собственных магазинов производителя (таковыми обычно являются только магазины формата «флагман»), он использует для этих целей франчайзинг. Для примера в таблице 1 приведена информация о количестве и доле франчайзинговых магазинов в фирменной розничной сети отдельных российских производителей.

Как отмечают эксперты [7], больше всего предложений франшизы фирменных магазинов российских производителей на рынке одежды, меньше всего - на рынке продовольствия. Объяснение этому есть. Любой розничный партнер заинтересован в широкой продуктовой линейке, на рынке продовольствия это может обеспечить небольшое количество предприятий, как правило, это группы компаний. В противном случае производитель-основатель сети при разработке проекта может предусмотреть вариант продажи в его фирменных магазинах продукции других производителей. Однако в настоящее время основная часть предложений франшиз все-таки связана с монобрендовыми фирменными магазинами.

Российские производители предлагают партнерам, как правило, развернутый перечень условий сотрудничества. В данной публикации остановимся только на таком из них, как формат франшизы фирменных магазинов (таблица 2). Из данных таблицы 2 можно сделать вывод, что российские производители предлагают партнерам преимущественно мультиформатную франшизу. Если даже предлагается один формат магазина предусматривается несколько его вариантов в зависимости от площади.

Таблица 1
Состав сети фирменных магазинов в России [6]

Наименование	Сфера деятельности	Всего фирменных магазинов	в том числе		Доля Франчайзинговых Магазинов
			Собственные магазины	Франчайзинговые магазины	
ООО «Центрпроект»	Производство кондитерских изделий	873	10	863	98,9%
SELA	Производство одежды	435	107	328	75,4%
Jenavi	Производство ювелирной бижутерии	417	17	400	95,9%
Mr.Doors	Производство корпусной и встроенной мебели на заказ	150	44	106	70,7%
Провокация	Производство одежды	121	3	118	97,5%
Компания «Наша мама»	Производство продукции для детей и беременных	9	0	9	100,0%

Таблица 2
Форматы франшизы фирменных магазинов [8]

Производитель	Форматы франшизы фирменных магазинов
ООО «Центрпроект»	Островная торговая точка: Старт, Стандарт, Гигант (только после успешной работы по другим планам)
SELA	Концептуальный магазин/секция Sela; стандартный магазин/секция Sela; предприятия малого формата: SELA, SELA Mini, SELA Kids, SELA Light
Jenavi	Магазин, магазин в магазине
Mr. Doors	Флагманский салон, сатон, бренд-секция
Провокация	Корнер (островная торговая точка) - Street Corner: Maximum, Optimum, Standard, Minimum; бутик
Компания «Паша мама»	Магазин

Не обходится в сфере франчайзинга фирменных магазинов российских производителей без проблем. Так, в частности, аналитики [7] обращают внимание на необходимость тщательного выбора франшизы. Это обусловлено тем, что, например, даже начинающие производители одежды зачастую в первую очередь пытаются создавать сети фирменных магазинов по франчайзингу. Очевидно, что такие франчайзинговые проекты, подготовленные без должной квалификации и не прошедшие соответствующей апробации, по обещанной доходности и окупаемости чаще всего не совпадают с реальностью.

Подводя итоги, следует констатировать, что франчайзинг как способ расширения фирменной сети магазинов в настоящее время используется достаточно широким кругом российских производителей. Развитию франчайзинга в России будет способствовать совершенствование правовой базы и активная поддержка предпринимательства. В условиях кризиса и санкционного давления, франчайзинговые структуры будут способствовать развитию импортозамещения и формированию устойчивого сегмента малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Мусихина М.А., Нюренбергер Л.Б. Основные проблемы реализации теории жизненного цикла товара на международных рынках //Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №5. С. 47-50

2. Бахарев В. В. Франчайзинг как инструмент развития малого предпринимательства // Современная наука: актуаль-

ные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. - №12. - С. 51

3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право // Книга третья. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Издание дополненное, исправленное// (Издание дополненное, исправленное). Изд. Статут 2002. - №3. С. 423

4. Дегтярова Т. В. «Гражданский кодекс Российской Федерации» 2014. Статья 1041 ГК РФ. Договор простого товарищества.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая), глава 55, Коммерческая концессия

6. Каталог франшиз 2016 // ПроФраншизу : [сайт]. – Режим доступа: http://www.profranshizu.ru/franshiza/. – Дата обращения: 22.10.2016.

7. Сибирев, Н. «Блеск и нищета» франчайзинга в России / Н. Сибирцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.life–marketing.ru/life–marketing/franchising_in_russia. – Дата доступа: 18.10.2016.

8. Франшизы производителей / Маркет // ProCapitali$t: Портал для профессионалов швейной отрасли : [сайт]. – Режим доступа: http://procapitalist.ru/market/franshizy–proizvoditelej.html. – Дата доступа: 17.10.2016

Problems of franchising development in modern Russia

Novikov V.S.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Analysis of development of enterprise structures on the basis of franchising in the Russian Federation is carried out in this work. In the process of research, the features of economic and legal mechanisms for realizing the potential of franchising business are examined. It is noted that crisis phenomena can contribute to increase the number of franchise businesses, since a significant reduction in risks is an advantage of franchising. The frequency of use of the franchising mechanism is analyzed by economic sector. The peculiarities of franchising in retail are considered, as this sector of economy is characterized by the widest use of franchising. The author describes the difficulties of developing a franchise business in the modern conditions of the Russian Federation, including the effect of external political situation. The legal basis for concluding franchising contracts is briefly described. A vision of the impact of franchising on the process of import substitution and economic development is proposed.

Key words: franchising, franchise, concession, financial risk, economic development, etc.

References

- 1. Musikhina M. A, Nyurenberger L. B. The main problems of implementation of the theory of life cycle of goods in the international markets//Economy and management: analysis of tendencies and prospects of development. 2013. No. 5. Page 47-50
- 2. Bakharev V. V. Franchizing as instrument of development of small business//Modern science: urgent problems of the theory and practice. Series: Economy and right. 2013. - No. 12. - Page 51
- 3. Braginsky M. I., Vitryansky V. V. Contract law//Book the third. Contracts on performance of work and rendering services. The edition added, corrected//(The edition added, corrected). Prod. Statute of 2002. - No. 3. Page 423
- 4. Degtyarova T. V. «The civil code of the Russian Federation» of 2014. Article 1041 Civil Code of the Russian Federation. Contract of simple association.
- 5. Civil code of the Russian Federation (part second), chapter 55, Commercial concession
- 6. Catalog of franchizes 2016//to Profranshiz: [website]. – Access mode: http://www.profranshizu.ru/franshiza/. – Date of the address: 10/22/2016.
- 7. Sibirev, N. «Gloss and poverty» franchizing in Russia / N. Sibirtsev [An electronic resource]. – Access mode: http://www.life–marketing.ru/life–marketing/franchising_in_russia. – Date of access: 10/18/2016.
- 8. Franchizes Producers / Market/ ProCapitali$t: The portal for professionals of sewing branch: [website]. – Access mode: http://procapitalist.ru/market/franshizy–proizvoditelej.html. – Date of access: 10/17/2016

Модель ценообразования на минеральные удобрения, ориентированная на реализацию задач импортозамещения и роста продукции отечественных сельхозтоваропроизводителей

Павловский Никита Андреевич,
аспирант, Академия Бизнеса и Новых Технологий, edc545352b@mail.ru

В статье представлена модель, позволяющая находить наиболее оптимальные значения инфляции в сфере производства минеральных удобрения, которые научно обосновывают причинно-следственные зависимости и целевые параметры развития отечественного АПК. Разработанная модель сможет дополнить обоснование при определении ожидаемых результатов и расходных параметров Государственной поддержки агропромышленного комплекса осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Расчеты послужат основанием дальнейших переговоров между Правительством РФ, аграриями и производителями по поводу предоставлении скидок и заморозке цен на удобрения на период весенней и осенней посевной. Компромиссный механизм поддержки отечественного агросектора представляется нам оптимальным решением, который позволит обеспечить движение отечественного АПК по траектории устойчивого развития и решить задачи импортозамещения в сфере национального продовольствия.
Ключевые слова: АПК, ценообразование, импортозамещение, инфляция, производство минеральных удобрений

В последние годы химическая отрасль, как и вся российская промышленность, столкнулась с рядом проблем, которые оказывали негативное влияние на операционную деятельность предприятий. Среди них: снижение платежеспособного спроса, ужесточение условий финансирования, санкционные ограничения, а также ухудшение конъюнктуры внешних рынков.

Наибольший вклад в оборот химической промышленности вносит производство минеральных удобрений. Россия обладает уникальной сырьевой базой, позволяющей выпускать весь спектр минеральных удобрений, российские предприятия входят в число ключевых игроков мирового рынка по всем сегментам рынка: азотному, фосфорному и калийному [4].

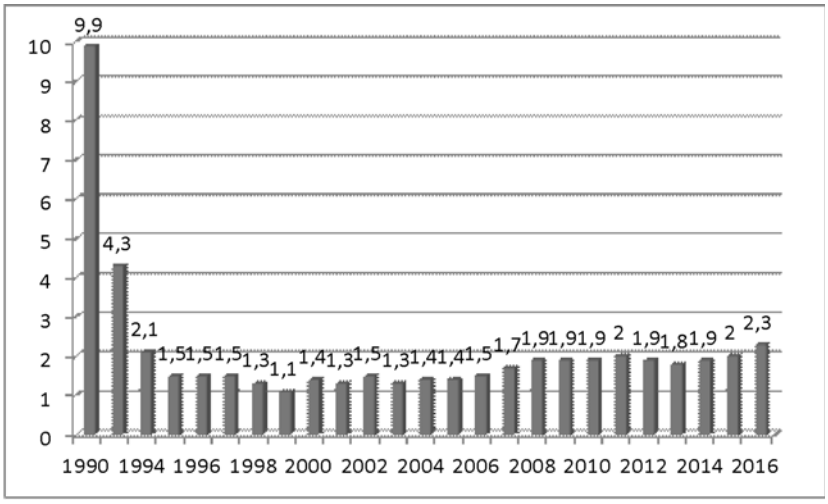
За последние 20 лет наблюдалась положительная динамика выпуска минеральных удобрений (за исключением 3 лет: 2008-2009 и 2012 гг.). Рост производственных показателей будет обеспечен вводом новых мощностей, однако из-за увеличения конкуренции на мировых рынках загрузка мощностей в ближайшие годы может снизиться. Положительной динамике в период 2015-2018 гг. будут способствовать как рост емкости внутреннего рынка (импортозамещение в родственных отраслях - потребителях), так и наращивание объемов экспортных отгрузок, благодаря вероятному сохранению российскими производителями конкурентоспособности на мировом рынке, несмотря на ужесточение конкуренции [2].

Особенностью российского рынка минеральных удобрений является невысокий уровень спроса, покрывающий на сегодняшний день около 30% выпуска. Еще одной особенностью внутреннего рынка является низкая доля закупок удобрений сельхозпроизводителями по сравнению с промышленным потреблением. В настоящее время в России на один гектар обрабатываемой земли используется 40 кг действующего вещества, тогда как аналогичный показатель в Европе и США составляет 130-140 кг, в странах Латинской Америки - почти 90 кг/га. Основные факторы, ограничивающие внутренний рынок, - сложности в получении дешевых и длинных кредитов сельхозпроизводителями, зависимость цен на внутреннем рынке от долларовых экспортных контрактов, ведущая к подорожанию удобрений в условиях падения курса рубля, изменение схемы субсидирования сельхозпроизводителей, несистемное ценообразование, ведущее к непредсказуемым скачкообразным волнам в повышении цен на минеральные удобрения, потребитяемые в сельском хозяйстве. Стимулировать внутренний спрос позволили достигнутые за ряд последних лет договоренности Правительства РФ с производителями минеральных удобрений о фиксации отпускных цен перед началом весенней и осенней посевной. Однако в условиях опережающего роста цен на удобрения и непростой ситуации на рынке сельхозпродукции можно говорить лишь о частичной компенсации негативных факторов.

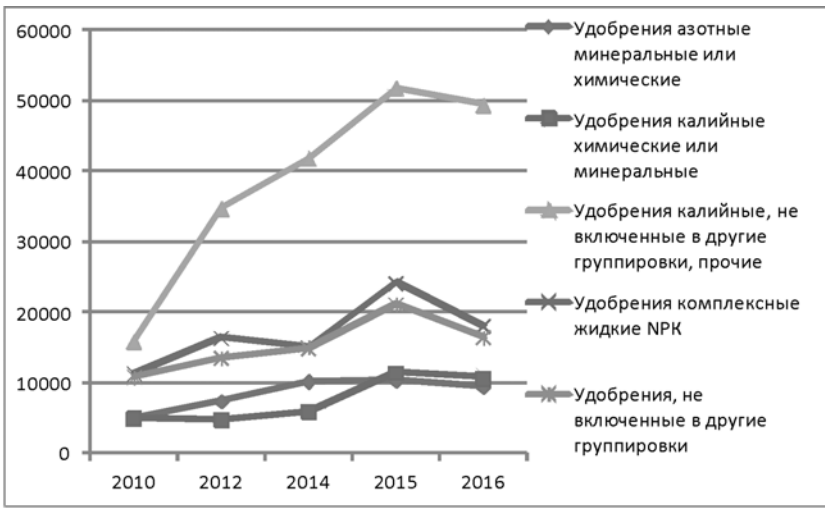
Ограниченная емкость внутреннего рынка определяет экспортную ориентацию российских производителей.

В ближайшие годы ожидается и ввод новых мощностей по выпуску удобрений, опережающий рост спроса, что приведет к серьезному усилению конкуренции на мировом рынке. Помимо роста экспортноориентированных мощностей, также ожидается запуск новых производств, ориентированных на замещение импорта.

Российские производители минеральных удобрений обладают хорошим «запасом прочности» за счет таких преимуществ, как уникальная сырьевая база, низкая



Источник: Росстат
Рис. 1. Объемы внесения минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры, млн. тон в 1990-2016 гг.



Источник: Росстат [7]
Рис. 2. Динамика средних цен российских производителей на минеральные удобрения, поставленные отечественным сельскохозяйственным потребителям, руб. (декабрь соответствующего года)

себестоимость производства при текущих ценах на энергоносители, наличие собственных перевалочных мощностей у ключевых игроков рынка. Дополнительные конкурентные преимущества дала российским производителям девальвация рубля. Однако данное преимущество в текущих макроэкономических условиях не является безусловным. Падение национальных валют произошло по всему миру, и это повысило (хоть и в меньшей степени) конкурентоспособность других производителей. Другим важным следствием глобальной девальвации национальных валют стало их обесценивание в крупнейших странах-потребителях, что существенно снизило покупательскую способность [2].

Помимо критичной зависимости российских продуцентов от роста цен на продукцию и услуги естественных монополий, представляется важным сохранение существующих договоренностей между Правительством РФ и производителями минеральных удобрений о ценовых преференциях для российских аграриев. При этом остается актуальным разработка научного инструментария по определению и предельной фиксации цен на минеральные удобрения.

Ключевая и стратегическая задача, стоящая перед отраслью - добиться сбалансированности поставок на внешний и внутренний рынок. Обеспеченность отечественных сельхозпроизводителей удобрениями - важнейшая задача, от которой зависит продовольственная безопасность страны.

Емкость внутреннего рынка в ближайшие годы будет иметь тенденцию к расширению, при этом сохранится влияние на рынок ограниченного платежеспособного спроса российского АПК. Стимулировать спрос со стороны российского сельского хозяйства будет реализация программ импортозамещения и мероприятий, предусмотренных Государственной программой развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. Среди главных приоритетов дальнейшего развития АПК выделяется сохранение и увеличение почвенного плодородия, что планируется обеспечить в том числе ростом внесения удобрений. В перспективе до 2020 г., при условии реализации поставленных правительством задач, внесение удобрений может увеличиться более чем вдвое - до 80-100 кг на гектар посева против 40 кг в 2014 г. При условии реализации поставленных Правительством задач спрос со стороны АПК в 2020 г. может превысить 4 млн. тонн д.в. При этом, принимая во внимания текущие тенденции в агросекторе, можно ожидать увеличения объемов закупок минеральных удобрений сельским хозяйством до 2,8 млн. тонн д.в. в 2018 г.

В настоящее время в России на один гектар обрабатываемой земли используется около 40 кг действующего вещества, тогда как аналогичный показатель в Европе и США составляет 130-140 кг, в странах Латинской Америки - менее 90 кг/га [7].

Основные факторы, ограничивающие внутренний рынок: сложности в получении дешевых и длинных кредитов сельхозпроизводителями; зависимость цен на внутреннем рынке от долларовых экспортных контрактов, ведущая к подорожанию удобрений в условиях падения курса рубля; изменение схемы субсидирования сельхозпроизводителей в связи со вступлением России в ВТО: на смену прямой поддержке отечественных сельхозпроизводителей пришла погектарная поддержка, которая направлена на возмещение части затрат сельхозпроизводителей. Также важно отметить, что для российского рынка характерна ярко выраженная сезонность: закупки осуществляются в феврале-мае и ноябре-декабре.

Несмотря на то, что в последние годы объемы внесения растут, по итогам 2016 г. был достигнут уровень только в 2,3 млн. тонн питательных веществ (для сравнения: в 1998 г. было внесено 1,3 млн. тонн удобрений, т.е. рост не существенный в масштабах отрасли) [7]. Отметим, что положительная динамика в 2014 г. была достигнута в результате непростой совместной работы государственных ор-

ганов, производителей и аграриев. Вслед за девальвацией рубля в конце года обострились проблемы российских аграриев в части получении доступного финансирования из-за роста процентных ставок по кредитам, положение усугубило снижение цен на сельскохозяйственные культуры на международных рынках. Скомпенсировать негативные факторы позволили меры по стимулированию спроса, а именно договоренности Правительства РФ с производителями минеральных удобрений о фиксации отпускных цен перед началом весенней и осенней посевной. Меры со стороны государства позволили несколько минимизировать аграриям финансовые ограничения при закупке удобрений.

Перейдем к обоснованию разработанной автором методики ценообразования на минеральных удобрения для нужд отечественного АПК с учетом реализации задач устойчивого развития российского аграрного сектора и реализации в дальнейшем задач по активизации импортозамещения.

Рынок цен на минеральных удобрения с негативной точки зрения отличается скачкообразными конъюнктурными изменениями цен (рис. 2), что влияет на темпы и финансовые результаты отечественных сельхозтоваропроизводителей [6].

Нами выявлена устойчивая обратная корреляционная взаимосвязь между динамикой цен на минеральные удобрения и объемом производства продукции растениеводства, а также прибыли до налогообложения отечественных сельхозтоваропроизводетелей в сфере продукции растениеводства. На рисунках 3 и 4 приведены наглядные корреляционные поля рассеивания между факторным и результативным показателями.

В результате мы можем утверждать, что для дальнейшего устойчивого движения отечественного АПК в направлении импортозамещения и реализации большого потенциала улучшения плодородия необходима четко определенная на государственном уровне политика ценообразования, ограничивающая инфляцию в сфере производства минеральных удобрений.

Построим двухфакторную экономико-математическую модель индексации цен на минеральные удобрения, определяемой для целей государственного регулирования сферы АПК на территории РФ.

В качестве зависимой переменной определим показатель «индекс цен производителей по виду деятельности «производство удобрений и азотных соединений» (Y). Факторными переменными выступят: «прогнозный объем продукции растениеводства в сопоставимых ценах 2016 г., млрд. руб.» (X1) и «прибыль (убыток) до налогообложения по виду деятельности «растениеводство, млрд. руб. (в сопоставимых ценах 2016 г.)» (X2).

Источник: построено автором
Рис. 3. Корреляционная взаимосвязь между темпами роста цен на минеральные удобрения и объемом производства продукции растениеводства по РФ (по данным за 2000-2016 гг.)

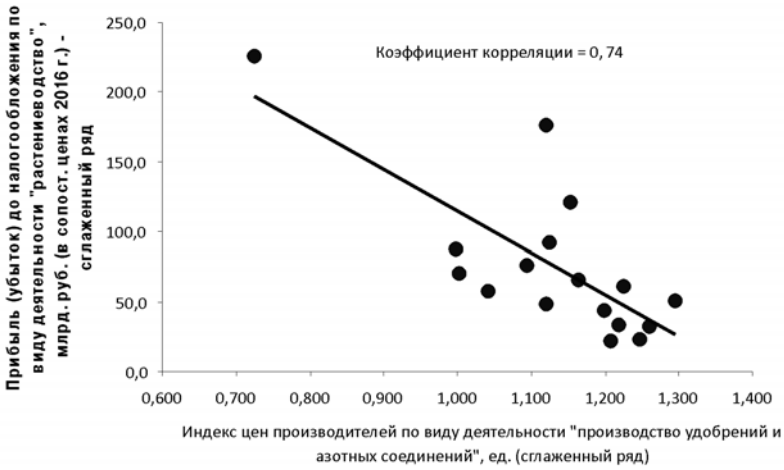


Рис. 4. Корреляционная взаимосвязь между темпами роста цен на минеральные удобрения и прибылью (убытком) до налогообложения организации по виду экономической деятельности «растениеводство» по РФ (по данным за 2000-2016 гг.)

Найдем уравнение многофакторной регрессии с помощью средств MS Excel:

$$Y = 1{,}3647 - 0{,}00005\,X1 - 0{,}00150\,X2.$$

Целевые параметры роста факторных показателей определим по данным прогноза Министерства экономического развития РФ «Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития РФ и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов».

В таблице 1 приведены результаты моделирования с помощью разработанной модели.

Полученная модель позволяет находить наиболее оптимальные значения инфляции в сфере производства минеральных удобрения, которые научно обосновывают причинно-следственные зависимости и целевые параметры развития отечественного АПК. Разработанная модель сможет дополнить обоснование при определении ожидаемых результатов и расходных параметров Государственной поддержки агропромышленного комплекса осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной про-

Таблица 1
Моделирование предельных значений индексов цен производителей по виду деятельности «производство удобрений и азотных соединений, отгруженные отечественным сельскохозяйственным потребителям» на плановые периоды 2017-2019 гг.

Годы	Индекс цен производителей по виду деятельности "производство удобрений и азотных соединений", ед. (Y)	Продукция растениеводства в сопоставимых ценах 2016 г., млрд. руб. (X1)	Прибыль (убыток) до налогообложения по виду деятельности "растениеводство", млрд. руб. (в сопост. ценах 2016 г.) (X2)
2017	0,850	3233,9	235,1
2018	0,825	3311,5	249,2
2019	0,784	3397,6	274,1

дукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Расчеты послужат основанием дальнейших переговоров между Правительством РФ, аграриями и производителями по поводу предоставлении скидок и заморозке цен на удобрения на период весенней и осенней посевной. Компромиссный механизм поддержки отечественного агросектора представляется нам оптимальным решением, который позволит обеспечить движение отечественного АПК по траектории устойчивого развития и решить задачи импортозамещения в сфере национального продовольствия.

Литература

1. Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в отрасли химической промышленности Российской Федерации : приказ Минпромторга РФ от 3 марта 2015 года № 646 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru.

2. Волкова, А. В. Рынок минеральных удобрений / А. В. Волкова // Национальный исследовательский институт Высшая школа экономики. – М., 2015. – 67 с.

3. Группа «ФосАгро» : офиц. сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.phosagro.ru.

4. Данилов-Данильян, В. И. Отрасль минеральных удобрений: посткризисное развитие [Электронный ресурс] / В. И. Данилов-Данильян // Российская газета. Федеральный выпуск. - Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/08/05/mineraly.html.

5. Особенности формирования и развития конкурентоспособных производств химической промышленности России (на примере производства минеральных удобрений) [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Vorobyev.pdf.

6. Полещук, О. М. Анализ структуры рынка минеральных удобрений в России / О. М. Полещук, М. К. Рыбников, К. К. Рыбников // Лесной вестник. - 2010. - № 1. - С. 117-124.

7. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): офиц. сайт [Электронный ресурс]. -Режим доступа: www.gks.ru.

8. Яшалова, Н.Н. Проблемы в развитии органического сектора сельского хозяйства в России / Яшалова Н.Н. // Никоновские чтения. - 2015. - № 20-1 (20). - С. 34-36.

The pricing model on mineral fertilizers focused on realization of tasks of import substitution and growth of production of domestic agricultural producers

Pavlovsky N.A.
Academy of Business and New Technologies

The model allowing to find the most optimum values of inflation in the sphere of production mineral fertilizers which scientifically prove cause and effect dependences and target parameters of development of domestic agrarian and industrial complex is presented in article. The developed model will be able to add justification when determining of the expected results and account parameters of the State support of agro-industrial complex is carried out within implementation of the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and food for 2013-2020. Calculations will form the basis of further negotiations between the Government of the Russian Federation, landowners and producers apropos granting discounts and freezing of the prices of fertilizers for a spring and autumn sowing campaign. The compromise mechanism of support of domestic agricultural sector is represented to us the optimal solution which will allow to provide the movement of domestic agrarian and industrial complex on a trajectory of sustainable development and to solve import substitution problems in the sphere of national food.

Keywords: Agrarian and industrial complex, pricing, import substitution, inflation, production of mineral fertilizers

References

1. About the approval of the industry plan of measures on import substitution in branch of chemical industry of the Russian Federation: the order of Minpromtorg of the Russian Federation of March 3, 2015 No. 646 [An electronic resource]. - Access mode: http://minpromtorg.gov.ru.
2. Volkova, A. V. Market of mineral fertilizers / A. V. Volkova//National research institute Higher School of Economics. – M, 2015. – 67 pages.
3. PhosAgro group: ofitsa. website [An electronic resource]. - Access mode: https://www.phosagro.ru.
4. Danilov-Danilyan, V. I. Otrasl of mineral fertilizers: post-crisis development [An electronic resource] / V. I. Danilov-Danilyan// Russian newspaper. Federal release. - Access mode: http://www.rg.ru/2010/08/05/mineraly.html.
5. Features of formation and development of competitive productions of chemical industry of Russia (on the example of production of mineral fertilizers) [An electronic resource]. - Access mode: http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Vorobyev.pdf.
6. Poleshchuk, O. M. The analysis of structure of the market of mineral fertilizers in Russia / O. M. Poleshchuk, M. K. Rybnikov, K. K. Rybnikov//Lesnoy the messenger. - 2010. - No. 1. - Page 117-124.
7. Federal State Statistics Service (Rosstat): ofitsa. website [An electronic resource]. - the access Mode: www.gks.ru.
8. Yashalova, N. N. Problems in development of organic sector of agriculture in Russia / Yashalov N. N.//Nikonovsky readings. - 2015. - No. 20-1 (20). - Page 34-36.

Преемственность традиций греческого предпринимательства в современной экономике Ростовской области

Сущенко Виктор Алексеевич
доктор исторических наук, доцент, кафедра истории России, Южный федеральный университет, vitekk.08@mail.ru

В статье сделана попытка отразить непреходящее значение традиций, определяющих характерные черты предпринимательской деятельности представителей греческой диаспоры в экономической жизни Ростовской области. Особенно это касается их адаптация к местным экономическим условиям и определения конкретные формы участия в хозяйственной жизни Ростовской области. Особое внимание уделено также выяснению причин и направлений предпринимательской деятельности греческих предпринимателей и обозначению их вклада в экономическое развитие Донского края. Обоснован вывод о том, что экономическая деятельность греческой диаспоры на территории Ростовской области способствует благоприятному формированию инвестиционного климата и развитию экономического пространства, как в регионе, так и России в целом.
Ключевые слова: диаспора, греческое предпринимательство, экономика, особенности, инвестиционная деятельность; преемственность, инновации.

Основное содержание греческого предпринимательства на Донской земле, его места и роли в хозяйственной жизни, можно определить посредством выделения характерных особенностей его существования и развития. Такой методологический подход позволяет рассмотреть предпринимательскую деятельность представителей греческой диаспоры Ростовской области не как простую совокупность предприятий (капиталов), а как самостоятельный сектор экономики с присущими ему чертами. Таковыми являются: высокая степень неопределенности при совершении деловых операций и постоянный экономический риск; единство отношений собственности и управления; потенциально высокая способность к внедрению инноваций (принятие нестандартных решений); саморазвитие и адаптируемость к изменениям условий экономической деятельности. Потому греческая диаспора всегда способствовала благоприятному формированию и развитию экономического пространства, как в регионе, так и в экономике России в целом.

XXI век отмечен постоянно ускоряющимся процессом обновления всех сторон экономической и социальной жизни общества в глобальных масштабах, универсализацией технологий, непрекращающимся ростом технической оснащённости. Весь этот бесконечный инновационный процесс заложен на основанных ещё древними греками принципах организации предпринимательского дела. Особенности греческого предпринимательства стали характерными для мирового сообщества по той причине, что важнейшей составляющей греческой предпринимательской культуры было соревновательное конкурентное начало, основанное на постоянном риске.

На Донской земле условия современного греческого предпринимательства определяются тремя типами факторов: цивилизационный тип как историческая память и культурная традиция ведения бизнеса у греков с учетом традиций страны проживания; макросоциальный тип определяется спецификой экономических реформ в России. Греческие предприниматели умело подстраиваются под систему современных экономических отношений, созданную государством. Как это было и в прошлом, так это имеет место и сейчас, предприимчивые греки активно, успешно и продуктивно проявляют себя в современном экономическом пространстве не только Юга России, но и за его пределами.

Организационные формы объединения предпринимательских структур современных греческих предпринимателей, значительно различающиеся по степени интеграции их участников. Развиваются исторически от предпринимателей-индивидов и семейных групп в начале XIX века до стратегических альянсов в конце XX столетия. Возникающие в новых условиях XXI века организационные формы отнюдь не вытесняют предшествующие типы интеграции, а обогащают уже имеющиеся формы предпринимательской деятельности донскими греками. В этой связи уместно говорить о расширении многообразия форм интеграции. Ведь современное предпринимательство донских греков и интеграционные процессы в их бизнес - структурах - это сложная, динамическая система, охватывающая весь процесс производства и распределения материальных благ. Она основана на историческом опыте и целостной культуре греческого предпринимательства Если рассматривать ее с точки зрения материально-производственной, то ее началом являются материально-вещественные потоки природных и производственных ресурсов, информация, завершением – материально-вещественные потоки предметов потребления, услуг, продукции, предназначенной для накопления и возмещения, товаров для экспорта, а также отходов производства. В социально-экономическом аспекте ее началом являются институционально определенные производственные отношения людей в обществе, завершением - воспроизведенные системой производственные отношения, содержащие определенное соотношение экономических традиций и инноваций.

В этот новый период развития человечества общество выступает, в основном, как арена для борьбы, ведущим мотивом которой является прибыль. Произошло, таким

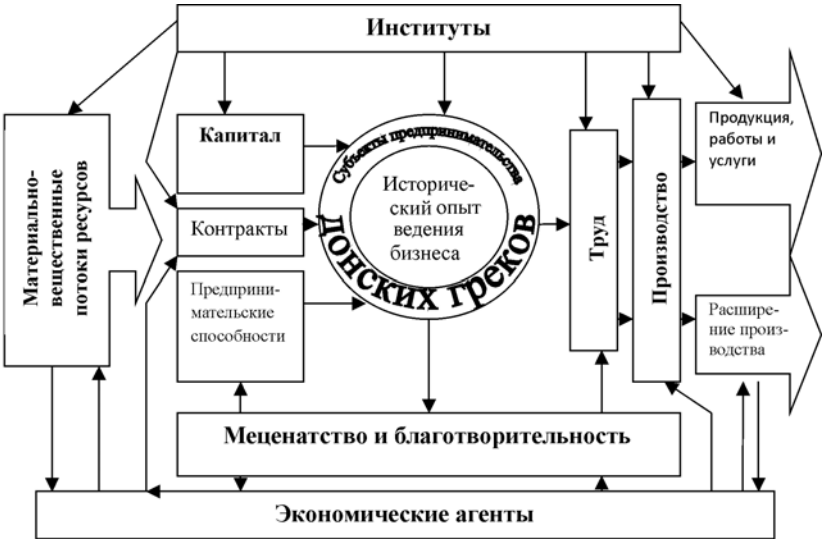


Рис. 1. Современное построение греческого предпринимательства в экономической системе с учетом исторических традиций ведения бизнеса.

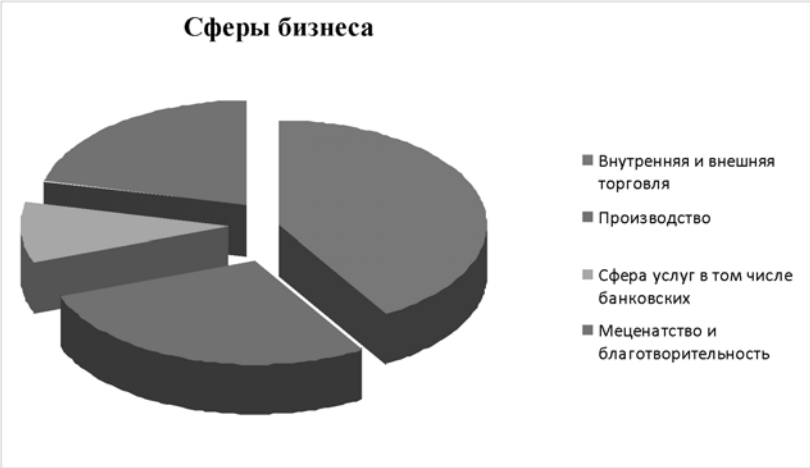


Рис.2. Области ведения греческого предпринимательства в социально-экономическом развитии Ростовской области

образом, в мировом пространстве слияние присущего издревле грекам индивидуализма и стремления к соперничеству, охватившее страны, народы и индивидуумов к соперничеству. Наградой служит не просто самореализация индивида, достигнутая путём завоевания превосходства и победы над другими людьми, но, главным образом, моральное удовлетворение от конкретного результата в денежном выражении. Богатство греческих предпринимателей и деловых людей других наций выступает показателем реализации их способностей и возможностей.

Логика проводимого исследования предполагает анализ внутренней структуры бизнеса греков, базовым элементом (ядром) которой является исторический опыт и культура греческого предпринимательства. Необходимыми структурными элементами греческого предпринимательства, как системы, следует считать капитал (в том числе фиктивный и теневой). Затем, общее количество официально зарегистрированных субъектов предпринимательской деятельности греческой диаспоры (в том числе временно не функционирующих). Также сложную совокупность социально-экономических отношений в форме функциональных хозяйственных связей различного уровня и область человеческих (трудовых) ресурсов, включающих предпринимательские способности греков, формирующих огромный внутренний потенциал, способный при определенных условиях обеспечить быстрый рост экономики. Современное построение греческого бизнеса в экономической системе Ростовской области показано в следующей схеме (рис. 1).

Уже в силу своей экономической природы предпринимательство греков представляет собой непрерывное движение, содержание которого состоит в завоевании, накоплении и удержании конкурентных преимуществ или способностей в существующих институциональных условиях. Иными словами, рассматриваемое в статике, оно принимает форму хозяйственного поведения по приспособлению к изменениям окружающей среды в экономическом процессе.

Важнейшими особенностями современной предпринимательской деятельности представителей греческой диаспоры в качестве самостоятельного сектора экономики Ростовской области являются:

- относительно слабая зависимость результатов функционирования бизнеса от макроэкономических показателей в целом в экономике;
- функционирование бизнеса греков как саморазвивающейся и самовоспроизводящейся системы, обладающей относительной свободой организации своей внутренней и внешней деятельности благодаря накопленному историческому опыту;
- наличие соответствующего уровня развития отношений собственности, при которых обеспечивается относительная экономическая обособленность производителей товаров и услуг, располагающих правом владения, распоряжения и пользования средствами производства и результатами своего труда;
- меценатство, градостроительство и благотворительность как результат ведения бизнеса греков.

Эти объективные составляющие оказывают прямое воздействие на мотивацию предпринимательской деятельности греков.

Доля участия греческих предпринимателей в основных сферах современной экономки Ростовской области отражёна на Рис.2.

Из приведённой схемы следует, что большую часть деятельности греческих предпринимателей в настоящий занимает область внутренней и внешней торговли, далее идет производство товаров, затем значительную часть составляет область благотворительности, и самая незначительная область - это ведение бизнеса в сфере услуг, в том числе и банковских услуг.

Нельзя не отметить, что греческие предприниматели активно занимаются инвестиционной деятельностью. Привлечение иностранных инвестиций в Ростовскую область составляет важный фронт работы греческих предпринимателей по активизации внешнеэкономического ком-

плекса области. Мы считаем, что дальнейшее развитие внешнеэкономического направления в области должно базироваться на укреплении экономических и гуманитарных связей, не менее важным представляется взаимодействие с теми странами дальнего зарубежья, которые являются серьезными экономическими партнерами предприятий Ростовской области.

В рамках этих направлений следует различать аспекты развития сотрудничества. Так, организационная составляющая последнего, прежде всего, проявляется во взаимодействии и размещении на территории Ростовской области различных дипломатических миссий политического и экономического характера. В этом русле складывается формат взаимоотношений с представительствами Министерств иностранных дел и с другими представительствами международных организаций. В частности парламент Греции рассматривает возможность проведения в Афинах Форума «Состояние и перспективы российско-греческих связей в сфере экономики и бизнеса».[15,с.23] Несмотря на финансово-экономический кризис, затронувший Грецию сильнее других европейских государств, страна имеет огромный потенциал развития. Сегодня главная задача греков, проживающих как на территории Греции, так и на Донской земле, найти пути реализации имеющихся возможностей. У многомиллионной диаспоры греческого Зарубежья имеются достаточные ресурсы, огромный интеллектуальный, политический и экономический потенциал, который недостаточно реализован, но крайне необходим в сложившейся ситуации.

Первым шагом в направлении консолидации усилий греческого народа по выводу своей страны из кризиса, по нашему мнению, должен стать экономический диалог между Россией и Грецией, с последующей трансляцией полученного опыта на экономические взаимоотношения Греции и других мировых держав. Именно Россия, с ее масштабным экономическим потенциалом должна стать основным стратегическим партнером Греции. Однако эффективное партнерство, невозможно без учета интересов представителей греческой диаспоры, проживающих на территории постсоветского пространства, в том числе и в Ростовской области.

Сегодня экономический диалог России и Греции приобретает особое значение, возвращая нам утраченные точки опоры в системе экономических и цивилизационных координат и открывая новые возможности для возрождения. Однако очевидно, что настало время новых инициатив, выводящих греческо-российский диалог на принципиально более высокий уровень и восстанавливающих двусторонние связи в максимально возможной полноте. Происходит все более тесная взаимосвязь глобальной и локальной национальной систем, формируется глобальный рынок труда, капитала и рабочей силы. Это обусловливает объективную необходимость ставить любое конкретное исследование в рамки глобального контекста, учитывая взаимосвязь и взаимозависимость различных частей мира. Современный мир XXI века все больше становится «единым, оставаясь расколотым, конфликтным, иерархичным и неравным».[12,с.25]

Международные рынки создают новые образцы взаимодействия, выходящие за национальные границы и проникающие во все общества и регионы мира. Происходит образование новых форм социально-экономических групп, объединяющих представителей различных национальных культур, для наиболее эффективного и творческого решения насущных задач в условиях глобализации мировой экономики.

Экономическое поведение греческой диаспоры на территории Ростовской области, и ее потенциал, составляющий основу высокоэффективной работы, в большой степени зависит от государственной политики, которая должна быть направлена на развитие экономического сотрудничества с другими странами, в частности к примеру с Грецией. Стратегическое значение имеют отношения России и Греции. В экономической сфере греко-российские отношения в последние годы отличаются большой динамичностью, и в них намечаются интересные перспективы, несмотря на последствия мирового экономического кризиса.

Особое внимание Греция уделяет сотрудничеству с Россией в энергетическом секторе, которое включает в себя крупные проекты, которые были отобраны с учетом не только национальных интересов, но и ради энергетической безопасности Европы в целом. Греция может многое предложить России в области новых технологий использования альтернативных источников энергии. Положительной остается тенденция развития туристического бизнеса между Россией и Грецией.

В Ростовской области имеется очень мощная и многочисленная греческая диаспора, которую возглавляет депутат Государственной Думы РФ Иван Игнатьевич Саввиди. Он одновременно является и председателем ассоциации российских греков. Греческая диаспора Дона сегодня ведет работу по реализации социально-экономического и культурного сотрудничества с Республикой Беларусь. Проводятся совместные выставки, идет обмен делегациями, в составе которых представители национально-культурных объединений. В настоящее время готовится Соглашение с Республикой Армения. Многочисленная греческая диаспора Ростовской области, основные деятели которой заняты в предпринимательской сфере, а также в области политики и развития культурного наследия края, благодаря своей социально-экономической деятельности, открывая для региона новые торгово-экономические связи, и расширяя социально-культурное пространство, поспособствуют успешному процветанию экономики Юга России.

Реалии наших дней свидетельствуют, что существует острая потребность в квалифицированных предпринимательских бизнес-структурах основная деятельность которых будет строиться с учетом исторических событий традиций. К индивидуально-психологическим особенностям современных греческих предпринимателей на Донской земле, в первую очередь, следует отнести активностные особенности темперамента, которые проявляются преимущественно в интеллектуальной и коммуникативной сферах в сочетании с такими личностными характеристиками, как стремление к независимости и сотрудничеству с работниками своего предприятия. Существует комплекс критериев, охватывающий два основных аспекта индивидуально-психологических особенностей греческих бизнесменов: умение предпринимателя оказывать влияние на доход предприятия (сюда относятся освоение дополнительных мощностей, обновление оборудования, создание новых рабочих мест и расширение ассортимента товаров и услуг); его способность создать в организации благоприятный психологический климат, способствующий снижению текучести кадров и сокращению общего числа заболеваемости работников, который, в свою очередь, позволяет оценить эффективность деятельности предпринимателей. Эти, сформированные ещё в прошлые времена, традиции и особенности греческого предпринимательства находят своё воплощение и обогащение в современных условиях предпринимательской

деятельности, диктуемых новым XXI веком. На наш взгляд, современные греческие предприниматели на территории Ростовской области вполне соответствуют всем этим наполненным историческими традициями критериям.

Литература

1. Архив внешней политики Российской империи (АВПРИ). Ф.161, Оп.2.
2. Биркенгоф В. И песнями, и сердцем к Греции обращены // Таганрогская правда. -1997. - 26 марта. - с.3.
3. Брансбург С. Не рвется связь времен // Таганрогская правда. - 1999. - 22 июня. - с.6.
4. Булатова М. Греческое общество в Таганроге // Таганрогская правда. - 1991. - 2 марта. - с.1.
5. Государственный архив Ростовской области (ГАРО). Ф. 305. Оп. 12.
6. Греки России и Украины / под ред. Ю. В. Ивановой. СПб.: Алетейа, 2004. 624 с.
7. Греков А. М. Приазовье и Дон. Очерки общественной и экономической жизни края. СПб.: Тип. Товарищества «Общественная польза», 1912. 208 с.
8. Григорьева Н. Таганрогские греки или греческие таганрожцы? // Таганрогская правда. 1999. 6 ноября.
9. Из жизни греков на Черном море. Ретимно, 2004, 114 с.
10. Киричек М. Связь времён // Греки в истории Таганрога: Альманах. Таганрог, 2000. Вып. 1. С. 30-32.
11. Михайлова Н. Грек с острова Псара // Греки в истории Таганрога: Альманах. Таганрог, 2000. Вып. 1. С. 21-25.
12. Мыльников М.А. Некоторые особенности этнодиаспоральной идентичности: мифы и реалии «двойной лояльности» / М.А. Мыльников // Время длиною в жизнь. Памяти Р.Б. Тагирова / Под ред. Н.М. Мухарямова, Р.Н. Мусиной, 2009. С.23-25.
13. Оболенский В. Торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2010. - N 1. - С.76-87.
14. Проблемы греческой культуры. Материалы Международной научно-практической конференции. Симферополь, 1997.
15. Полоскова Т.В. Новые диаспоры в России (внутри- и внешнеполитические аспекты) //. - М.: РАН ИНИОН, 2010. 252 с.
16. Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Полис. 1993. №5. С.79-87.
17. Рузин А. Чтобы помнили... // Таганрогская правда. 1997. 14 октября.
18. Рязанцев С.В. Иммиграция в Ставропольский край из стран дальнего зарубежья // Этнические процессы накануне XXI века. Материалы научной конференции. Ставрополь, 1998.
19. Таганрогский филиал государственного архива Ростовской области (ТФГАРО). Ф. 10. Оп.
20. Филевский П.П. История города Таганрога. 1698- 1898. – Таганрог: Сфинкс, 1998. 380 с.
21. Цымбал А. «Вполне интересные и полезные для города граждане» // Греки в истории Таганрога: альманах. Таганрог, 2000. Вып. 1. С. 28-29.
22. Энциклопедия Таганрога. Таганрог: Антон, 1998. 624 с.
23. Янницы Феодора. Греческий мир в конце 18 – начале 20 вв. по российским источникам (к вопросу об изучении самосознания греков). М., 2002. 219 с.

Continuity of the traditions of greek enterprise in the modern economy of the Rostov region

Sushchenko V.A.
Southern Federal University

The article attempts to reflect the enduring importance of traditions that determine the characteristic features of the entrepreneurial activity of representatives of the Greek diaspora in the economic life of the Rostov region. This particularly applies to their adaptation to local economic conditions and the definition of specific forms of participation in the economic life of the Rostov region. Particular attention is also paid to clarifying the reasons and directions of the entrepreneurial activity of Greek entrepreneurs and their contribution to the economic development of the Don region. The conclusion is substantiated that the economic activity of the Greek diaspora in the Rostov region contributes to the favorable formation of the investment climate and the development of the economic space, both in the region and in Russia as a whole.

Key words: diaspora, Greek entrepreneurship, economics, features, investment activity; Continuity, innovation.

References

1. Archive of Foreign Policy of the Russian Empire (AFPRE). F.161, Op.2.
2. Birkengof V. Are turned by both songs, and heart to Greece//the Taganrog truth.-1997. - March 26. - c.3.
3. Page Bransburg. Link of times//the Taganrog truth isn't torn. - 1999. - June 22. - c.6.
4. Bulatova M. The Greek society in Taganrog//the Taganrog truth. - 1991. - March 2. - c.1.
5. State Archive of the Rostov Region (SARR). T. 305. Оп. 12.
6. Greeks of Russia and Ukraine / under the editorship of Yu. V. Ivanova. SPb.: Aleteya, 2004. 624 pages.
7. Greeks A. M. Priazovye and Don. Sketches of public and economic life of edge. SPb.: Type. Public Advantage associations, 1912. 208 pages.
8. Grigorieva N. Taganrog Greeks or Greek residents of Taganrog?// Taganrog truth. 1999. November 6.
9. From life of Greeks on the Black Sea. Retimno, 2004, 114 pages.
10. Kirichek M. Link of times//Greeks in the history of Taganrog: Almanac. Taganrog, 2000. Issue 1. Page 30-32.
11. Mikhaylova N. The Greek from the island Psara//Greeks in the history of Taganrog: Almanac. Taganrog, 2000. Issue 1. Page 21-25.
12. Mylnikov M. A. Some features of etnodiasporalny identity: myths and realities of «double loyalty» / M. A. Mylnikov//life long Time. R. B. Tagirov's memories / Under the editorship of N. M. Mukharyamov, R. N. Mussina, 2009. Page 23-25.
13. Obolensky Century. Trade of Russia: rates are ultrahigh, commodity filling former//World economy and междунар. relations. - 2010. - N 1. - Page 76-87.
14. Problems of the Greek culture. Materials of the International scientific and practical conference. Simferopol, 1997.
15. Poloskova T. V. New diasporas in Russia (inside - and foreign policy aspects)//. - M.: RAS INION, 2010. 252 pages.
16. Radayev V. V. Ethnic business: international experience and Russia//Policy. 1993. No. 5. Page 79-87.
17. Ruzin A. That remembered ...//the Taganrog truth. 1997. October 14.
18. Residents of Ryazan S. V. Immigration to Stavropol Krai from foreign countries//Ethnic processes on the eve of the 21st century. Materials of a scientific conference. Stavropol, 1998.
19. Taganrog Branch of the State Archive of the Rostov Region (TBSARR). T. 10. Оп.
20. Filevsky P. P. History of the city of Taganrog. 1698-1898. – Taganrog: Sphinx, 1998. 380 pages.
21. Cymbals And. «Citizens, quite interesting and useful to the city»// Greeks in the history of Taganrog: almanac. Taganrog, 2000. Issue 1. Page 28-29.
22. Encyclopedia of Taganrog. Taganrog: Anton, 1998. 624 pages.
23. Yannitsa Theodore. The Greek world at the end of 18 – the beginning of 20 centuries on the Russian sources (to a question of studying of consciousness of Greeks). M, 2002. 219 pages.

Перспективы развития малого бизнеса в России

Ситников Николай Андреевич
аспирант, кафедра экономики и финансов общественного сектора Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 89653660777@mail.ru

Малые формы бизнеса – это неотъемлемый компонент развитой экономики. Именно малые формы бизнеса должны являться основными проводниками новых технологий и методов в сферу массового производства. За счет небольших объемов производства и относительно небольшого парка оборудования малые предприятия обладают гибкостью в вопросах корректировки технологического процесса, и благодаря этому происходит выявление наиболее эффективных инноваций.
В России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20%, в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50%. В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей.
Особенности малого бизнеса в России на сегодняшний день таковы, что малое предпринимательство не способствует интенсивному развитию экономики, поскольку не способно выполнить функцию отбора самых перспективных инноваций для дальнейшего внедрения в массовое производство крупными предприятиями. Из всех существующих сегодня малых компаний только 10% функционируют в производственной сфере, а в научном секторе их вообще нет.
Последние годы знаменуются масштабными правительственными мероприятиями, проектными планами, направленными на поддержание развития микробизнеса. Поэтому в данной статье проведено исследование с целью детально разобраться, какие перспективы развития малого бизнеса в России можно ожидать в 2017 и последующих годах.
Ключевые слова: малый бизнес, ВВП, налоговая амнистия, налогообложение, упрощенная система налогообложения.

В масштабах Федерации значение микробизнеса трудно переоценить, поскольку малое предпринимательство является главным фактором структурной модернизации процессов экономики России. По данным Минэкономразвития в стране численность владельцев небольшого бизнеса достигает 5,5 млн., среди которых 2,9 млн. составляют ИП, 2,6 млн. – мелкие организации. Указанный сегмент формирует больше 15,5 млн. рабочих мест, обеспечивая свыше 15% отечественного ВВП, поэтому считается важной частью благополучного экономического развития страны (рис. 1).[1]

С 2015 года регулятор существенно повысил внимание к перспективам развития малого бизнеса в России в спектре недавних неблагоприятных событий в отношениях с соседними и зарубежными странами. Кроме того, малый бизнес современности уступает по масштабам актуальным мировым стандартам: процент работников, занятых в малом бизнесе, и ИП составляет 25% от общего показателя занятости, что на 10% меньше мировых стандартов.[2]

Однако искусственно созданные трудности только на короткий срок приостановили развитие российского предпринимательства, после чего превратились в мощный стимул, подтолкнувший к разработкам, внедрениям новых проектных решений по восстановлению, совершенствованию малого бизнеса.

Так, нормативная база к 2016 году претерпела ряд продуктивных изменений:[3]

· упрощен процесс регистрации;

· ограничен объем плановых проверок мелких предпринимателей;

· сформирован институт омбудсменов, отстаивающих предпринимательские права в банках;

· увеличена максимальная доходность для переведения бизнеса на упрощенное налогообложение;

· открыт доступ малому бизнесу к заказам госзакупок;

· введен региональный торговый сбор, сумма которого зависит от габаритов занимаемого помещения, стоимости оформленного патента на используемый вид деятельности;

· повышен страховой взнос;

· установлен обязательный налоговый сбор на недвижимую собственность для предпринимателей, использующих систему УСН либо ЕНВД (ранее организации, работающие по данным системам налогообложения, налог не выплачивали);

· внедрен обязательный электронный метод отчетности для налоговых органов (рукописные отчеты по регламенту запрещено принимать), что облегчило деятельность предпринимателей в ракурсе формирования, подачи документации;

· изменено пороговое значение и доход лица, применяющего упрощенную налоговую систему;

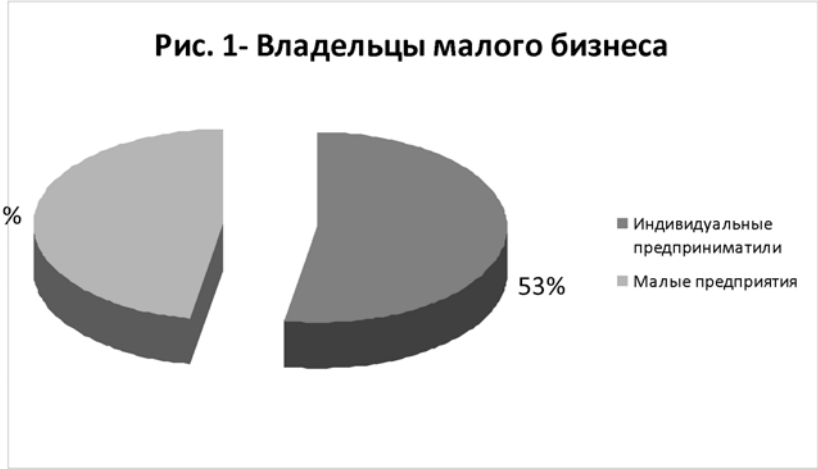
· введены двухлетние налоговые каникулы для начинающих мелких предпринимателей;

· продлена упрощенная вмененная система налогообложения;

· установлены дополнительные полномочия в регионах органам, предоставляющим налоговые льготы микробизнесу.

Поскольку перспективы развития российского малого бизнеса зависят от регулятора и предоставленной ему поддержки, правительство запланировало в последующие три года предпринять меры, которые помогут принять решение начать новый бизнес тем, кто вынашивает подобные эффективные планы, не предпринимая попыток в их реализации. Политика касается сегментов, в которых занятость в крупных предприятиях затруднительна по известным объективным причинам (женщины, самостоятельно воспитывающие детей, граждане с трудовыми ограниченными возможностями и другие).

Предпринимателям, имеющим небольшой бизнес, правительство нацелено помочь повысить конкурентоспособность, улучшить конкурентные условия для облегче-



ния работы на рынке услуг, товаров. Поэтому основное направление проекта – создание новых рыночных ниш, позволяющих свободно вести бизнес. В результате планы регулятора дадут возможность существенно увеличить численность предприятий малого бизнеса, что обусловит увеличение занятости в указанном секторе.

С целью оказания инфраструктурной, финансовой, юридической и имущественной, методологической поддержки малым предпринимателям от Минэкономразвития России представлена эффективно разработанная федеральная концепция долгосрочного и поэтапного развития экономической, социальной инфраструктуры России. За реализацию стратегического федерального плана отвечает Корпорация МСП[4] как институт развития рыночного сегмента.

Для мелких предпринимателей предусмотрено достижение к 2020 году определенных показателей, отвечающих за инновационное становление экономики:[5]

1. Увеличение доли мелкого бизнеса до 30% в ВВП страны. На 2016 год показатель составил 20%.

2. Рост занятости населения до 60% в сфере микробизнеса, что составит 30% от числа общей занятости страны. В 2016 году в сегменте предпринимательской индивидуальной деятельности было занято всего 30,6%.

3. Модернизация отраслевой структуры небольших предприятий:[6]

· снижение доли небольших предприятий, занятых в торговой сфере до 20% без сокращения существующей численности;

· увеличение количества предприятий, занятых в сегменте науки, ЖКХ, информационных услуг и здравоохранении до 50%;

· увеличение количества обрабатывающих, строительных компаний до 30%.

Все приоритеты, направленные на улучшение условий для развития мелкого предпринимательства к 2020 году, отвечают среднеевропейским актуальным показателями, обусловливают общий рост количества предпринимателей предположительно до отметки в 6-7 млн.

Задачи федеральной корпорации:[7]

· привлечение инвестиций от российских, международных и иностранных организаций;

· сопровождение проектов инвестирования малого бизнеса в виде маркетинговой, юридической, информационной и финансовой поддержки;

· организация мероприятий, позволяющих увеличить долю малых предпринимателей в закупках продукции, услуг, работ госкомпаниями, корпорациями;

· разработка предложений относительно совершенствования мер господдержки, в частности, дополнения в нормативно-правовом действующем регулировании;

· создание, реализация инвестиционных федеральных проектов, программ по совершенствованию налоговой и кредитной политик.

В рамках проекта государственной поддержки налоговая служба разработала и внедрила реестр мелкого предпринимательства, охватывающий больше 5 миллионов субъектов МСП, в частности 2,6 млн. юридических лиц, 2,9 миллионов индивидуальных предпринимателей.[8]

Новый реестр предполагает получение бизнесменами преимуществ:

· отсутствие необходимости в оформлении документации, поскольку данные новых участников реестра вносятся автоматически;

· бизнес, присутствующий в реестровом перечне, поможет заручиться фондовыми средствами, выделенными в помощь предпринимательству;

· вето на плановые проверки новичков наложено до 2018 года.

Несмотря на регулярные попытки закрыть проект упрощенного налогообложения, регулятор оставил в силе актуальные нормы. Кроме того, запланировано повышение лимита для использования УСН. Также сохранились налоговые каникулы, предназначенные для повторно зарегистрированных предпринимателей. Регионы сохранили за собой право на использование дифференцированных ставок в упрощенном налогообложении, что создаст предпосылки для улучшения развития определенных секторов экономики.

Для формирования новых продуктивных рыночных ниш правительство использует методологию, позволяющую одновременно улучшить ситуацию на линии спроса и предложения. Поскольку спрос выступает механизмом квотирования государственных заказов, регулятором увеличена квота. В результате за прошлый год было размещено госзаказов на 1,2 триллион рублей. В текущем году запланировано повышение планки до 1,5 триллиона, что позволит удовлетворить ожидания заказчиков.

Налоговая «Амнистия»

Основной проблемой МСП считается высокий показатель неформальной занятости (больше 15 млн. человек по статистике Росстата), что тормозит процесс привлечения средств в экономику федерации. Подобная категория предпринимателей требует выработки особого подхода, поэтому главной задачей правительства является сокращение нелегальной занятости при помощи легализации неоформленных граждан.

В проект поддержки ИП и малого бизнеса включена разработка стратегического плана в виде льготных условий легализации для предпринимателей, работающих в тени. Проектом предусмотрена подготовка соответствующего закона, освобождающего россиян от ответственности за незаконное предпринимательство, налоговых обязательств в течение трех лет при условии оперативной легализации. Формула легализации скрытых капиталов предусматривает соблюдение условий:

· размещение декларируемых финансов в отечественных кредитных учреждениях;

· отложенная выплата налогов;

· вложение легализуемых капиталов в приоритетные проекты с долгим сроком окупаемости.

«Амнистия» даст возможность увеличить и создать единую легализированную структуру МСП для проведения более эффективного федерального проекта, увеличения количества официально занятых граждан и налоговых поступлений.

В рамках действующего проектного решения в 2017 году будет продолжена реализация программ поддержки МСП. Изначально правительством запланировано расширение объемов закупок госкомпаний до 1,5 трлн рублей, что поможет обеспечить дополнительными заказами малые предприятия. В общей сложности Минэкономразвитие РФ запланировало в 2017 году выделить на поддержку сегмента малого предпринимательства 14.4 млрд. руб.

Будут продолжены мероприятия по созданию системы многофункциональных центров, функционирующих по методу «единого окна» для упрощения процесса узаконивания бизнеса. В одном месте будут доступны:

· регистрация предприятия;

· подключение к требуемым сетям;

· услуги финансирования бизнеса;

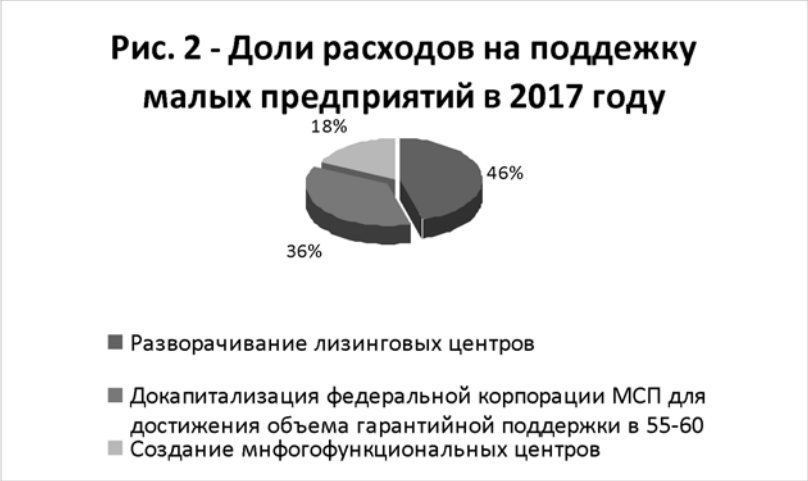
· защита предпринимательских интересов;

· доступа к нужным сегментам инфраструктуры.

До 2018 года проектом предусмотрено формирование 230 центров в городах с населением свыше 100 000 человек. В действие уже запущены центры в 38 регионах, которые успешно практикуют методологию предоставления широкого спектра услуг «одно окно». Поскольку малое предпринимательство не информировано о возможностях, которые им предоставляет регулятор, развернута масштабная информационная деятельность, направленная на полноценную информационную поддержку заинтересованных частных лиц и компаний.

Очень важна популяризация самого предпринимательства, приобретения соответствующих компетенций, квалификаций. Для решения поставленных вопросов под эгидой федеральной концепции будет создана инфраструктура бизнес-образования – специализированные образовательные программы, позволяющие полноценно развить предпринимательские навыки у граждан. Особая платформа делового образования будет включать мероприятия по изучению:

· правовых основ;



· бухгалтерского учета;

· продуктивных методологий ведения бизнеса;

· налоговой базы.

В рамках проектной программы соответствующие поставщики оговоренных услуг будут законно обеспечены аккредитацией, необходимой материально-технической базой. Также запланирована компетентная разработка единых требований, стандартов по предложенным компетенциям, которые станут получать небольшие предприятия. Полноценный, масштабный и качественный подход поможет сформировать выигрышные условия для роста грамотных предпринимателей, что считается приоритетной задачей регулятора.

Широкая программа затрагивает бюджетные возможности, которые в сложившихся неблагоприятных условиях ограничены, поэтому государство стремится минимально задействовать дополнительные ресурсы. Однако определенное финансовое вливание в проект как в приоритетное направление предусмотрено: 20 млрд. руб. на 2017 год. Для каждого сегмента развития определена конкретная сумма финансирования:

· 10 млрд. руб. – разворачивание семи региональных лизинговых центров;

· 8 млрд. руб. – докапитализация федеральной корпорации МСП для достижения объема гарантийной поддержки в 55-60 млрд. рублей, ввиду повышения спроса;

· 2 млрд. руб. – создание трех многофункциональных центров, предоставляющих государственную поддержку микробизнесу по методологии «одного окна» (рис. 2).

К концу 2017 года государство планирует сформировать в регионах инфраструктуру поддержки МП из 650 объектов: гарантийные фонды, промышленные парки, микрофинансовые организации, инжиниринговые организации и региональные центры развития экспорта.

Выводы

По данным российских аналитических служб результаты активной, развернутой деятельности корпорации МСП уже проявились. Многие кредитные структуры переориентировали сферу деятельности на краткосрочные небольшие кредиты, которые часто используют индивидуальные предприниматели. В начале 2017 года численность новых мелких компаний, производственных предприятий превысила количество закрытых аналогичных фирм на 60%. Статистика указывает на стремительное расширение предпринимательского сегмента. Случаи закрытия организаций обусловлены в основном финансовыми причинами.

Помимо внедрения федеральной концепции весомым фактором, подталкивающим россиян к предпринимательской деятельности, выступает недавно возникшая возможность замещения импортной продукции российским производством. Новшество привело к росту небольших сельскохозяйственных организаций, фирм-производителей продуктов народного потребления. Динамику российского предпринимательства несколько «разгоняет» молодое поколение, изначально не желающее работать наемными сотрудниками и настроенное на создание собственных бизнес-проектов «с нуля». В результате появляются успешные небольшие предприятия.

Показатель роста числа предпринимателей свидетельствует о происходящих в экономике положительных структурных изменениях. Эксперты считают перспективным развитие МСП в ракурсе федеральной поддержки до 2020 года.

В 2017-2020 годах малый бизнес подвергнется кардинальным положительным изменениям, поддержка предпринимателям станет приятным бонусом на фоне сложной экономической остановки в РФ. В рамках концепции долгосрочного и поэтапного развития экономической, социальной инфраструктуры России от Минэкономразвития к 2020 году будут достигнуты такие показатели:

· удельный вес микробизнеса займет 30% ВВП страны;

· общий удельный вес МСП займет половину суммы валового продукта;

· конкретная доля небольших предприятий составит 80% от всех зарегистрированных субъектов предпринимательства.

В результате число занятых в сегменте МП возрастет до 60-65% населения страны, будет создано больше 2 млн. рабочих мест, что послужит драйвером роста российской экономики. Кроме того, сыграет главную роль новый дополнительный механизм, позволяющий легализовать теневых предпринимателей без нанесения убытков незарегистрированным фирмам.

По прогнозам ведущих отечественных аналитиков, условия федеральной концепции увеличения доли субъектов МСП будут соответствовать аналогичным показателям современных, технологически развитых государств.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года)

2. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах»

3. Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

4. Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства»

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г. и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.)

6. Материалы интернет портала Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (http://corpmsp.ru)

7. Материалы интернет порта Федеральной налоговой службы Российской федерации (https://www.nalog.ru/)

8. Статистические и аналитические материалы интернет портала Министерства экономического развития Российской Федерации (http://economy.gov.ru/minec/main)

Ссылки:

1 Статистические и аналитические материалы интернет портала Министерства экономического развития Российской Федерации (http://economy.gov.ru/minec/main)

2 Статистические и аналитические материалы интернет портала Министерства экономического развития Российской Федерации (http://economy.gov.ru/minec/main)

3 Статистические и аналитические материалы интернет портала Министерства экономического развития Российской Федерации (http://economy.gov.ru/minec/main)

4 Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) создано без ограничения срока и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства», иными законодательными и нормативными правовыми актами Российской Федерации. Корпорация МСП осуществляет свою деятельность в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства в целях координации оказания субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) поддержки, предусмотренной Федеральным законом от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» после изменения наименования акционерного общества «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий».

5 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г. и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.)

6 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г. и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.)

7 Материалы интернет портала Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (http://corpmsp.ru)

8 Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/regbusiness/)

The prospects of development of small business in Russia

Sitnikov N.A.

Russian Academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation

Small businesses are an essential component of a developed economy. Small forms of business should be the main conduits of new technologies and methods in the field of mass production. Due to the small production volumes and relatively small fleet, small businesses have the flexibility in adjusting the technological process, and as a result you can identify the most effective innovation.

In Russia, small businesses die is considerably greater than appears new. The share of small and medium business in GDP in our country accounts for about 20%, while abroad, only for small businesses, this figure reaches 50%. In developed countries, support for medium-sized enterprises is strategically important for the economy task.

Peculiarities of small business in Russia today is such that small business is not conducive to the intensive development of the economy, since it is not able to perform the function of selecting the most promising innovations for further implementation in mass production of large enterprises. All available today from small companies with only 10% operate in the manufacturing sector, and academic sector, they do not.

Recent years marked the large-scale

governmental actions, project plans aimed at supporting the development of micro-businesses. Therefore, this article conducted a study to understand in details what are the prospects of development of small business in Russia can be expected in 2017 and subsequent years.

Keywords: small business, GDP, tax Amnesty, taxation, simplified tax system.

References

1. The civil code of the Russian Federation (It is accepted by the State Duma on October 21, 1994)
2. The federal law of 26.12.1995 No. 208-FZ «About joint-stock societies»
3. The federal law of 24.07.2007 No. 209-FZ «About development of small and average business in the Russian Federation»
4. The decree of the President of the Russian Federation of 05.06.2015 No. 287 «About measures for further development of small and average business»
5. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020 (it is developed in compliance with an order of the President of the Russian Federation following the results of a meeting of the State Council of the Russian Federation which took place on July 21, 2006 and it is approved by the instruction of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 No. 1662-r.)
6. Materials of the Internet portal of «Federal Corporation on Development of Small and Average Business» Joint-stock company (http://corpmsp.ru)
7. Materials Internet of port of Federal Tax Service of the Russian Federation (https://www.nalog.ru/)
8. Statistical and analytical materials of the Internet portal of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (http://economy.gov.ru/minec/main)

Применение концептуальных методов на примере анализа соответствия законодательно установленных в РФ принципов принципам теоретической модели рыночной экономики

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

Кузива Татьяна Дмитриевна
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования, Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ))

Дербенцев Дмитрий Дмитриевич
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ))

Кузнецова Евгения Борисовна
студент, кафедра концептуального анализа и проектирования, Московский физико-технический институт (МФТИ (ГУ))

Данная статья нацелена на раскрытие понятия рыночности, сравнение заявленной рыночной экономики РФ с теоретической моделью и выявление ряда несоответствий – не только в части обязательных атрибутов рыночной экономики, но и в части времени окончания перехода к последней. Для достижения цели в работе использованы концептуальные методы: установлены границы рассматриваемой предметной области, аналитически проведена реконструкция теоретической модели и проведён анализ части нормативно-правовой базы РФ, заключающей в себе элементы рыночной модели экономики. В качестве результата получено сопоставление теоретических принципов рыночной экономики с принципами, зафиксированными в нормативных правовых актах и сделан вывод об их попарном соответствии; также содержится вывод о реальном времени завершения перехода РФ к рыночной экономике.
Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, рыночная экономика, экономическая модель Российской Федерации, концептуальный метод.

«Либерализация цен началась 2 января 1992 года. С этого дня Россия перешла от плановой экономики к рыночной» – такое мнение распространяет Российская газета[1] в своей статье «Двадцать пять лет на свободе». К слову, Российская газета является официальным печатным органом Правительства Российской Федерации с 1990 г.[2]. Однако есть ли веские основания праздновать юбилей рыночной экономики в России?

Разобраться в этом вопросе помогут официальные документы, фиксирующие и регулирующие основы рыночной системы РФ, как реальный показатель принципов экономической модели страны и экономическая теория, постулирующая абсолютизированные принципы рыночной экономики, – как первоисточник знаний об идее модели рыночной экономики.

Для подтверждения или опровержения цитаты, начинающей статью, целесообразно рассмотреть два аспекта – факт перехода РФ к рыночной экономике и время перехода, то есть действительную дату «рождения» новой экономической системы.

Анализ правовой базы РФ с точки зрения выявления принципов рыночной экономики и соответствия их теоретическим проведён при помощи концептуальных методов, описанных в книге Кучкарова З.А. «Методы концептуального анализа и синтеза в теоретическом исследовании и проектировании социально-экономических систем. Том 1»[3], также применённые в статье Кучкарова З.А., Дербенцева Д.Д. «Замысел реконструкции и нормативного определения модели экономики РФ»[4].

С помощью основных и вспомогательных познавательных операций концептуального анализа в работе ограничена изучаемая предметная область, произведена её «расчистка», принят ряд решений по исследованию предметной области. На основании проведённого исследование проведено сравнение интересующих атрибутов фактической и теоретической моделей рыночной экономики.

Вопрос реализации

Первым делом стоит выяснить, что рыночная экономика из себя представляет и насколько принципы, зафиксированные в нормативных правовых актах, соответствуют теории.

Рынком традиционно считается система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров. Адам Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов»[5] описывает суть рынка и рыночный механизм, названный им «невидимой рукой», который реализует эффективное распределение ресурсов на рынке для удовлетворения спроса необходимым количеством предложения. По сути, рыночный механизм выполняет функцию регулирования взаимодействия покупателей и продавцов, как следствие, регулирует ценообразование, качество и распределение товаров на рынке. А. Смит доказал непременное увеличение общественного благосостояния при эгоистичных стремлениях предпринимателя к достижению частных интересов. Причиной тому является необходимость удовлетворения предпринимателем спроса на рынке для получения прибыли, отсюда повышается не только благосостояние предпринимателя, но и потребителей, предъявляющих спрос.

Более поздние учебные пособия по микроэкономике[6] [7] подробнее описывают атрибуты и принципы модели рыночной экономики, её основные черты и требования к функционированию рынка. Согласно данным источникам, рыночная экономика – это «система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на личные интересы и ограничивает роль правительства». Рыночная экономика предполагает добровольный обмен, потому гарантирует свободу выбора потребителя. Предприниматель нацелен на получение экономической выгоды за счёт удовлетворения спроса на рынке, он волен самостоятельно распоряжаться своими средствами, определять производимую продукцию и устанавливать цену на продукцию, то

есть наблюдается и принцип свободы предпринимательства. Данный принцип обеспечивает конкуренцию предпринимателей на рынке.

Классическая рыночная экономика ограничивает государственное вмешательство в экономику, «правительство необходимо лишь как орган, определяющий правила рыночной игры и следящий за их выполнением»[4]. Рыночная экономика может полноценно функционировать при выполнении определённых требований.[5] Требования включают в себя многообразие форм собственности; так называемую «демократизацию производства», которая проявляется ввиду экономической свободы у действующих экономических субъектов на рынке при определённом уровне государственного регулирования; создание рыночной инфраструктуры, объединяющей три составляющих: рынок товаров и услуг, финансовый рынок и рынок факторов производства; создание правовой системы, регулирующей функционирование рынка, то есть договорные отношения между субъектами рынка; свободу торговли и обеспечение открытости экономики.

Таким образом, можно выделить необходимые атрибуты рыночной экономики, условно назвав их принципами рыночной экономики:

1. Принцип предпринимательства;
2. Принцип многообразия форм собственности на средства производства;
3. Принцип рыночного ценообразования;
4. Принцип свободы потребителя;
5. Принцип договорных отношений между хозяйствующими субъектами;
6. Принцип ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Основные черты, характерные для модели рыночной экономики, следующие:

1. конкуренция;
2. многообразие форм собственности (частной, государственной, муниципальной и иных);
3. полная административная независимость и самостоятельность товаропроизводителя;
4. открытость экономики;
5. ориентированность рынка на потребителя.

Определив границы теоретической модели, можно сопоставить их с нормами законодательства, регламентирующими ту же предметную область.

На данном этапе необходимо выявить вышеупомянутые нормы. Для этого нужно определить первоисточник, постулирующий принципы рыночной экономики в законодательной базе РФ. В качестве таковых выбраны следующие действующие документы:

(1) «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике»[8] ;

(2) «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской федерации на период до 2020 года»[9] .

Поиск правовых источников производился посредством систем «Гарант» и «Консультант Плюс».

Указанные документы охватывают несколько предметных областей, разные характерные черты рыночной экономики, потому позволяют разносторонне проанализировать экономическую политику РФ – это и является критерием выбора законодательных источников с целью иллюстрации применения подхода для проверки соответствия фактических принципов экономики теоретическим.

На основании проведённого анализа документов выявлено, что документы описывают принципы рыночной экономики лишь фрагментарно, вперемешку вводя принципы и черты рыночной системы. Позиционируются нормы документа (1) как «основные условия для эффективной работоспособности рыночной экономики», то есть как условия среды, которую необходимо создать в стране для перехода к рыночной экономике. Однако данные условия, по сути, отражают черты экономики, проявляющиеся при должном функционировании рынка, и принципы, то есть правила, по которым играют субъекты рынка.

В документе (2) приведено такое заявление: «В середине текущего десятилетия в России в основном завершен переход к рыночной экономической системе. Создана система базовых правовых норм и других институтов, обеспечивающих развитие рыночных отношений. <...> О международном признании успехов России свидетельствует получение ею статуса страны с рыночной экономикой и инвестиционного кредитного рейтинга». В доказательство утверждения приведён ряд показателей, которые должны убедить читателя Концепции в действительности осуществления перехода к новой модели экономики и которые должны отражать достижение заранее поставленных целей Правительства на пути к этому переходу.

« 3) Сформировался мощный слой развивающихся компаний, успешно конкурирующих на внутреннем и внешнем рынках и активно привлекающих капитал для своего развития.

4) Снизились политические и экономические риски ведения предпринимательской деятельности.»

Описание итогов проведённой политики по переходу к рыночной экономике выглядит размыто, потому вызывает ряд вопросов. Каков критерий «мощности» слоя развивающихся компаний? Какие показатели и какие их значения приняты для отражения конкурентоспособности компаний на внутреннем и внешнем рынках? Каково снижение политических и экономических рисков предпринимательской деятельности и каковы причины этого?

« 5) В процесс государственного управления внедряются современные методы и механизмы стратегического планирования и управления по результатам.»

Согласно документу (2), есть основания ожидать чётко сформулированных целей и плана их достижения. Однако обоснование достижения поставленных целей, как и их ясной формулировки не приводится. Ниже приведён ряд сомнительных формулировок достижения целей.

«Главные цели национальных проектов в основном достигнуты: экономический рост приобрел устойчивый характер, заложены основы масштабных структурных и институциональных изменений, ...» – критерии устойчивости не упомянуты.

«Показатели социально-экономического развития Российской Федерации, достигнутая макроэкономическая стабильность и финансовая устойчивость свидетельствуют о результативности проведенных системных преобразований, ...» – упомянута опора на некоторые показатели социально-экономического развития, но на какие именно? То же можно сказать о макроэкономической стабильности и финансовой устойчивости.

«Последние 5 лет темпы роста российской экономики значительно превышают среднемировой уровень (около 107 процентов и 104,6 процента соответственно),» – рост экономики безусловно важен и факт его присутствия отражает эффективность принятых мер, однако это не признак рыночности.

Во избежание создания видимости голословности и придирок к официальному документу, ниже приведён перечень всех показателей в документе, которые определены как целевые и для которых указано числовое значение, то есть те показатели, которые можно отнести к целеполаганию.

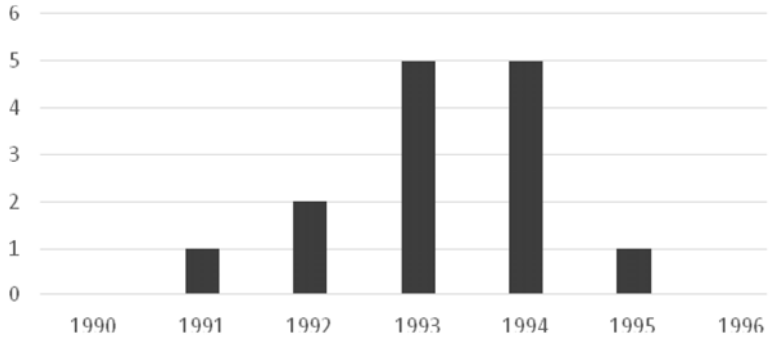


Рис. 1. Количество принятых нормативных правовых актов, регулирующих принципы рыночной экономики, в разные годы

Во всём документе приведены численные значения лишь для ВВП, ВВП по паритету покупательной способности (ППС), доля населения, проживающего в местах с неблагоприятной экологической обстановкой; повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность; снижение энергоемкости, доля промышленных предприятий, доля инновационной продукции в объеме выпуска; доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора в ВВП; внутренние затраты на исследования и разработки; расходы на образование и здравоохранение за счет государственных и частных источников.

В этапах инновационного развития определены следующие показатели: повышение среднего размера трудовой пенсии; снижение инфляции. Также при описании этапов фигурируют числа для увеличения ожидаемой продолжительности жизни, роста валового внутреннего продукта, роста производительности труда, снижения энергоемкости валового внутреннего продукта, роста реальных располагаемых доходов населения, роста инвестиций в основной капитал, расходов на НИОКР (частные и государственные расходы), расходов на образование (частные и государственные расходы), расходов на здравоохранение (частные и государственные расходы), превышение минимального размера оплаты труда над прожиточным минимумом трудоспособного населения, инфляция.

Данные показатели в основном направлены на укрепление экономики и социальное развитие страны, нежели на смену экономической модели.

Вопрос времени

Даже если необоснованность окончания перехода России к рыночным отношениям можно списать на недостаточное раскрытие информации в документах и пробелы в системах целеполагания и целедостижения, то вопрос даты свершения того самого перехода не должен вызвать сомнений.

После принятия и оглашения решения о переходе к рыночной экономике в 1992 г. был принят ряд законов, реализующих выполнение вышеуказанных целей. Данные законы фиксируют и регулируют основные принципы экономической системы, принятой страной; и, как теоретическая модель объединяет несколько неотъемлемых принципов, так и наличие данных законов является необходимым условием реализации экономической системы. Значит, датой завершения перехода экономики к рыночной модели можно считать наиболее позднюю дату вступления в силу нормативного правового акта, регулирующего один или несколько принципов рыночной экономики. По результатам обзора документов законодательной базы РФ зафиксирован ряд нормативных правовых актов, заключающих в себе нормы, регламентирующие принципы рыночной экономики, и сгруппированные в соответствии с содержащимся в них принципом.

Анализ нормативных правовых актов с точки зрения года принятия документа отражён на Рис. 1.

Основная масса документов принята в 1993-1994 гг., однако крайний документ среди найденных принят 28.02.1995, поэтому датой перехода российской экономики к рыночной модели логично не может считаться дата ранее 28.02.1995.

Важно также отметить, что не найдено ни одного нормативного правового акта в законодательной базе РФ, явно определяющего принцип ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Этот принцип сам по себе сформулирован слишком абстрактно, поэтому неудивителен факт отсутствия норм, фиксирующих его. В то же время, нарушение принципа ограниченного вмешательства государства легко выявить, опираясь на нормы, противоречащие особенностям рыночной экономики. Причины государственного вмешательства в хозяйственную деятельность известны, однако выходят за рамки предметной области, ограниченной статьёй. Так или иначе, это возвращает к вопросу завершения этапа перехода экономики России к заявленной рыночной модели.

Выводы

В статье приведена иллюстрация применения концептуальных методов к анализу рыночных аспектов российской экономики.

В работе проведён обзор экономической литературы и ряда нормативных правовых актов, регламентирующих принципы экономической системы РФ, проведено сравнение теоретических и фактических принципов между собой. Данное сопоставление дало следующие результаты:

- с точки зрения реализации перехода к рыночной экономике:

принципы рыночной экономической системы постулированы фрагментарно;

целеполагание в части перехода к новой экономической политике описано не целостно;

критерии достижения частных целей, касающихся непосредственно перехода, не определены;

- с точки зрения времени перехода к рыночной экономике:

не установлена официальная дата перехода экономики РФ к новой модели;

согласно проанализированным нормативным правовым актам, дата «рождения» рыночной экономики не может считаться раньше 28.02.1995.

Таким образом, проведённое исследование нормативно-правовой базы РФ позволяет сделать вывод о спорности достижения российской экономики финиша на пути к рыночности, как заявлено в СМИ.

Развитие работы заключается в следующих этапах:

1. Составление более полной базы нормативных правовых актов, регулирующих принципы рыночной экономики в РФ;

2. Составление тезаурусов теоретических и правовых источников в аспекте рыночной экономики;

3. Сравнение эквивалентных терминов теоретического и правового тезаурусов;

4. Реконструкция модели рыночной экономики РФ на базе нормативных правовых актов.

Литература

1. Выжутович В. Двадцать пять лет на свободе // Российская газета – Федеральный выпуск №7172 (6), 12.01.2017. URL: https://rg.ru/2017/01/12/vyzhutovich-25-let-nazad-rossiia-pereshla-ot-planovoj-ekonomiki-k-rynochnoj.html

2. Официальный сайт «Российская газета». URL: https://rg.ru/about/

3. 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

4. Д. Д. Дербенцев, З. А. Кучкаров // Инновационные технологии в науке и образовании : материалы IV Между-нар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков и др... – Чебоксары: ЦНС «Ин-терактив плюс», 2015. – № 4 (4). – С. 406–411. – ISSN 2413-3981

5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. // М.: Эксмо, 2007

6. Т.А.Фролова, Микроэкономика: конспект лекций. // Таганрог: ТРТУ, 2006

7. Василенок В.Л., Макарченко М.А. Экономика. Микроэкономика и макроэкономика: Учеб. пособие. // СПб.: СПбГУНиПТ, 2003

8. «Гражданский Кодекс Российской Федерации (Часть первая)» от 30.11.94 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017 с изменениями, вступившими в силу с 08.04.2017)

9. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей»

10. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)

11. Приказ Минфина РФ от 07.07.2010 N 69н «Об утверждении формы налоговой декларации по косвенным налогам (налогу на добавленную стоимость и акцизам) при импорте товаров на территорию Российской Федерации с территории государств - членов таможенного союза и Порядка ее заполнения» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.07.2010 N 17974)

12. Указ Президента РФ от 29.01.1992 N 65 (ред. от 16.05.1997) «О свободе торговли»

13. Указ Президента РСФСР от 03.12.1991 N 297 (ред. от 28.02.1995) «О мерах по либерализации цен»

14. Указ Президента РФ от 28.02.1995 N 221 (ред. от 30.04.2016) «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»

Ссылки:

1 Валерий Выжутович 12.01.2017 19:22, Текст:, Российская газета - Федеральный выпуск №7172 (6) URL: ыhttps://rg.ru/2017/01/12/vyzhutovich-25-let-nazad-rossiia-pereshla-ot-planovoj-ekonomiki-k-rynochnoj.html

2 Официальный сайт «Российская газета» https://rg.ru/about/

3 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.

4 Д. Д. Дербенцев, З. А. Кучкаров // Инновационные технологии в науке и образовании : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 4 (4). – С. 406–411. – ISSN 2413-3981

5 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007

6 Т.А.Фролова, Микроэкономика: конспект лекций, Таганрог: ТРТУ, 2006

7 Василенок В.Л., Макарченко М.А. Экономика. Микроэкономика и макроэкономика: Учеб. пособие. СПб.: СПбГУНиПТ, 2003

8 Одобрен Постановлением от 19 октября 1990 г. N 1733-1 «Об основных направлениях стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике»

9 Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017) «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»)

Application of conceptual methods on the example of the analysis of compliance of the principles which are legislatively established in the Russian Federation to the principles of theoretical model of market economy

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

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

At the moment not a rarity to meet the statement in media concerning the economic Russian Federation system, her state and development. It is officially declared that in Russia – market economy. This model of economy promises freedom of enterprise, in particular, in pricings and formation of a grocery variety that sounds attractively both for the producer, and for the consumer. However «market economy» consists in expression a little bigger sense, than so-called liberalization of the prices. Moreover, the period of completion of transition from planned economy to market which can't obviously equal with date of adoption of the official documents proclaiming transition to new model of economy matters. This article is aimed at disclosure of a concept of market orientation, comparison of the declared market economy of the Russian Federation with theoretical model and identification of a number of discrepancies – not only regarding obligatory attributes of market economy, but also regarding time of the end of transition to the last. For achievement of goals in work conceptual methods are used: borders of the considered subject domain are established, reconstruction of theoretical model is carried analytically out and the analysis of a part of standard and legal base of the Russian Federation comprising elements of market model of economy is carried out. As result comparison of the theoretical principles of market economy to the principles recorded in regulations is received and the conclusion is drawn on their paired compliance; also a conclusion about real time of completion of transition of the Russian Federation to market economy contains.

Keywords: standard and legal regulation, market economy, economic model of the Russian Federation, conceptual method.

1. Vyzhutovich V. Twenty five years on freedom//the Russian newspaper – Federal release No. 7172 (6), 1/12/2017. URL: https://rg.ru/2017/01/12/vyzhutovich-25-let-nazad-rossiia-pereshla-ot-planovoj-ekonomiki-k-rynochnoj.html
2. Official site «The Russian newspaper». URL: https://rg.ru/about/
3. Kuchkarov 3. 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
4. D. D. Derbentsev, Z. A. Kuchkarov// Innovative technologies in science and education: materials IV Between - plank beds. науч. - практ. конф. (Cheboksary, 18 Dec. 2015) / редкол.: O. N. Shirokov and др... — Cheboksary: TsNS «Interactive Plus», 2015. — No. 4 (4). — Page 406-411. — ISSN 2413-3981
5. Smith A. A research about the nature and the reasons of wealth of the people.//M.: Eksmo, 2007
6. T. A Frolova, Microeconomics: abstract of lectures.//Taganrog: TRTU, 2006

7. Vasilenok V. L., Makarchenko of M. A Ekonomik. Microeconomics and macroeconomic: Studies. grant.// SPb.: СПбГУНиПТ, 2003
8. «The civil Code of the Russian Federation (Part one)» of 30.11.94 N 51-FZ (an edition from 3/28/2017 with the changes which have come into force with 4/8/2017)
9. The act of the Russian Federation from 2/7/1992 N 2300-1 (an edition from 7/3/2016) «About protection of the rights of consumers»
10. «The constitution of the Russian Federation» (it is accepted by national vote 12/12/1993) (taking into account the amendments made by Acts of the Russian Federation about amendments to the Constitution of the Russian Federation from 12/30/2008 N 6-FKZ, from 12/30/2008 N 7-FKZ, from 2/5/2014 N 2-FKZ, from 7/21/2014 N 11-FKZ)
11. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 7/7/2010 N 69 N «About the statement of a form of the tax declaration on indirect taxes (a value added tax and excises) when importing goods on the territory of the Russian Federation from the territory of member states of the Customs union and the Order of her filling» (It is registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 7/26/2010 N 17974)
12. The decree of the Russian President from 1/29/1992 N 65 (an edition from 5/16/1997) «About freedom of trade»
13. The decree of the President of RSFSR from 12/3/1991 N 297 (an edition from 2/28/1995) «About measures for liberalization of the prices»
14. The decree of the Russian President from 2/28/1995 N 221 (an edition from 4/30/2016) «About measures for streamlining of state regulation of the prices (tariffs)»

Сущностные качества сельскохозяйственной кооперации

Иншаков Андрей Алексеевич
аспирант, кафедра политической экономии и истории экономической науки РЭУ им. Г.В. Плеханова, aero789@mail.ru

Статья посвящена комплексному исследованию теории сельскохозяйственной кооперации. На основе анализа исторического опыта и текущей практики хозяйствования сельскохозяйственных кооперативов выявлены их сущностные отличия от капиталистических предприятий и других видов и форм кооперации. Определен явно производственный характер сельскохозяйственной кооперации. Рассмотрена социальная составляющая аграрных кооперативов, заключающаяся в их возможностях реализации функций государства по предоставлению общественных товаров и перераспределению доходов населения. Еще одной характерной чертой кооперации является то, что она выступает как форма экономической самоорганизации сельского населения и способствует снижению разобщенности сельхоз товаропроизводителей. Оценено значение потребительских обществ в системе сельской кооперации. Выявлены особенности аграрной отрасли как сферы хозяйствования. Уделено внимание исторической связи сельскохозяйственных и кустарных кооперативов.
Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, сущностные качества, самоорганизация, народные промыслы, аграрный комплекс.

Важно определиться с понятием того, что является сущностным качеством объекта исследования или сельскохозяйственной кооперации. Под сущностными или родовыми качествами понимаются те качества объекта, которые присущи только ему и по которым этот объект отличается от объектов другого рода или вида. Следовательно, сущностными качества сельскохозяйственной кооперации являются те особенности, которые отличают ее от других форм кооперации и видов экономической деятельности, существующих в аграрном комплексе нашей страны.

Основное различие между кооперативами и другими видами предпринимательской деятельности связано с определением цели. Кооператив стремится получить экономические выгоды для своих членов посредством сокращения стоимости услуг и увеличить их доход, повышая качество товаров и ресурсов. В то время как в корпорации первичная цель состоит в том, чтобы получить прибыль для инвестора-владельца, кооперативы существует, чтобы экономно и эффективно удовлетворить потребности своих членов. Как отмечает Дешковская Н.С., различия между этими формами предпринимательской деятельности становятся очевидными при рассмотрении того, кто получает чистый доход. В индивидуальной фирме это владелец; в товариществе – партнеры; в ориентированной на инвестора корпорации – акционер; в кооперативах – члены [1 с.48].

Интересен взгляд Н.Г. Чернышевского на различия между капитализмом и кооперацией. Ученый указывает, что прогресс на капиталистическом предприятии рождает конкуренция. Она заставляет производителя модернизировать и улучшать производство. Каждый капиталист стремится скрыть свои нововведения и навредить конкуренту. В природе деятельности трудящегося нет места соперничеству, следовательно, экономика, основанная на товарищеской форме производства, является более эффективной. Аналогичного мнения придерживался и М.И. Туган-Барановский. Профессор указывал, что успех одного крестьянина никогда не причиняет ущерба другому. Если один крестьянин увеличивает количество производимой продукции в своем хозяйстве, то это абсолютно не влияет на его соседа, объемы производства которого остались прежними. Рынок, на котором выступают сельские жители, настолько емок, что различия поставляемых объемов одинаковых товаров у разных сельхоз товаропроизводителей не оказывают влияния на цену и процесс сбыта продукции.

Отдельного внимания заслуживает мнение М.И. Туган-Барановского о различиях между капиталистическими предприятиями и отдельными видами сельскохозяйственных кооперативов. Так, общества по сбыту сельскохозяйственных продуктов, сельские кредитные товарищества ставят перед собой цели и задачи схожие с капиталистическими предприятиями. Их преимущества перед частными компаниями сравнительно малы. Наибольшую эффективность они приобретают при объединении в крупные союзы. Преимущества товариществ по закупке средств производства заключается в том, что такое объединение отдельных фермеров в кооператив формирует рынок сбыта для средств производства. Товарищества по переработке, по мнению профессора, вовсе не допускают конкуренции с капиталистическими компаниями. Например, производство молочных продуктов требует контроля над производством молока. В кооперативе по переработке молоко поставляют сами члены, следовательно, он эффективней капиталистического завода, закупающего молоко на стороне.

Субъекты экономических отношений, решив создать предприятие руководствуются целями, которые они хотели бы достичь. Здесь важно выделить к какому классу относятся эти люди. Являются ли они фермерами, живущими в сельской местности, городскими жителями, желающими приобрести товар по наилучшей цене или просто владельцы крупного капитала, нацеленные на выгодные инвестиции. Соотношение цели и субъекта ее реализующего формирует разные типы предприятий и кооперативов (таблица 1).

Таблица 1
Соотношение участников, цели деятельности и типа формируемого предприятия.

Участники	Цели	Тип формируемого предприятия
Фермеры	Максимальная цена	Фермерские кооперативы
Рабочие, городские жители	Максимальная заработная плата	Рабочие кооперативы
Инвестор, владельцы крупного капитала	Максимальная прибыль	Компания, ориентированная на инвестора
Потребители	Минимальная цена	Кооперативы потребителей

Для выявления сущностных особенностей сельскохозяйственной кооперации необходимо обратиться к истории ее возникновения. Профессор М.И. Туган-Барановский выделял кооперативное движение среди пролетариата, крестьянства и промежуточного класса мелкой буржуазии. [2, с.71] Каждому классу были присущи свои характерные формы кооперации. Пролетариат реализовался преимущественно через потребительские общества, домостроительные, трудовые и производительные артели. Крестьяне, являясь мелкими самостоятельными производителя, могли пользоваться всеми видами кооперации. Мелкобуржуазная кооперация подразумевала объединение мелких чиновников, служащих, ремесленников. Доход этот класс получал от своего труда и от своего капитала (наемных работников).

Таким образом, можно говорить, что аграрная кооперация имеет явно классовый характер и подразумевает объединение отдельной категории населения – сельских жителей (крестьян).

Различия между крестьянской и пролетарской кооперацией проявляются уже на этапе определения их главных целей деятельности. Потребительская кооперация, основанная Р. Оуэном, возникла в результате стремлений их предводителя к построению нового общественного строя – коммунизму. Сельскохозяйственные кооперативы возникли из благотворительной деятельности Ф. Райфайзена и не пытались кардинальным образом поменять общественный порядок.

Еще одной характерной особенностью аграрных кооперативов является их явно производственный характер. Обусловлена она основной задачей сельского хозяйства – производство и сопряженная с ним деятельность. Косвенно это подчеркивается и в текущем законе «О сельскохозяйственной кооперации»: «Сельскохозяйственный кооператив – добровольное объединение... для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности...». Соответственно и интересы членов сельскохозяйственного кооператива направлены на повышение цены предлагаемого им продукта.

Специфические черты имеет и состав членов сельской кооперации. Сельскохозяйственная кооперация подразумевает объединение как мелких, так и крупных участников сельскохозяйственного рынка. Капиталы, которыми располагают сельские жители, сравнительно малы. Соответственно, необходимые финансовые ресурсы кооператив может получить или путем кредита, или при привлечении крупного игрока сельскохозяйственного рынка, который готов осуществить значительные финансовые вложения. При этом, для крестьянина участие в кооперативе диктуется интересами самосохранения. Вне кооператива само его экономическое существование как самостоятельного хозяина становится зависимым от большого числа внешних факторов. Напротив, для крупного собственника участие в кооперативе не является столь значимым, свою деятельность он может вести и в одиночку [2 с.235].

Затрагивая вопросы управления, следует отметить нацеленность кооператива на защиту именно малосостоятельных участников. Реализуется это через кооперативные принципы. Ярким примером может быть факт предоставления каждому члену кооператива только одного голоса в общих собраниях, независимо от того сколько паев он имеет в своем распоряжении. Сделано это с целью оградить интересы именно менее самостоятельных членов кооператива. Тот же смысл имеет и другой кооперативный принцип – распределение чистого дохода не по паям, а по участию данного лица в оборотах кооператива.

Важно отметить, что одной из задач сельскохозяйственной кооперации является освобождение крестьянина от различного рода посредников и крупных капиталистических элементов аграрного рынка. Такими элементами могут быть, представители денежного капитала (ростовщики), представители торгового капитала (торговые посредники – продавцы разного рода сельскохозяйственных средств производства, машин, орудий, искусственных удобрений и пр., а также скупщики сельскохозяйственных продуктов) и, если крестьянин ведет хозяйство на арендованной земле, крупные землевладельцы или капиталистические посредники, передающие землю в аренду.

Кооперация способствует преодолению изолированности крестьян друг от друга. Сегодня остро стоит пробела разобщенности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Партнеров по кооперированию не всегда просто подобрать. Сто лет назад крестьяне тоже не были равны по своему благосостоянию и масштабам производства, но различия были иного порядка, нежели сегодня. В наше же время и в наших условиях порой непросто найти на локальной территории достаточное количество доверяющих друг другу сельскохозяйственных производителей схожего масштаба и одинаковой специализации [1 с.59, 3 с.67].

Говоря о роли отдельных кооперативов в системе сельскохозяйственной кооперации следует отметить, что кооперативы по сбыту продуктов, закупке средств производства, которые законодатель сегодня называет потребительскими, не ориентированы на наемных рабочих, не ведущих самостоятельного производства. Также кредитные кооперативы нацелены на самостоятельного производителя, так как совершают операции преимущественно производственного, а не потребительского кредита.

Рассматривая кооперативы по переработке сельскохозяйственной продукции необходимо отделять их от кооперативов в сфере труда. В первых кооперативная организация охватывает не труд производства, а владение производительным предприятием и управление им вместе со сбытом изготавливаемого продукта. Производство же в кооперативах этого рода ведется при помощи наемного труда совершенно так же, как в любой капиталистической организации.

Необходимо отметить, что саму сферу сельскохозяйственного производства, в точном смысле слова, кооперация почти не затрагивает. Она затрагивает лишь отдельные стадии производственного процесса. Операции переработки, сбыта, хранения, транспортировки, упаковки, совместной аренды оборудования не является в строгом смысле сельскохозяйственным производством.

Оценивая роль потребительских обществ в сельской местности, профессор М.И. Туган-Барановский отмечал факторы, задерживающие ее рост. Связаны они с покупательным спросом сельского жителя. Он представляет значительно меньшую величину, чем у жителей городов, в связи с возможностями крестьян значительную часть продуктов производить самостоятельно. Поэтому крестьянин, прежде всего производитель, а потом уже потребитель [2 с.82].

Следующим фактором, указывающим на уникальность сельскохозяйственной кооперации является среда, в которой формируются такие кооперативы, а именно аграрный комплекс страны. Общие закономерности экономического развития присущи сельскому хозяйству, как и всем отраслям производства. Отдельные законы проявляются здесь особым образом. Для полного понимания сущностных характеристик аграрной кооперации необходимо выявить ключевые особенности сельскохозяйственного производства.

Особенности сельского хозяйства как отрасли производства.

1. Сельское хозяйство представляет собой симбиоз производственного и биологического процесса. Сельское хозяйство как система является биологически детерминированной. Характерной особенности сельскохозяйственных процессов является необратимость и цикличность. Это приводит к тому, что ошибки, допущенные на начальных этапах технологического цикла трудно и почти невозможно исправить. Так же сельскохозяйственные системы строго привязаны к месту своего существования, а процессы, происходящие в них, носят стохастический характер;

2. Зависимость от климата и погоды. Урожаемость многих сельскохозяйственных культур более чем на половину зависит от непредсказуемых погодных условий. Это делает аграрный сектор мене привлекательным для инвестиций. Плохие погодные условия приводят к быстрому износу производственных фондов;

3. Соединение биологических и производственных процессов. Например, выращивание зерна и уход за ним относятся к аграрной сфере, его переработка относится к промышленной сфере;

4. Главный ресурс – земля. Значительные ресурсы тратятся на поддержание ее качественных характеристик;

5. Несовпадения рабочего периода и времени производства. Время, в течение которого продукт подвергается действию труда, называют рабочим периодом. Время производства – время, в течение которого продукт находится в производстве. Оно включает в себя рабочее время. В сельском хозяйстве время производства идет дольше, чем рабочее время.

Таблица 2
Экономические отношения в сельском хозяйстве

Производство				Потребление			
Потребности	Люди как производители благ	Орудия труда	Предметы труда	Способ производства благ (технологии)	Блага	Способ обмена	Способ распределения благ
Повышение жизненного уровня	Наемники и предприниматели, + сельские жители как владельцы личных хозяйств	Полуавтоматические и автоматические механизмы, + орудия труда характерные для феодального типа	земля и простейшие п/фабрикаты	комбинация ручного и механического труда, склонность к совместному труду группы людей (кооперирование)	Сельскохозяйственные товары	На основе безналич-ных и бумажных денег	По степени владения капиталом и интеллектуальной собственностью + по степени участия в хозяйственной деятельности

6. Особенности продукта. Производимое сырье, как правило, требует дальнейшей переработки, условий для хранения, транспортировки. Готовый продукт составляет около 20% от валовой продукции и используется для дальнейшей переработки. Это приводит к тому, что уровень товарности в отрасли гораздо ниже, чем в промышленности;

7. Особенности людей, работающих в этой отрасли. Специфические условия их жизни. Люди имеют свою культуру, ценности, традиции, психологию;

8. Медленное внедрение научно-технического прогресса;

9. Перемещение орудий производства, а предметы труда стоят на месте, что приводит к значительным энергетическим затратам;

10. Работник не имеет постоянного рабочего места;

11. Трудно проконтролировать качество отдельных технологических операций, а оценке поддается только конечный результат – доход от продажи сельскохозяйственной продукции.

Анализируя экономические отношения в аграрной сфере, нужно сказать, что в качестве людей - производителей благ здесь подразумеваются как наемные работники и предприниматели, так и отдельные сельские жители, имеющие личное подсобное хозяйство. Орудиями труда выступают как полуавтоматические и автоматические механизмы, так и орудия труда характерные для феодального типа (рабочий скот и простейшие механизмы). Предметами труда выступают факторы феодального строя (земля и простейшие полуфабрикаты). Способ производства находится на стыке между феодальным и индустриальным строем. Для него характерна комбинация ручного и механического труда. Особое внимание следует уделить кооперации труда. Именно сельское хозяйство наиболее податливо этой форме организации совместного труда. Способ обмена соответствует постиндустриальному строю. Он основан на безналичных и бумажных деньгах. Способ распределения соответствует постиндустриальному строю (по степени владения капиталом и интеллектуальной собственностью.). Потребности и блага присущи феодальному строю (Таблица №2).

Таки образом, сельское хозяйство представляет из себя весьма сложную отрасль хозяйствования, которая включает аспекты совершенно разных исторических формации. Ручной труд здесь совмещается с автоматическим и механическим, предметами труда выступают простейшие элементы, такие как земля, рабочий скот и простейшие полуфабрикаты.

Затрагивая вопрос способа распределения, нельзя считать, что он полностью зависит от степени владения капиталом и интеллектуальной собственностью. Сегодня существует множество организационно-правовых форм ведения бизнеса в сельском хозяйстве, основанных на частном акционерном капитале (ООО, ОАО, ЗАО, ИП и т.д.) В них, действительно, результаты труда распределяются между участниками в зависимости от их доли в акционерном капитале или вкладе в создание компании. Но наряду с ними существуют такие предприятия, как кооперативы, которые строят процесс рас-

пределения благ на основе участия своих членов в хозяйственной деятельности (трудовом участии).

Сельскохозяйственная кооперация берет на себя часть функций государства (социальная помощь населению) [4 с.16]. Как известно из курса экономической теории одной из границ вмешательства государства в экономику является предоставление общественных товаров. Такими товарами являются строительство дорожных мостов, детских садов, школ. То есть те элементы, в которые частный бизнес никогда инвестировать не станет в силу низкой экономической выгоды. Кооперативы же, благодаря своей высокой социальной ориентированности способны взять на себя обязанности по созданию таких товаров. Важной особенностью деятельности кооперации является стремление снизить социальные противоречия и издержки рыночной экономики для кооперативных хозяйств. Примером могут послужить кооперативные детские сады Швеции. Руководство страны обеспечило правовую поддержку такому виду кооперативного развития. Большое распространение такие организации получили в районах с дефицитом рабочих мест. Активное участие в них принимают сами родители, оказывая посильную поддержку.

Еще одной функцией, которую выполняет кооперация, является перераспределение доходов. Рыночная система создает значительное неравенство в доходах. Она признает справедливыми все доходы, полученные в результате свободной конкуренции на рынках факторов производства. Размеры этих доходов зависят не только от эффективности вложения факторов. Эта система приносит очень высокие доходы тем, чей труд хорошо оплачивается, тем, кто является крупным владельцем капитала и земли. Люди с небольшими способностями и с низким уровнем образования, престарелые, инвалиды, женщины с детьми, безработные не имеют доходов в рамках рыночной системы или их доходы очень низки. Во всех этих случаях государство вправе вмешиваться в перераспределение доходов, так как то, что справедливо с позиции рыночного механизма, несправедливо с общечеловеческих норм морали, нарушает право человека на достойную жизнь. Инструментами государства здесь являются трансфертные платежи в виде пособий, пенсий, минимальной ставки заработной платы [5 с.54].

Кооперация же предлагает другое решение этой проблемы. Она делает мало защищенные слои населения полноценными участниками рыночных отношений. Объединение отдельных хозяйственных единиц позволяет создать организацию, способную противостоять крупным капиталистическим компаниям. Капитал здесь не концентрируется в одних руках, а распределен в равных долях между членами. Малоимущие слои населения получают социальную защиту.

Кооперация самоорганизует население для решения своих актуальных проблем на основе демократических принципов. Говоря об экономической самоорганизации, нужно иметь в виду, что это объединение людей с целью получения экономических выгод. Субъектами такой самоорганизации являются сельские жители. Именно их демографические, культурно-исторические, этнические особенности делают процесс самоорганизации в сельской местности уникальным.

Одним из форм самоорганизации является формирование коллективных предприятий. Коллективные формы хозяйствования хранят в себе огромный экономический и социальный потенциал. Они объединяют в статусе работника, как трудящегося, так и собственника, используют в управлении предприятиями принципы прямой демократии, избегают эксплуатацию со стороны посреднического капитала.

Наиболее ярким представителем коллективной формы хозяйствования является кооперативное движение. Как отмечает профессор Егоров В.Г., оно объединяет в себе качества, унаследованные как от традиционного общества (нравственно-этические нормы, коллективизм, прямая демократия, солидарность и взаимопомощь), так и современные черты кооперации (реализация современных интересов, коммерческих характер деятельности) Объединение товаропроизводителей на условиях кооперации становится весьма актуальным в современной действительности [6 с.111-112].

Еще одним важной особенностью аграрной кооперации является ее тесная связь с кустарными промыслами и формированию на их основе кустарных кооперативов. В крестьянском хозяйстве России промыслы играли такую же важную роль, как и земледелие и нередко оттесняли его на второй план.

Малоземелье, сельское перенаселение, недостаточный рынок труда вынуждало крестьян заниматься различными промыслами, под которыми в старых изданиях понималась и наемная работа в сельском хозяйстве, и работа на промышленных предприятиях, и кустарные промыслы.

Следует отметить, что виды и формы промыслов в значительной степени зависели от природно-географических и хозяйственно-экономических факторов.

Важная роль промыслов прослеживается и в том, что большинство своих потребительских и производственных нужд крестьяне удовлетворяли за счет продукции кустарного производства.

Промысловые кооперативы возникали вследствие постоянной эксплуатация кустарей и ремесленников ростовщиками, торговыми посредниками, скупщиками готовой продукции.

С уверенностью можно сказать, что сельскохозяйственная кооперация и кооперация кустарей взаимообусловлены, причем первая обеспечивает формирование второй. Важным условием естественного формирования кустарных кооперативов является уровень экономических отношений в сельской местности и большое количество специфических групп мелких производителей и индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, сущностные особенности сельскохозяйственной кооперации определяются ее историческим содержанием и первоначальными идеями, которые закладывал в нее Ф. Райфайзен. Специфика деятельности сельских жителей определяет явно производственный характер сельскохозяйственной кооперации. Значительную роль в формировании особенностей данных кооперативов играет сама аграрная отрасль.

Литература

1. Дешковская Н.С. Экономическая теория сельскохозяйственной кооперации. Томск: Издательство Томского университета, 2006. С. 303;

2. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации, Москва: Юрайт, 2016, с.417;

3. Морозов А.В. Сельскохозяйственная кооперация как архимедов рычаг, Москва: Отечественные записки, Номер 6 (51) , 2012. С. 61-77;

4. Трясцин М.М., Кузнецов В.И., Трошева М.В. Сельскохозяйственная кооперация – основа социально-экономического развития региона, Монография, Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2015. с.185;

5. Вадейко Е.И. Основы экономической теории. Микроэкономика, Москва: Издательство Московского государственного университета леса, 2005. С.147;

6. Егоров В.Г. Кооперация в современной России, Санкт-Петербург: Алтейя, 2013. С.604.

The essential quality of agricultural cooperatives

Inshakov A.A.
Plekhanov Russian University of Economics.

This article deals with the integrated study the theory of agricultural cooperation. Based on the analysis of historical experience and current practice of management of agricultural cooperatives reveals their essential differences from the capitalist enterprises and other types and forms of cooperation. Agricultural cooperation means union of agricultural producers. Outline how cooperation provides public goods and redistributes income of the population. Investigated the role of cooperation as a form of economic self-organization of population. This research examines the role of consumer societies in the system of rural cooperation, identifies features of the agricultural sector as area of management, determines the connection between agricultural and handicraft cooperatives.

Key words: agricultural cooperation, essential qualities, self-organization, folk crafts, agricultural complex.

References

1. Deshkovskaya N.S. The economic theory of agricultural cooperation. Tomsk: Tomsk State University Press, 2006. p. 303.
2. Tugan-Baranovsky M.I. The social basis of cooperation, Moscow: Yurayt, 2016, p.417.
3. Morozov A.V. Agricultural cooperation as Archimedean lever, Moscow: Otechestvennye zapiski, No. 6 (51), 2012. p. 61-77.
4. Tryasin M.M., Kuznetsov V.I., Trosheva M.V. Agricultural cooperation is the basis of social and economic development of the region, Monograph, Perm: «Procrost», 2015. p.185.
5. Vadeyko E.I. Basics of economic theory. Microeconomics, Moscow: publishing house of the Moscow State Forest University, 2005. p.147.
6. Egorov V.G. Cooperation in modern Russia, St. Petersburg: Alteia, 2013. p.604.

К вопросу об эволюции финансового капитала

Динец Дарья Александровна
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», Иркутский государственный университет путей сообщения,
dardinets@gmail.com

В статье предложен анализ становления финансового капитала в духе марксизма – на основании выделения базиса и надстройки финансовой системы капитализма. Исследуется период первого и второго технологического уклада. Показано, что возникновение финансового капитала требовало как развития промышленности, так и работоспособного процентного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Рассмотрены основные факторы, способствовавшие повышению работоспособности процентного канала. На основе сравнения моделей воспроизводства капитала сделан вывод о роли Банка Англии в финансовом лидерстве Лондона.
Проведены исторические параллели, указывающие на то, что при сохранении существующих моделей воспроизводства капитала американская и европейская экономики окажутся не в состоянии направить накопленный капитал на финансирование исследований и разработок в ядре зарождающегося технологического уклада.
Ключевые слова: капитализм, финансовый капитал, фиктивный капитал, Банк Англии.

Становление капиталистических отношений, получившее название раннего капитализма, происходило на фоне первых двух технологических укладов, обобщенных названием «первая технологическая революция». На этом фоне капитал из его грубых первичных форм, названных К. Марксом ростовщическим и торговым капиталами, превращается непосредственно в самовозрастающий промышленный капитал, позднее эволюционировавший в финансовый [3].

В этот длительный период времени на мировой арене в качестве финансовых центров последовательно выступили Нидерланды, Англия и позднее США, уже в рамках третьего уклада. Примечателен общеизвестный факт – ни одна из перечисленных стран не внесла сколько-нибудь существенного вклада в Великие географические открытия, обеспечившие первичное накопление капитала [8], однако именно они поспособствовали развитию капиталистических отношений в обществе. Для начала рассмотрим особенности капиталистических отношений в их наиболее специфических чертах: свободная конкуренция, подчинение труда капиталу и всеобщность денег [3].

Рассмотрение опыта Соединенных штатов на столь ранней стадии развития их экономики объясняется необходимостью анализа причин последующего перемещения мирового финансового центра в эту страну.

Итак, рассмотрение данных, представленных в таблице 1, позволяет нам сделать вывод о том, что форма и содержание капиталистических отношений определялись потребностями того типа капитала, который лежал в основе этих отношений: в Голландии в качестве базиса выступал купеческий капитал, в Англии – промышленный, а в США – инфляционно-спекулятивный (первый прототип фиктивного капитала).

В соответствии с этим строились и модели воспроизводства капитала – превалирующий тип капиталистических отношений под свои потребности формировал модель воспроизводства (Таблица 2)

Таблица 2 вновь подводит нас к оценке влияния банковского сектора на скорость развития и успехи капиталистической системы той или иной страны. Выявление ключевого инструмента воспроизводственной модели позволяет связать развитие капитализма и действующий канал трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

Напомним, что канал трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики – это алгоритм, в соответствии с которым меры регулирования денежного рынка сказываются на показателях реального сектора экономики. Итак, если рассмотреть голландскую денежно-кредитную систему, то можно выделить влияние канала благосостояния и валютного канала трансмиссионного механизма, английской системе было свойственно использование процентного канала (знаменитое выражение: «Если установить высокий процент, то золото потечет хоть на Луну»), тогда как в США в то время использовался инфляционный канал и отчасти канал благосостояния.

На сегодняшний день исследования трансмиссионного механизма ушли далеко вперед, и большинством аналитиков признается, что процентный канал денежной трансмиссии является самым эффективным с точки зрения влияния на инвестиционную активность, выпуск продукции и отдачу с инвестиций.

Взгляд на историю становления технологических укладов позволяет подтвердить этот вывод и сделать предположение о том, что именно работоспособность процентного канала во многом стала причиной формирования финансового капитала на базе развития промышленности Англии. Иными словами, промышленная революция и развитие промышленного капитала и его воспроизводственных моделей сами по себе не гарантировали возникновения финансового капитала, для его становления и развития было необходимо признание активной роли процента в формировании воспроизводственных отношений.

Основным фактором, который должен способствовать повышению работоспособности процентного канала, принято считать устойчивость потребительских цен, а, как известно, Англия меньше других стран пострадала от Революции цен, возникшей в результате Великих географических открытий [8]. Иначе говоря, развитие финансо-

вого капитала и получение Лондоном статуса мирового финансового центра было обусловлено отчасти тем, что предшествовавшее развитие товарного производства позволило отчасти стерилизовать массу золота, поступавшего из Испании [4], чем было усилено действие процентного канала денежной трансмиссии в то время, когда в других странах, претендующих на капиталистическое лидерство инфляция золота полностью нейтрализовала возможности процентных ставок влиять на инвестиции и выпуск.

В свою очередь, это предопределило возможности более дешевого воздействия на направления капиталов: установление процента в борьбе за мировое золото намного более безболезненный процесс с точки зрения конвергенции внешних и внутренних целей финансовой политики государства. Валютный канал предполагает выбор между экспортерами и импортерами и не может ориентировать весь мир на потребление национальных товаров без серьезных потерь для внутреннего производства и потребления. Инфляционный канал и канал благосостояния предполагают концентрацию капитала и слабую валюту, что противоречит идеям меркантильного накопления золота в стране.

Дальнейшее развитие денежной трансмиссии пойдет по пути сращивания процентного канала, канала благосостояния и валютного канала и приведет к гегемонии фиктивного капитала, однако это произойдет уже в другом финансовом центре – США.

В период же господства английской модели капитализма до становления биполярного мира развитие финансового капитализма базировалось на воздействии процентного канала, а возникающие финансовые кризисы становились последствиями снижения работоспособности процентного канала.

Рассмотрим более подробно ключевые характеристики трансмиссионных механизмов исследуемых нами стран (таблица 3).

Итак, рассмотрение капитализма времен первой промышленной революции сквозь призму трансмиссионного канала денежно-кредитной политики позволило нам сделать вывод о том, что основой становления на этом этапе финансового капитала именно в Англии, а не в других странах, в разные периоды времени опережавших ее по развитию, обусловлено, главным образом, тем обстоятельством, что в Англии впервые в истории были созданы предпосылки для использования процентного канала денежной трансмиссии, а именно: устойчивая банковская ликвидность за счет банковской системы с частичным резервированием и центральным банком, выступающим в роли кредитора последней инстанции, возможность контроля над инфляцией, в том числе, инфляцией золота, возможность страхования рисков и диверсификации банковских активов прибыльным размещением средств, возможность капитализации ренты, сильная валюта, обеспечившая независимость денежной

Таблица 1
Особенности раннего капитализма

Признак / страна	Голландия (доиндустриальный период и первый технологический уклад)	Англия (первый и второй технологические уклады)	США (конец второго технологического уклада)
Свободная конкуренция	Капитал сосредоточен в Ост-Индской компании («государстве в государстве») [8]	Постепенная отмена протекционизма в торговле, стимулирование конкуренции внутри страны с целью наращивания экспорта	Конкуренция между штатами, политика «разорения» соседа, недобросовестная спекулятивная конкуренция с целью присвоения золотых запасов
Подчинение труда капиталу	Не произошло по той причине, что капитал в основном оставался купеческим	Образован класс наемных работников вследствие серии огораживаний, приведших к потере крестьянами земли [8]	Не произошло по двум причинам: высокая милитаризация экономики и высокая спекулятивная активность. Кроме того, до открытия золотых месторождений в Калифорнии – физическое отсутствие необходимого капитала
Всеобщность денег	Частые колебания стоимости монет [6], мошенничество при их чеканке. Разнородность обращающихся денег. Лаг между чеканным флорином и банковским флорином. Банковская система на основе 100% резервирования (Вкладно-разменный банк Амстердама)	С 1844 года Банк Англии получает монополию на эмиссию частично обеспеченных бумажных денег [2]. Банковская система, основанная на частичном резервировании с Центральным банком, выполняющим роль кредитора последней инстанции и хранителя резервов множества акционерных банков	На протяжении периода существования клиринговой Суффолкской системы (до 1855 г.) – хождение множества банкнот с их конвертацией в золото на основе общей системы расчетов, осуществляемых банком Суффолка; затем – система национальных банков, имеющих обеспечение в виде государственных обязательств и выпущенных гринбеков, практически неограниченная эмиссия, а с 1860 г. – биметаллизм [7]

Таблица 2
Параметры воспроизводственных моделей

Страна	Тип капитала	Модель воспроизводства	Инструмент накопления
Голландия	Купеческий (торговый)	Меркантилизм	Внешняя торговля
Англия	Промышленный (позднее финансовый)	Классика / кейнсианство	Предельная норма доходности и процент
США	Спекулятивный (позднее фиктивный)	Неоклассический синтез	Полезность запаса денег, полезность расходования денег, инфляционное перераспределение

Таблица 3
Параметры денежной трансмиссии

Параметр / страна	Голландия (доиндустриальный период и первый технологический уклад)	Англия (первый и второй технологические уклады)	США (конец второго технологического уклада)
Канал трансмиссионного механизма (основной)	Канал благосостояния	Процентный	Инфляционный
Банковская система	Банк Амстердама - кассовое обслуживание, полное резервирование. Внешний кредит за счет купеческих сверхприбылей и работорговли [6]	Банк Англии и масса акционерных банков. Кредитор последней инстанции и хранитель резервов, относительно независимый эмиссионный банк с частичным резервированием [1]	Пирамида из эмиссионных банков, надстроенных на скудных и неликвидных резервах, дешевые деньги
Риски банковской системы	Рыночный (торговый)	Кредитный и рыночный (в части залога)	Риск ликвидности
Роль государственных обязательств в банковской системе	Кредитование Ост-Индской компании	Выпуск государственных облигаций	Государственные обязательства как основа эмиссии
Денежная политика	Выпуск банковского флорина с целью устранения мошенничества с чеканкой монет	Твердый курс фунта, устойчивая валюта, устойчивые рентные отношения	Инфляционная

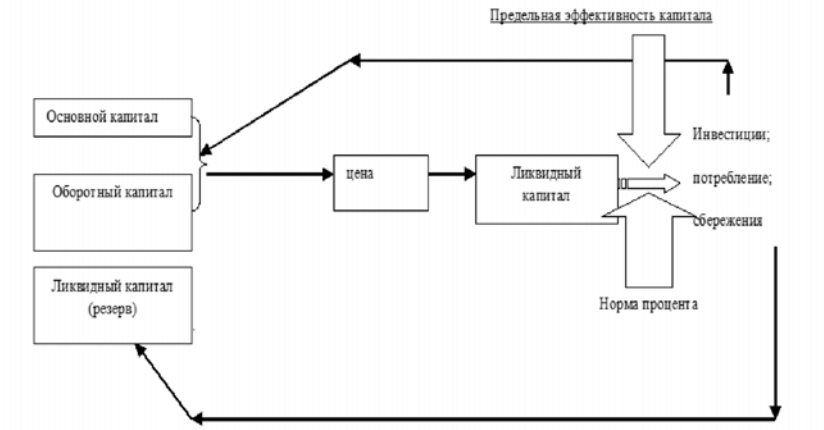


Рис. 1. Кейнсианская модель воспроизводства капитала [составлено на основе: 5]

политики. Именно в этих условиях уровень инвестиций, потребления и сбережений мог определяться соотношением нормы процента и предельной эффективности капиталовложений, а кризисы перепроизводства и перенакопления капитала могли разрешаться через перенаправление капитала, в том числе, трансграничного (рисунок 1).

Кроме того, преимущественный канал трансмиссии предопределяет характер вложений средств – потребности финансовых спекуляций, как и 150 лет назад, оказываются стороне сетевой структуры воспроизводственной модели. Как и сейчас, они нуждались в строительстве сетей коммуникации для возможности быстрого совершения сделок со спекулятивным капиталом – сделок, в которых от скорости совершения операции зависит ее успех. Напротив, процентный канал через краткосрочные процентные ставки стимулировал долгосрочные инвестиционные процессы, поэтому направлялся в развитие иных сфер материального производства. Неудивительно, что в Англии промышленность была заказчиком транспортного строительства, тогда как в США промышленность возникала в местностях с развитым транспортным сообщением – родина фиктивного капитала многие годы готовилась к его появлению, создавая повсеместно обширные сети.

Наши исторические аналогии не случайны: представляется, что сегодняшняя ситуация с отрицательными реальными процентными ставками в США и ЕС предопределяет невозможность использования процентного канала денежной трансмиссии для стимулирования инвестиций в ядре зарождающегося технологического уклада. Этот вывод подтверждается и рассмотрением динамики инвестиций в этих странах – львиная доля финансовых ресурсов уходит в трансакционный сектор – сектор, создающий скорость совершения сделок, как когда-то строительство дорог создавало скорость для передвижения банковских брокеров [7].

Очевидно, что до тех пор, пока перенакопленный капитал не станет направляться в производительные сферы посредством установления отношения процента к предельной норме доходности, фиктивный капитал не уступит место финансовому. Кроме того, схема, в которой для банковского капитала характерны главным образом рыночные, а не кредитные риски, чревата огромными потерями в условиях отсутствия надежного базиса из промышленного капитала – в ситуации, когда любые реальные активы используются для подстраховки основания финансовой пирамиды, а не для производства потребительской стоимости, самовозрастание стоимости невозможно.

Следовательно, при сохранении существующих пропорций капитала новое ядро технологического уклада не сможет сформироваться в центре сегодняшней мир-системы – США. Спекулятивный капитал и ростовщические по своему смыслу банковские операции с «низким уровнем риска активов» не должны превалировать над промышленным капиталом, поскольку эволюционно это провальный путь развития.

Литература

1. Ротбард М. История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны // пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. А.В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2009. – 548 с.

2. Экономическая история мира : в 6 т. / под общ. Ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ М.В. Конотопова.

Toward the question about the evolution of financial capital

Dinets D.A.
Irkutsk state railway university

It was proposed an analysis of becoming of financial capital in Marxism's logical as identification of basis and extension of financial system of capitalism. The research is devoted to the first and second technological structures. It has been shown, that becoming of financial capital had needed industrial development and a working percentage channel of the transmission mechanism of monetary policy. It was considered the main factors, which working of percentage channel had been supported. Comparing of reproduction models let to revealed the role of Bank of England in financial leadership of London.
Historical parallels are drawn and shown that with existing models of capital regeneration American and European economies couldn't forwarded accumulated capital for financing research and development in the nucleus of the emerging technological structure.

Key words: capitalism, financial capital, fictive capital, The Bank of England

References

1. The bank of england a history by sir john clapham C.B.E., Litt.D., F.B.A volume i 1694-1797/Cambridge: at the university press New York: Macmillan company, 1945.
2. Online Library of Liberty: A History of Banking in all the Leading Nations, vol. 2 (Great Britain, Russian Empire, Savings-Banks in the U.S.)
3. Buzgalin A. V., Kolganov A. I. Global capital. In 2 vol. T.1. Methodology: On that side of positivism, a postmodernism and an economic imperialism (Marx re-loaded). – M.: Lenard, 2015. – 640 pages.
4. Dinets D. A., Sokolnikov M. A. Technologies and finance: The first technological way//Innovations and investments, No. 9, 2016 of – page 2-6.
5. Sketches of the economic theory under a general edition of M. V. Konotopov; Ying t of the CIS countries, Russian academician of sciences. - Prod. the 2nd, additional - Moscow: Education, 2016. - 606 pages.
6. P. Istoriya's company of banks: History of ancient credit institutions at ancient Greeks and Romans, at medieval Italians and in Holland and Germany XVII and XVIII centuries / Lanes with ital. Vved., primas. And additional I. I. Kauffman. – SPb.: A.E printing house. Landau, 1877. (Prod. the 3rd. M.: LENAND, 2017. – 192 pages)

Понятие и классификация налоговых льгот

Ровнейко Регина Владимировна
бакалавр, кафедра финансового, налогового и таможенного права, Факультет права; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
reginarovneyko@gmail.com

В настоящей статье автор пытается решить проблему, связанную с нечетким пониманием института налоговых льгот в российском законодательстве и правоприменительной практике. Исследуется роль налоговых льгот при реализации экономической функции государства. Статья посвящена исследованию понятия «налоговые льготы» и его сравнению со смежными понятиями налогового и таможенного права, такими как «налоговая преференция» и «налоговые расходы». Автор изучает правовую природу налоговых льгот и цели их введения, для того, чтобы определить, какие именно освобождения лица от уплаты налога можно отнести к данному правовому институту, даже если законодатель прямо не относит их к таковым, прямо не закрепляя в законе. Для глубоко анализа правового института в статье рассмотрено несколько классификаций налоговых льгот по различным признакам. Также на основе анализа понятийно-категориального аппарата, выработанной систематизации налоговых льгот и оценки их эффективности предлагается обозначить проблемы, связанные с регулированием изучаемого правового института. Так же в статье рассмотрены обязательные и факультативные компоненты налоговых льгот.
Ключевые слова: налоговые льготы, налоговая политика государства, налог, налоговое администрирование, оценка эффективности.

Одним признаков государства является налоговая система. С ее помощью реализуется ставшая уже самостоятельной налоговая функция государства. Налог становится главным методом новой системы управления, универсальным регулятором, который используется во всех сферах государства [1, с.167-168]. Среди основных методов реализации налоговой функции можно назвать предписание, убеждение, принуждение и стимулирование, выраженное в поощрениях и льготах. В данной статье будет подробно рассмотрен только институт налоговых льгот. А.В. Малько считает: «Льгота выражается в предоставлении каких-либо преимуществ или частичном освобождении от выполнения обязанностей, или облегчении условий их выполнения, стимулируя тем самым конкретное поведение лиц» [2, с.101].

Применительно к налоговым правоотношениям, следует сказать, что предоставление льгот можно рассматривать как способ регулирования определённых отраслей экономики, активизации и тех сфер предпринимательской и некоммерческой деятельности, в которых заинтересовано государство и общество в целом. Для детального анализа данного правового института обратимся к определению: согласно пункту1 статьи 56 Налогового кодекса Российской Федерации льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере [3].

Однако ввиду отсутствия термина «налоговые льготы» в законодательстве, другие дефиниции также находят распространение в профессиональных и научных кругах. Предоставление налоговых льгот всегда связано с сокращением доходной части бюджета и, следовательно, с уменьшением тех финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на покрытие расходов бюджета соответствующего уровня. В сложившейся ситуации, налоговые льготы иногда называют «налоговые расходы», поскольку налоговая льгота считается неэффективной в соотношении степени ее полезности для получателя относительно с теми потерями, которые несет бюджет, недополучая определенный доход. Однако это наименование некорректно, т.к. суммы от предоставленных налоговых льгот являются не расходами, а недополученными доходами. Несмотря на, казалось бы, один финансовый результат, данное различие принципиально, потому что имущество в силу закона остается у собственника, на которое государство не имеет права претендовать.

Кроме того, встречается понятие «налоговая преференция». Очевидно, что данный термин связан с распространёнными в таможенном праве преференциями [4, 5]. Возможно, он был сформулирован из-за того, что таможенные платежи приравнены к налоговым платежам. Тем не менее, применение указанного термина нецелесообразно, поскольку регулирование налогообложения достаточно хорошо установлено в законодательстве и не нуждается в восполнении пробелов с помощью таможенного права.

Обратимся к правовой природе налоговых льгот. В соответствии со статьей 17 Налогового кодекса Российской Федерации налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения, а именно: объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога (п. 1); в необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах предусматриваются налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками (п. 2). Эту же позицию в своих решениях подтверждает Конституционный Суд Российской Федерации [6,7].

Установление налоговых льгот обусловлено целью сокращения размера налогового обязательства налогоплательщика в определённом налоговом периоде. Ошибочно утверждать, что налоговая льгота – облегчение налогового бремени независимо от

цели и причины по которым она введена. Сейчас существует множество налогов, в отношении которых предоставлены различные преимущества, не имеющие официального статуса налоговых льгот. Под анализируемым понятием правильно понимать предусмотренное законодательством о налогах и сборах освобождение лица от уплаты налога с получением экономической выгоды, т.е. в ситуации, когда есть легальное основание для налогообложения, доход налогоплательщика сохраняется. Данный подход позволяет определять налоговые льготы среди предоставленных преференций, даже если они прямо не названы так в нормативных актах. Например, профессиональные вычеты по НДФЛ нельзя относить к льготам, т.к. они являются базовыми элементами исчисления налога.

Также с помощью налоговых льгот реализуется принцип равного налогового бремени, выраженный в равномерности налогообложения. Путем применения налоговых льгот обеспечивается экономическое равенство субъектов, поскольку сопоставляются фактическая платежеспособность и экономические потенциалы налогоплательщиков.

Различные правовые конструкции, отнесенные к налоговым льготам, характеризуются определенными признаками, которые могут служить основаниями для их классификации. Разделение налоговых льгот по группам позволяет провести глубокий и полный анализ данного правового института, понять их юридическую природу и выявить проблемы регулирования отдельных видов.

В зависимости от элемента структуры налога, которого затрагивают изменения, налоговые льготы можно разделить на: изъятия; скидки и освобождения [8, с.147]. При применении изъятий исключаются определенные предметы (объекты) налогообложения, т.е. часть дохода, полученная от конкретного вида деятельности не подлежит налогообложению. Например, студенческие стипендии, государственные пособия и пенсионные выплаты, а также другие доходы, указанные в статье 217 Налогового Кодекса Российской Федерации освобождаются от налогообложения.

Под скидками понимают такие налоговые льготы, когда налоговая база сокращается на сумму произведенных налогоплательщиком расходов на социальные или экономические цели, поощряемые обществом и государством. Одним из примеров является имущественный налоговый вычет при продаже имущества, а также доли (долей) в нем, доли (ее части) в уставном капитале организации, при уступке прав требования по договору участия в долевом строительстве (по договору инвестирования долевого строительства или по другому договору, связанному с долевым строительством). Данный вид можно подразделить на ограниченные и неограниченные льготы.

Освобождения – вид налоговых льгот, направленных на уменьшение налоговой ставки или окладной суммы. Имущественное положение налогоплательщика учитывается лучше, поскольку происходит прямое сокращение обязательства. Данный вид также можно разделить на несколько групп: снижение ставки налога, сокращение окладной суммы (валового налога), отсрочка или рассрочка уплаты налога, налоговый кредит, инвестиционный налоговый кредит, целевой налоговый кредит, возврат ранее уплаченного налога.

Одна классификация представлена в статье 56 Налогового Кодекса Российской Федерации, согласно которой налоговые льготы делятся на: федеральные (устанавливаются и отменяются на федеральном уровне); региональные (устанавливаются и отменяются на региональном уровне) и местные (устанавливаются и отменяются на местном уровне). Однако такой подход нарушает, установленный Бюджетным Кодексом Российской Федерации принцип самостоятельности бюджетов в тех случаях, когда федеральные органы устанавливают льготы по региональным и местным налогам, что приводит к сокращению доходной части бюджетов органов нижестоящего уровня. В связи с этим предполагается окончательно отказаться от установления такого вида налоговых льгот [9].

В зависимости от содержания налоговые льготы можно подразделить на социальные (например, в соответствии со статьей 217 Налогового кодекса Российской Федерации не подлежат налогообложению пенсии по государственному пенсионному обеспечению и трудовые пенсии, назначаемые в порядке, установленном действующим законодательством, социальные доплаты к пенсиям, выплачиваемые в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации) и экономические (согласно пункта 3.5. статьи 251 при определении налоговой базы не учитываются доходы в виде имущества (за исключением субсидий), полученного в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, управляющей компанией, которая является акционерным обществом, 100 процентов акций которого принадлежит Российской Федерации, и деятельность которой предусмотрена Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»).

Налоговые льготы можно классифицировать по целям их введения и выполняемым функциям. Так, существуют льготы-компенсации, которые направлены на выравнивание жизненного уровня различных граждан, поддержка социально уязвимых групп населения. Льготы-гарантии способствуют реализации прав и обязанностей субъектов права. Льготы-стимулы создают условия для выполнения федеральных и региональных программ и достижения иного социально значимого результата. При таком делении стоило бы осветить проблему отмены льгот-компенсаций. Необходимо понимать, что такие действия не ухудшают положения налогоплательщика, потому что право на налоговую льготу появляется в каждом новом налоговом периоде.

Налоговые льготы могут быть предоставлены физическим или юридическим лицам. Такое деление выявляет проблемы в толковании и правоприменительной практике. Неудачные формулировки ведут к нарушению норм права и дискриминации отдельных групп налогоплательщиков. Такие пробелы могут быть устранены с помощью судебной практики, но и там нет единства в некоторых вопросах. Например, согласно подпункта 20 пункта 2 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации организации, которые осуществляют деятельность в сфере культуры и искусства освобождены от обложения. Однако определить субъектов данной льготы затруднительно. Согласно первой позиции, которой придерживаются не только суды, но и Федеральная Налоговая Служба, налоговые льготы всегда носят адресный характер [10,11]. Вторая позиция заключается в том, что на индивидуальных предпринимателей данная льгота тоже распространяется, поскольку «возможность применения налогоплательщиками названной льготы обусловлена не организационно-правовой формой последних, а сферой применения и характером оказываемых услуг» [12].

По способу закрепления в законодательстве налоговые льготы могут быть разделены на прямые льготы и косвенные (или камуфлированные) льготы [13, с.65].

Ранее налоговые льготы можно было разделять по временному признаку, выделяя ограниченные определенным периодом или нет. Однако сейчас на основании проведения оценки эффективности налоговых льгот, любая новая налоговая льгота должна устанавливаться на ограниченный режим. Срок должен определяться в зависимости от цели введения налоговой льготы с возможным продлением ее действия.

Исходя из всего сказанного выше можно сделать вывод, что основным нормативным документом, регулирующим институт налоговых льгот, является Налоговый Кодекс Российской Федерации. Его изучение позволяет провести анализ определения понятия «налоговая льгота» и выделить несколько классификаций. На основании проведенного исследования можно обозначить основные компоненты данного правового института. Обязательные элементы – основание льготирования и объект налоговой льготы. Для корректного и эффективного применения налоговых льгот законодателю следует также определять категорию налогоплательщиков (те, кто имеет право воспользоваться данной льготой), условия и порядок (уведомительный или разрешительный) использования налоговой льготы, размер льготирования. На данный момент законодатель постепенно уменьшает количество налоговых льгот, основываясь на анализе их эффективности, придерживаясь политики стимулирования экономического роста и сохранения преимуществ для налогоплательщиков, имеющих важное социальное значение.

Литература

1. Теория государства и права: учебник / А.С. Пиголкин, А. Н. Головистикова, Ю.А. Дмитриева; под ред. А.С. Пиголкина, Ю.А. Дмитриева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2011. 743 с.;

2. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве. Теоретико-информационный аспект. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. 362 с.;

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // «Собрание законодательства РФ», № 31, 03.08.1998, ст. 3824.;

4. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 22.11.2001 № 17) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 50. Ст. 6615.;

5. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 24.11.2014) «О таможенном тарифе» // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

6. Постановление Конституционного Суда РФ от 23.05.2013 № 11-П «По делу о проверке конституционности пункта 1 статьи 333.40 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой общества с ограниченной ответственностью «Встреча» // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

7. Постановление Конституционного Суда РФ от 25.06.2015 № 16-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 207 и статьи 216 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Республики Беларусь С.П. Лярского» // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

8. Налоговое право: Учебник для вузов / под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Альпина Паблишер, 2015. 796 с.;

9. Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 19.05.2017];

10. Определение Конституционного Суда РФ от 17.01.2013 № 123-О «По запросу Советского районного суда города Брянска о проверке конституционности абзаца двадцать второго подпункта 2 пункта 1 статьи 220 Налогового кодекса Российской Федерации» // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

11. Письмо ФНС России от 16.08.2012 № ЕД-4-3/13603@ «О социальном налоговом вычете» // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

12. Определение ВАС РФ от 18.11.2010 № ВАС-14932/10 по делу № А32-48228/2009-25/437 // Электронный ресурс: СПС Консультант Плюс [режим доступа: www.consultant.ru, 20.05.2017];

13. Майбуров И.А., Теория и история налогообложения. М., 2007. 422 с.

The concept and classification of tax benefits

Rovneiko R.V.

National Research University «Higher school of Economics»

The article tries to solve the problem associated with fuzzy understanding of the institute of tax benefits in the Russian legislation and law enforcement practice. The role of tax incentives is examines in the implementation of economic functions of the state. The article is devoted to the study of the concept «tax benefits» and its comparison with related concepts applicable in tax and customs law, such as «tax preferences» and «tax expenses». The author studies the legal nature of tax benefits and the purpose of their introduction, in order to determine which exemption from tax payment can be attributed to the legal institution, even if the legislator does not expressly consider them to be such and not directly enshrined them in law. For a deep analysis of the legal institution the article describes several classifications of tax exemptions on various grounds. Also based on the analysis of the conceptual-categorical apparatus and developed systematization of tax benefits the author proposes to identify issues associated with the regulation of the legal institution. The article also considers the required and optional components of tax benefits.

Keywords: Tax benefits, tax incentives, tax exemption, tax privilege, tax entitlement, tax, tax policy, tax administration, efficiency assessment.

References

1. Theory of the state and right: textbook/Ampere-second. Pigolkin, A. N. Golovistikova, Yu. A. Dmitriyeva; under the editorship of A. S. Pigolkin, Yu. A. Dmitriyev. – 2nd prod., reslave. and additional – M.: Юрайт, 2011. 743 pages;
2. A.V's whitebait. Incentives and restrictions in the right. Teoretiko-informatsionny aspect. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. 362 pages;
3. The Tax Code of the Russian Federation (part one) from 7/31/1998 No. 146-FZ (an edition from 6/8/2015) (with amendment and additional, вступ. in force with 9/15/2015)//»A collection of the legislation of the Russian Federation», No. 31, 8/3/1998, Art. 3824.;
4. The Customs Code of the Customs Union (the annex to the Contract on the Customs Code of the Customs Union adopted by the decision of Interstate Council of EurAsEC at the level of heads of states from 11/22/2001 No. 17)//the Russian Federation Code. 2010. No. 50. Art. 6615.;
5. The act of the Russian Federation from 5/21/1993 No. 5003-1 (an edition from 11/24/2014) «About a customs tariff»//the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
6. The resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation from 5/23/2013 No. 11-P «On the case of check of constitutionality of paragraph 1 of article 333.40 of the Tax Code of the Russian Federation in connection with the complaint of

Vstrecha limited liability company/ /the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
7. The resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation from 6/25/2015 No. 16-P «On the case of check of constitutionality of paragraph 2 of article 207 and article 216 of the Tax Code of the Russian Federation in connection with the complaint of the citizen of Republic of Belarus S. P. Lyarsky»// the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
8. Tax right: The textbook for higher education institutions / under the editorship of S. G. Pepelyaev. – M.: Alpina Pablisher, 2015. 796 pages;
9. The main directions of tax policy for 2016 and planning period of 2017 and 2018//the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/19/2017];
10. Definition of the Constitutional Court of the Russian Federation from 1/17/2013 No. 123-O «At the request of the Soviet district court of the city of Bryansk about check of constitutionality of the paragraph of the twenty second subparagraph 2 of paragraph 1 of article 220 of the Tax Code of the Russian Federation»//the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
11. The letter of FNS of Russia from 8/16/2012 No. ED-4-3/13603@ «About a social tax deduction»//the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
12. Definition YOU the Russian Federation from 11/18/2010 No. BAC-14932/10 in the matter of No. A32-48228/2009-25/437//the Electronic resource: Union of Right Forces Consultant Plus [access mode: www.consultant.ru, 5/20/2017];
13. Mayburov I. A, Theory and history of the taxation. M, 2007. 422 pages.

Государственная политика в области поддержки экспорта программного обеспечения в России

Булачев Геннадий Павлович
аспирант, кафедра мировой и национальной экономики, ФГБОУ ВО Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, 9164646174@bk.ru

В данной статье рассмотрена текущая государственная политика в области поддержки экспорта программного обеспечения в России и изменения в ней в последние пять лет. Показана важность поддержки данной индустрии для развития общего благосостояния страны. Указаны основные показатели софтверной отрасли РФ и объем экспорта программного обеспечения в 2002-2016гг. Также рассмотрены и проанализированы государственные программы, стратегии, законопроекты по поддержке экспорта ПО в России, а именно инициативы в налоговой сфере (как на федеральном, так и на региональном уровнях), сфере поддержки молодых компаний, развития венчурного финансирования. Отдельно выделены инициативы по развитию кадрового потенциала в сфере программного обеспечения. В статье также представлены результаты введения отдельных государственных инициатив в сфере поддержки индустрии программного обеспечения в целом и её экспортной составляющей в частности.
Ключевые слова: государственная политика, государственная поддержка, экспорт программного обеспечения, ИТ-отрасль, программное обеспечение (ПО), информационные технологии (ИТ).

Практика российской государственной политики в области поддержки экспорта программного обеспечения (ПО) формируется на основании мирового опыта при участии реальностей современной экономики России. Над задачами по развитию экспорта работают различные министерства, общественные организации, государственные институты, при этом деятельность ведется как по направлениям нефинансовой, так и финансовой поддержки экспорта страны. Согласно докладу ЮНКТАД, правительство развивающихся стран играет ключевую роль в становлении и развитии отрасли программного обеспечения[1]. Правительству необходимо принимать меры по стимулированию данной отрасли, а также ориентации ее как на внутренний, так и на внешние рынки. Стоит отметить, что активное участие правительства сыграло значительную роль в большинстве стран, которым удалось успешно выстроить создание возможностей и инфраструктуры в области отечественного программного обеспечения и создать конкурентоспособную отрасль ПО. В связи с указанным подтверждается актуальность темы статьи, тем более что активная стадия поддержки экспорта программного обеспечения и отрасли в целом в России началась только после резкого изменения в геополитической обстановке.

В декабре 2016 года в послании Федеральному Собранию В.В. Путин упомянул впервые экспорт программного обеспечения (ПО) как перспективную и важную статью экспорта из Российской Федерации (РФ), которая достигла за 2016 год отметки в 7 млрд долларов США[2]. Стоит отметить, что официальных данных по показателям экспорта программного обеспечения в России не существует, есть данные Центрально банка РФ об экспорте компьютерных услуг, который составил 2,66 млрд долларов США в 2016 году. Поэтому, чтобы раскрыть тему статьи, рассмотрим оценку экспорта ПО в России, основанную на расчетах Некоммерческого партнерства разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ» (НП «РУССОФТ»). Отчет «Руссофт» не учитывает существенную долю российских фрилансеров, а также небольшие центры разработки ПО, которые частично базируются за рубежом, однако является наиболее полной и достоверной из оценок отрасли программного обеспечения, применяемой в т.ч. государственными органами. Так, по данным НП «РУССОФТ» зарубежные продажи по итогам 2015 г. составили5,6 млрд долларов США, и прогнозируется показатель в 7,6 млрд долларов США в 2016 году (Рисунок 1).

Отметим, что экспорт товаров в России в 2016 году составил примерно 300 млрд. долларов США. Из всего экспортируемого товара 50 % составляет сырье и ещё 30 % - продукты легкой переработки данного сырья. Из рисунка 1 следует, что с каждым годом экспорт ПО растет не смотря на кризисное время для всей страны. В кризисные времена для России софтверная индустрия имеет возможность стать одной из точек стремительного роста. Фундаментальные преимущества в период кризиса не отодвинуться на второй план и это все делает российских ИТ-разработчиков инвестиционно-привлекательным активом для страны и для инвесторов.

Государственная политика в области поддержки экспорта программного обеспечения и услуг по его разработке решает задачу развития отрасли ПО и её экспортной составляющей. В последнее время российское правительство предпринимает важные шаги для создания условий, необходимых становления России как важного глобального игрока в секторе ИКТ, а именно в секторах программного обеспечения и аутсорсинга.

Информационные технологии признаны одним из ключевых приоритетов развития России. В рамках долгосрочной программы социально-экономического развития правительство поставило ряд значимых целей в области инноваций и производительности, которые планируется достичь к 2020 году. Среди прочих, были следующие цели:

• Увеличение экспорта высокотехнологических товаров почти в 4 раза и достижение доли в 2% на мировом рынке;

• Увеличение доли расходов на НИОКР по отношению к ВВП страны более чем в 2 раза;

• Увеличение доли исследований и разработок в сфере информационных технологий в общем объеме научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, осуществляемых за счет всех источников финансирования с 5% до 35%.

Так приемлемой функцией государства служит создание максимально комфортных условий разработчикам, чтобы удержать их в России. Исходя из практики, основанной самими разработчикам, сделан вывод, что их привлекают интересные задачи, уровень жизни и нормальная зарплата. Кроме того, перед государством стоит долгосрочная стратегическая задача, которая состоит в создании условий, при которых ИТ-компании с российскими корнями могли бы создать свою штаб-квартиру не за рубежом, а в российском городе, что способствовало бы развитию бизнеса именно на территории России и экспорта страны в целом.

Поэтому здесь отметим, что президент России В.В. Путин 28.12.2016 подписал закон о продлении для ИТ-компаний страховых льгот на 2017-2023 годы[3]. Согласно этому документу тарифы для компаний составляют:

• на обязательное соцстрахование на случай временной нетрудоспособности, в связи с материнством – 2 % (общий тариф - 2,9 %)

• на обязательное пенсионное страхование – 8 % (общий тариф – 22 %)

• на обязательное медицинское страхование – 4 % (общий тариф – 5,1 %).

Так тариф для ИТ компаний остался на уровне 14 %, в сравнении с общим тарифом, который предусмотрен для большего числа налогоплательщиков, который составляет 30 %. Стоит отметить, что с 1 января 2012 года требования к количеству персонала сократились до 30 человек[4], а с 2014 года – до 7 человек[5], что существенно расширило базу компаний-разработчиков программного обеспечения, претендующих на льготы. По данным на апрель 2017 года, в реестре Минкомсвязи России состояло 7070 ИТ-компаний[6]. За период с 2010 по 2015 год данными льготами воспользовались 3206 компаний, а общая сумма доходов от реализации программного обеспечения, оказания услуг по его разработке, тестированию и сопровождению

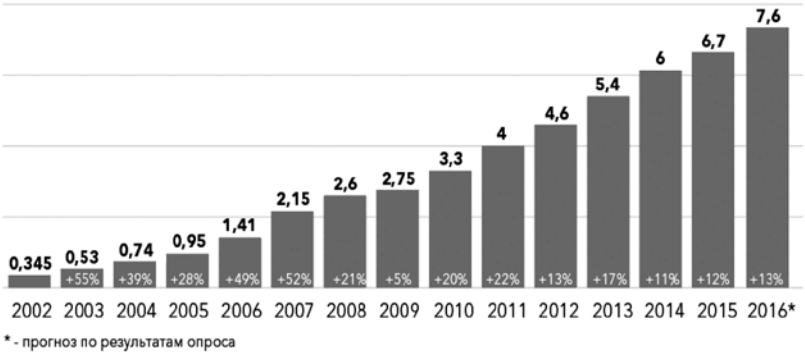


Рис. 1. Объем экспорта программного обеспечения в 2002-2016 гг., млрд. долларов США (источник НП «РУССОФТ»)

за 2015 год составила 405,6 млрд рублей[7].

При Экспертном совете Минкомсвязи РФ в декабре 2014 года рассматривалось развитие ИТ-отрасли и основана рабочая группа по содействию в развитии экспорта продукции ИТ. Она включает представителей ИТ-компаний, которые заинтересованы в экспорте продукции на рынки заграничных стран, а также ИТ-ассоциаций. На основе предложений ИТ-бизнеса образованы предложения Минкомсвязи РФ по совершенствованию имеющихся условий для экспорта продукции ИТ и услуг.

Заметим, что в настоящее время Минкомсвязи России по своей инициативе в новый выпуск плана мероприятий «Поддержки доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» внесли следующие важные мероприятия по поддержке ИТ-экспортеров[8]:

· запустить программы субсидирования расходов компаний ИТ на локализацию программных обеспечений на рынках заграничных стран;

· запустить программы субсидирования ставки процентов по кредитам АО «РОСЭКСИМБАНК» для целей поддержки экспорта ИТ-услуг, а также передачи на них прав на рынки заграничных стран;

· финансирование доли затрат, которые связаны с регистрацией на зарубежных рынках российских производителей интеллектуальной собственности.

В связи с инициативой Минкомсвязи РФ в проект ФЗ «О поддержке экспорта в РФ» впервые было заключено определение понятия экспорта результатов интеллектуальной деятельности, а также программного обеспечения[9].

Говоря о налоговой политики в области поддержке экспортёров программного обеспечения, стоит отметить инициативы не только федеральных властей, но и местных органов. С каждым годом всё больше регионов вводят налоговые льготы для компаний ИТ отрасли. Первым субъектом Российской Федерации, реализовавшим пилотный проект по внедрению льготного налогового режима для компаний индустрии ПО, стала Новосибирская область, в которой с января 2015 года налог на прибыль для таких компаний был снижен с 20% до 15,5%[10]. Стоит отметить, что в Новосибирской области реализуются и другие формы поддержке всей отрасли программного обеспечения в целом и её экспортной составляющей. Так, в Новосибирской области действует один из наиболее успешных технопарков «Академпарк».

В последнее десятилетие наблюдалось активное стимулирования государством создания ИТ-стартапов. Это способствовало появлению большого числа малых компаний в отрасли в 2010-2013 годах. Однако в последние годы число создаваемых стартапов уменьшилось. Это может быть связано с рядом причин: сокращение внутреннего рынка ИТ, экономическим кризисом и ухудшением геополитической ситуации. Можно отметить, что до 2014 года на долю малых компаний приходился значимый прирост экспорта ПО, однако с ухудшением ситуации в экономики, их темпы значительно сократились, так как в кризисные времена они более уязвимы, чем крупные компании. Пока нет полноценной и комплексной поддержки со стороны государства по переводу начинающих компаний в средний и крупный бизнес, хотя существует поддержка на старте.

Важным направлением в поддержке молодых инновационных компаний, в том числе в секторе программного обеспечения, является развитие венчурного рынка. Развитие венчурного рынка способствует финансированию большего числа ИТ-стартапов и их выходу на международные рынки. В связи с этим политику государства в области венчурного финансирования можно также отнести к госу-

дарственной политике по поддержке экспорта программного обеспечения.

Важной составляющей государственной политики в области поддержке индустрии программного обеспечения в целом и её экспортной части в частности является политика государства по наращиванию кадрового потенциала. Кадры играют ключевую роль в индустрии ПО, а особенно в её части, ориентированной на зарубежные рынки, где конкуренция происходит с иностранными компаниями.

В сфере подготовки кадров для отрасли ИТ наблюдается очевидный прогресс в последнее десятилетие, хотя этот прогресс и не является большим. Можно отметить, что произошли улучшения в сфере финансирования ВУЗов, где наблюдается недостаток для поддержания достойного уровня зарплат профессорско-преподавательского состава. Помимо повышения качества образовательных стандартов в области ИТ, требуется также увеличение количества учащихся на данных специальностях, так как по-прежнему наблюдается некоторый дефицит в ИТ-кадрах. В частности, Минкомсвязи РФ и Министерство образования и науки РФ увеличили контрольные цифры приёма по специальностям в области ИТ на 31% на 2016-2017 учебный год[11].

Важным направлением по стимулированию индустрии программного обеспечения является популяризация ИТ-специальностей, одним из примеров которого является совместный проект Минкомсвязи РФ, Департамента образования Москвы и ряда российских ИТ-компаний, по которому в рамках конкурса были отобрана 49 школ в Москве, в которых были организованы продвинутые курсы по информационным технологиям.

Популяризация ИТ-специальностей даёт свои результаты: согласно опросу, проведенному «Левада-центр» в мае 2016 года, о том, какую будущую профессию хотели бы видеть для своего сына (дочери, внука) респонденты, на первом месте стоят «программист» и «врач» – по 17% каждая[12].

В заключение отметим, что дальнейшая государственная политика в области поддержки экспорта ПО должна активно развиваться. При этом государству нужно четко отслеживать мировые тенденции развития ПО, составлять верные законопроекты, заключающие поддержку отечественных разработчиков в форме стимулирующих поощрений. Перспективы увеличения экспорта ПО во многом зависят не только от самих ИТ-компаний, а также от развития геополитической ситуации, от готовности государства продлевать льготы по страховым взносам и поддержки бизнеса с помощью пониженных ставок кредитов для ИТ-компаний разработчиков ПО, конечно, независимо от созданного реестра отечественного ПО.

Литература

1. Закон Новосибирской области «О внесении изменений в закон Новосибирской области «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области» № 482-ОЗ от 24 ноября 2014 года.

2. Проект Федерального закона «О поддержке экспорта в Российской Федерации» (подготовлен Минэкономразвития России) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 01.10.2015)

3. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 105.14 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» № 475-ФЗ от 28 декабря 2016 г.

4. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» №379-ФЗ от 3 декабря 2011 г.

5. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 57 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» № 428-ФЗ от 28 декабря 2013 г.

6. Реестр аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области ИТ (по состоянию на 26.04.2017). URL: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/260417-reestrot26042017.xls

7. Минкомсвязи России. Льготы по страховым взносам для ИТ-компаний будут продлены до 2023 года. URL: http://minsvyaz.ru/ru/events/36160/

8. Минкомсвязь России. Поддержка ИКТ-экспорта. URL: http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/769/

9. Послание Президента Федеральному Собранию. URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379

10. Беришвили Н.. «Профессия врача родителям нравится больше, чем профессия учителя». Известия. URL: http://izvestia.ru/news/619167

11. Воронина Ю. Охота на технарей. Российская газета. URL: https://rg.ru/2015/09/18/it.html

12. НП «РУССОФТ». Тринадцатое ежегодное исследование российской индустрии экспортной разработки программного обеспечения. URL: http://www.russoft.ru/files/RUSSOFT_Survey_12_rus.pdf

13. Information Economy Report 2012. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2012_en.pdf

Ссылки:

1 Information Economy Report 2012. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2012_en.pdf.

2 Послание Президента Федеральному Собранию. URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379

3 Федеральный закон «О внесении изменений в статью 105.14 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» № 475-ФЗ от 28 декабря 2016 г.

4 Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» №379-ФЗ от 3 декабря 2011 г.

5 Федеральный закон «О внесении изменений в статью 57 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» № 428-ФЗ от 28 декабря 2013 г.

6 Реестр аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области ИТ (по состоянию на 26.04.2017). URL: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/260417-reestrot26042017.xls

7 Минкомсвязи России. Льготы по страховым взносам для ИТ-компаний будут продлены до 2023 года. URL: http://minsvyaz.ru/ru/events/36160/

8 Минкомсвязь России. Поддержка ИКТ-экспорта. URL:http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/769/

9 Проект Федерального закона «О поддержке экспорта в Российской Федерации» (подготовлен Минэкономразвития России) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 01.10.2015)

10 Закон Новосибирской области «О внесении изменений в закон Новосибирской области «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской

области» № 482-ОЗ от 24 ноября 2014 года.

11 Воронина Ю.. Охота на технарей. Российская газета. URL: https://rg.ru/2015/09/18/it.html

12 Беришвили Н.. «Профессия врача родителям нравится больше, чем профессия учителя». Известия. URL: http://izvestia.ru/news/619167

State policy in the field of support of export of the software in Russia

Bulachev G.P.

All-Russian academy of foreign trade of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation

This article examines the state policy in the field of software export support in Russia. The main indicators of the Russian software industry and the volume of software exports in 2002-2016 are indicated. State programs, strategies, draft laws on supporting software export in Russia were also reviewed and analyzed. Governmental initiatives in such spheres as startup support, venture market development and human resources development were examined. Also some future strategies were defined. Separately latest tax incentives on both federal and local levels were reviewed. The article also presents how particular state policy initiatives affected the whole Russian software industry and its export component in particular.

Keywords: state policy, state support, software export, IT-companies, IT-industry, software, information technology (IT).

References

1. The law of the Novosibirsk region «About introduction of amendments to the law of the Novosibirsk region «About taxes and features of the taxation of separate categories of taxpayers in the Novosibirsk region» No. 482-OZ of November 24, 2014.
2. The draft federal law «About Support of Export in the Russian Federation» (it is prepared by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation) (it isn't entered to the State Duma of Federal Assembly of the Russian Federation, the text as of 01.10.2015)
3. The federal law «About Introduction of Amendments to Article 105.14 of Part One and a Part the Second Tax Code of the Russian Federation» No. 475-FZ of December 28, 2016.
4. The federal law «About Introduction of Amendments to Separate Acts of the Russian Federation concerning Establishment of Rates of Insurance Premiums in State Non-budgetary Funds» No. 379-FZ of December 3, 2011.
5. The federal law «About introduction of amendments to article 57 of the Federal law «About Insurance Premiums in the Pension Fund of the Russian Federation, Social Insurance Fund of the Russian Federation, Federal Compulsory Health Insurance Fund» No. 428-FZ of December 28, 2013.
6. The register of the accredited organizations which are realizing activities in the field of IT (as of 26.04.2017). URL: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/260417-reestrot26042017.xls
7. Ministry of Telecom and Mass Communications of the Russian Federation. Privileges on insurance premiums for the IT companies will be prolonged till 2023. URL: http://minsvyaz.ru/ru/events/36160/
8. Ministry of Telecom and Mass Communications of the Russian Federation. ICT export support. URL: http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/769/
9. Message of the President to Federal Assembly. URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379
10. Berishvili of N. «The profession of the doctor is pleasant to parents more, than the teacher's profession». News. URL: http://izvestia.ru/news/619167
11. Voronina Yu. Hunting for technicians. Russian newspaper. URL: https://rg.ru/2015/09/18/it.html
12. NP RUSSSOFT. Thirteenth annual research of the Russian industry of export software development. URL: http://www.russoft.ru/files/RUSSOFT_Survey_12_rus.pdf
13. Information Economy Report 2012. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2012_en.pdf

Управление деятельностью венчурных фондов в Испании

Васильева Татьяна Николаевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности» ФГАОУ ВО Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ, VasilievaTN@yandex.ru

Васильева Ирина Витальевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление инновациями и коммерциализация интеллектуальной собственности» ФГОБУ ВО Российская государственная академия интеллектуальной собственности, VasilievaIV@yandex.ru

Статья посвящена особенностям управления деятельностью венчурных фондов в Испании, рассматривается изменение законодательства в сфере создания и управления венчурными фондами (Закон 22/2014). В статье анализируется деятельность различных фондов венчурного капитала по следующим параметрам: по стадиям развития малых и средних предприятий, на которых в последнее время осуществляются венчурные инвестиции; по отраслям экономики, которые являются наиболее привлекательными для венчурных инвесторов; по источникам венчурных средств; по объему средств фондов венчурного капитала и частных инвестиций в количественном и качественном выражении. Рассмотрена деятельность нескольких венчурных фондов, в частности, фонда Nazca. Рассмотрено участие государства в управлении и стимулировании деятельности венчурных фондов в Испании.
Ключевые слова: инновации, венчурный капитал, венчурное инвестирование, венчурное финансирование, - венчурный бизнес.

Деятельность венчурных фондов в Испании и других организаций коллективных инвестиций закрытого типа и сообществ, управляющих организациями коллективных инвестиций закрытого типа регулируется законом 22/2014, от 12 ноября об институтах коллективных инвестиций. По законодательству Испании организации венчурного капитала должны иметь минимальный капитал в размере 1200000 евро, и его выплата должна быть произведена по крайней мере, в размере 50% во время его учреждения, а оставшаяся часть в период не более 3 лет после учреждения. [1]

Капитал венчурного фонда представляет собой раздельное имущество без образования юридического лица, принадлежащее множеству инвесторов, управление и представление которого осуществляется управляющей компанией, имеющей исключительные полномочия, не являясь при этом владельцем активов фонда. Право участия приобретается посредством вклада в общий фонд. Минимальный капитал фонда венчурного капитала должен быть равен 1,65 миллиона евро. Согласно закону, управление и руководство в венчурном фонде осуществляется в соответствии с нормативными документами каждого фонда, при этом любая такая деятельность обязательно возлагается на управляющую компанию. [1]

Согласно годовому отчету Ассоциации Испанского венчурного капитала (Asociaciyn Espacola de Entidades de Capital, ASCRI) в 2014 году испанские компании на ранних стадиях развития (посевной, старт-апа, запуска и роста в поздней стадии) получили инвестиции в размере более 347 миллионов евро, что на 26% больше по сравнению с 2013 г. (275 млн евро). На организации венчурного капитала пришелся 81% всех инвестиций на раннем этапе, на государственные учреждения 14%, и 5% на бизнес-ангелов и акселераторов. [6] Что касается количества проинвестированных компаний на ранних стадиях, по подсчетам внешней экосистемы инвестиций, в общей сложности было осуществлено 1,057 инвестиций, 547 из которых посредством ссуд акций государственных учреждений, 313 фондами венчурного капитала, остальные акселераторами и бизнес-ангелами. [6]

В 2015 году инвестиции венчурного капитала достигли максимума по объему - 534 миллиона евро инвестиций; (+ 86% с 2014 года) и количеством инвестиций - 464 в 342 компаниях. [7]

Международные фирмы венчурного капитала продолжают поддерживать и совместно инвестировать большое количество проектов. В целом, импульс запуска инвестиций очень силен в Испании, охватывающий все этапы. Вырос объем инвестиций (664 миллионов евро), увеличилось количество инвестируемых компаний (105 компаний). В течение 2015 финансового года в «новые фонды» были инвестированы средства в объеме 3,359 миллиона евро, их них: 1,725 миллиона евро - международные частные инвесторы, 1,481 миллиона евро - национальные частные инвесторы, а остальные 153 миллиона евро - национальные государственные инвесторы. [7]

Инвестиции венчурного капитала в настоящее время определяется различными факторами:

Во-первых, экосистема для инвестирования в компании на ранних стадиях развивается и созревает. Укрепляются сети бизнес-ангелов, акселераторов и бизнес-инкубаторов, как инвесторов на ранних стадиях стартапов. Также повышается роль государственных инвесторов в финансировании компаний. И они теперь выступают в качестве инвесторов в фонды венчурного капитала. Увеличение числа международных фондов венчурного капитала влияют на развитие испанских стартапов. В 2014, из 21 новой международной организации венчурного капитала и частного капитала, которые начали функционировать в Испании, 14 являлись венчурными организациями. [6] С точки зрения объема инвестиций на эти фонды пришлись основные операции в данном секторе. Более того, восстановление отрасли привлечения средств улучшило возможности новых фондов венчурного капитала и частных инвестиций.

Больший объем реализуемых инвестиций приходится на поздние стадии развития компаний, и данная тенденция увеличивается. Однако число фирм, инвестирующих на

ранних стадиях почти удвоилась в течение данного срока. В 2011 году в отрасли работали около 107 операторов (76 национальных фондов венчурного капитала, 15 международных фондов венчурного капитала, 14 групп бизнес-ангелов и акселераторов и 2 государственных учреждений, специализирующихся на предоставлении кредитов под залог).

В конце 2014 года насчитывалось 197 операторов на ранних стадиях инвестиционного рынка, 98 из которых были фондами национального венчурного капитала (81 частный и 17 государственных), 56 международных фондов венчурного капитала (в настоящее время ни одного фонда нет испанского филиала), 5 общественных учреждений, специализирующихся на выдаче кредитов и 37 групп бизнес-ангелов, акселераторов и бизнес инкубаторов. [5]

В конце 2015 года насчитывалось 273 операторов на ранних стадиях инвестиционного рынка, 109 из которых были фондами национального венчурного капитала (92 частных и 17 государственных) и 87 международных фондов венчурного капитала (ни у одного из которых еще нет офиса в Испании). Из этих 196 фондов венчурного капитала, 125 выполнил по крайней мере одну сделку в 2015. Есть 5 государственных учреждений, специализирующихся на выдаче кредитов и 70 бизнес-ангелов, акселераторов и бизнес инкубаторов. [7]

В 2015 году, благодаря деятельности по сбору средств, общий объем средств, привлеченных от национальных фондов венчурного капитала превысил 292 миллионов евро (-16% с 2014 года).

На рис.2. представлено отраслевое распределение венчурных инвестиций международных инвесторов за 2016 год. Самые крупные операции пришлись на другие услуги (17,7% от общей суммы портфеля), коммуникации (6,3%), промышленные товары и услуги (12%) и потребительские товары (15,7%), здравоохранение (12%). [6]

Рассмотрим испанскую управляющую компанию венчурных фондов Наска (Nazca), ориентированную на инвестирование в малые и средние испанские компаний, акции которых не котируются на бирже, как путем приобретения пакетов акций, так и за счет увеличения капитала. Компания со штаб-квартирой в Мадриде работает на испанском рынке с 2001 года. [14]

Nazca лидирует в данном сегменте как по объему реализованных операций, так и по доходности капиталовложений.

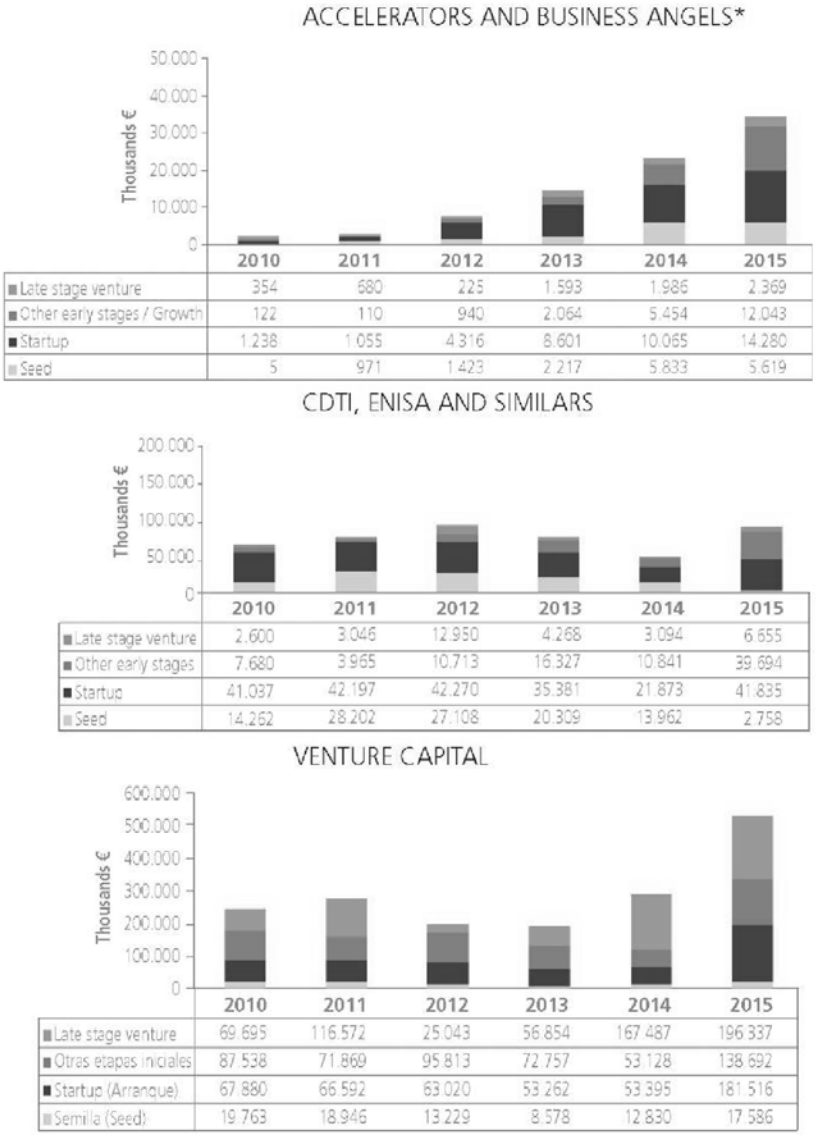


Рис. 1. Объемы средств фондов венчурного капитала и частных инвестиций в количественном и качественном выражении, и сегменты, по которым они распределялись в период с 2010-2015 годы. [5,6,7]

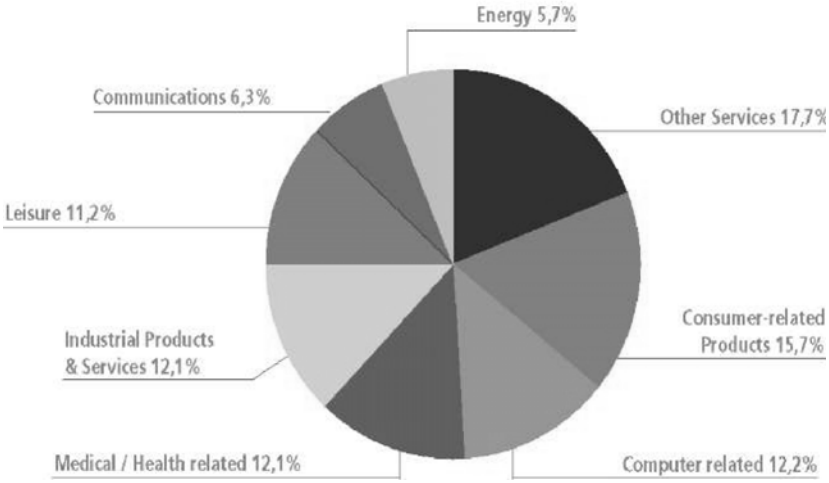


Рис.2. Отраслевое распределение венчурных инвестиций международных инвесторов [6]

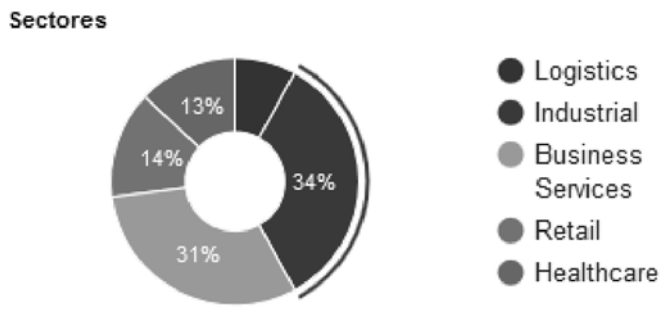


Рис.3. Направления инвестиций Наска. [14]

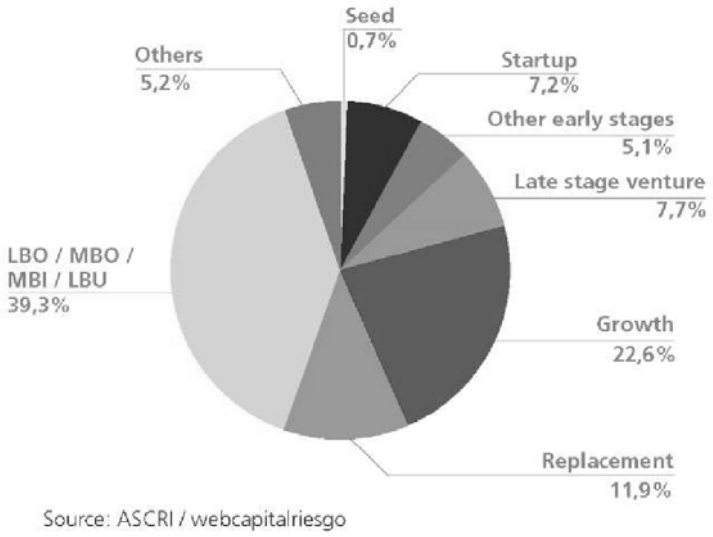


Рис.4. Статистика венчурного инвестирования по фазам в 2015 году. [6]

С 2001 года компания совершила 40 сделок: прямые инвестиции в 19 компаний, 12 дополнительных приобретений из портфельных компаний и 9 операций по реализации инвестиций (desinvestment), по которым IRR превысило 45% годовых. Nazca частично инвестировала и реализовала инвестиции двух фондов, Наска I и Наска II размером 100 и 150 млн евро соответственно. [14]

В настоящее время компания управляет третьим фондом, Наска III, с 200 млн евро международных институциональных инвесторов, среди которых Alpinvest, крупнейший инвестор в европейский венчурный капитал. Свою миссию компания видит в предложении международным инвесторам лучшей платформы для венчурных инвестиций в малые и средние испанские предприятия - лучшей с точки зрения доходности инвестиций посредством последовательной инвестиционной стратегии, основанной на росте инвестируемых компаний. Цель компании состоит в том, чтобы сотрудничать с лучшими командами управления, акционеров, партнеров и инвесторов.

При принятии решения о том, какие бизнес-проекты поддержит компания, используются основополагающие критерии инвестиций: Проверенная бизнес-модель с потенциалом роста. Nazca инвестирует в ведущие компании в соответствующих секторах, с проверенной репутацией, с объемом продаж между 20 и 150 млн евро и привлекательными возможностями для роста (органического, международного расширения или путем консолидации).

Более того, это должна быть компания с сильной управленческой командой, профессиональным менеджером с высоким уровнем компетенций, что является ключевым пунктом для инвесторов.

Размер инвестиций. Размер вклада Наска в капитал находится в диапазоне от ˆ 10 до ˆ 35 млн, посредством выкупала большей или меньшей доли и используя разумный уровень финансируемого долга.

Общий отраслевой подход. Nazca не вкладывает средства в отрасль, она инвестирует в привлекательные проекты под руководством лучших команд управления. Среднее время пребывания в компаниях, в которые она инвестирует, составляет от 3 до 5 лет. [14]

Вопреки настоящим тенденциям инвестирования в Испании, большую поддержку компания оказывает промышленному сектору, за ним отрасли здравоохранения и бизнес-услуги, рис.3. Значит, данная компания не оказывает сильного влияния на стимулировании инновационной деятельности в Испании. Большинство инвестиций компании направлены на семейные предприятия, оказание им профессиональной помощи, ведение совместного проекта с учредителями.

Наиболее распространенные сценарии:

- Выкуп доли участия для оказания помощи командам управления (MBO, MBI, BIMBO). Nazca тесно сотрудничает с командой управления, предоставляя стратегические, оперативные и финансовые консультации. Примеры: Свенсон, Vinartis, Lizarran, закон, Гусман, ИМО, OM Group, Fritta, Gestair.

- Увеличение капитала в проектах с перспективами роста, приобретается значительное большинство или меньшинство акций. Примеры: Rodilla, Dibaq, Hedonai, Eurekakids, Agromillora.

- Капитал для приобретений. Предлагаются стратегические и финансовые ресурсы, которые позволяют акционерам приобретать другие компании, добиваясь значительной синергии и укрепляя свои позиции на рынке, как и в случае Logifrno, Acens или UniPost. [14]

Nazca была основана в 2001 году, в том же году она создала первый венчурный фонд Nazca 1, в 2007 году был организован фонд Nazca 2, а в 2010 Nazca 3. При этом создание нового фонда не предусматривает ликвидацию уже имеющегося. На данный момент Nazca владеет долей участия в 9 компаниях, некоторые их них представлены на международном рынке. При этом доля в компания Logifrio представлена инвестициями из фонда Nazca 2 (с 2007 г), в то время, как другие компании финансируется через фонд Nazca 3 (последним приобретением является доля в испанском ритейлере продуктов питания Juan Luna в 2016. [14]

Можно сделать вывод, что венчурные фонды в Испании в большей мере нацелены на финансирование развитых ком-

паний, на поздних стадиях зрелости, а не на поддержку старт-апов. Данную тенденцию можно объяснить повышенными рисками посевных инвестиций и последствиями кризиса, который ударил по деятельности венчурных организаций в Испании. По состоянию на 2014 год половина инвестиций осуществляется ради реализации LBO/MBO и MBI. На втором месте инвестиции в компании на фазе расширения (expansion). Меньшую долю занимают посевные инвестиции (seed) [6], рис.4.

Выкупы составляли 39% от общего объема инвестиций. В 2015 году распределение инвестиций по этапам было похоже на 2014 год, тем самым углубляя существующие тенденции.

Государственные инвесторы составляют 22,4% (408,4 млн евро) в структуре источников венчурных инвестиций, рис. 5. Государственный сектор должен способствовать появлению нового оборудования, а также обеспечивать большей стабильностью организации, работающие с венчурным капиталом. Государственная поддержка венчурного финансирования в Испании осуществляется посредством нормативно - правовой базы. В 2014 году была разработана новая нормативно-правовая база для предприятий венчурного капитала и их управляющих компаний Закон 22/2014. [1]

Конечной целью данного закона является «создать гибкий и модернизированный правовой режим для венчурных организаций, так чтобы дать им необходимый импульс для развития конкурентоспособности и инвестиционных возможностей в секторе и поместить его на уровень соседних стран». [9]

Среди других национальных инициатив начала 21 века отмечены:

- Программа NEOTEC, которая выступала в качестве фонда фондов, и служила посредником между растущими проектами и венчурным капиталом, чьи первоначальные средства на период 2006-2010 годов достигали 176 миллионов евро, а её основными акционеры были Центр развития промышленных технологий (CDTI) с 60 млн евро, Европейский инвестиционный фонд (EIF) 50 миллионов евро, и крупные испанские частные компании, которые обеспечивали остальные средства.

- Фонд НИОКР UNIFONDO, под управлением компании венчурного капитала UNINVEST, чья цель состоит в том, чтобы финансировать научно-технологические компании.

- Национальная инновационная компания, S.A. (ENISA), государственной собственности при Министерстве промышленности, туризма и торговли. [13]

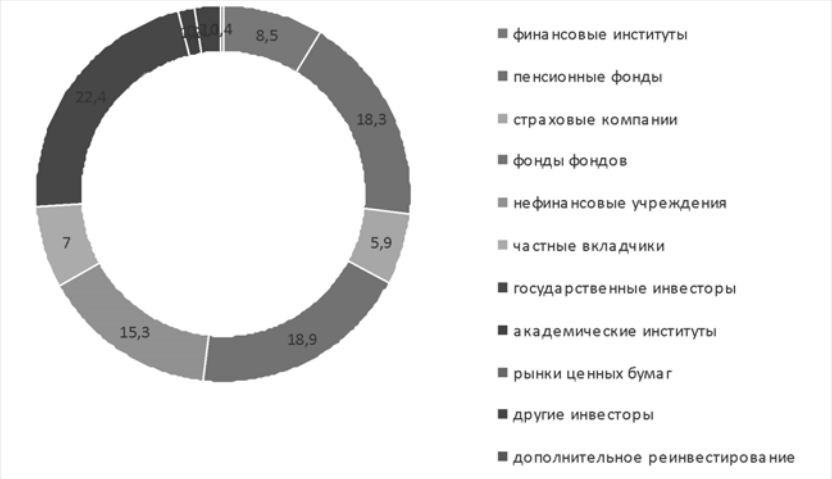


Рис. 5. Источники венчурных средств в Испании за 2015 год. [13]

На данный момент претерпело изменения законодательство, и Закон 24/2014 позволяет избежать двойного налогообложения на доходность венчурных инвестиций. Данная мера является стимулирующей венчурную деятельность в Испании. [1]

Более того, в 2013 был создан первый государственный фонд фондов (Fond ICO-Global) в ответ на петиции со стороны участников венчурных инвестиций о большем вовлечении государственного сектора в отрасль в сложное для неё время. Fond ICO-Global зарегистрирован в Национальной комиссии ценных бумаг (CNMV) 24 мая 2013, в настоящее время в его распоряжении имеется 1200 миллионов евро, а целью является содействие созданию венчурных фондов, и поддержке их управляющих компаний, для инвестирования в испанские компании на всех этапах развития. [15] Этот фонд фондов станет катализатором для создания более 40 новых частных инвестиционных фондов, мобилизовав в общей сложности примерно 3000-5000 миллионов евро. Fond ICO-Global является универсальным фондом, с очень диверсифицированным портфелем и большим опытом работы в следующих областях: Питание (Isabel, Esteban Espuca, Angulas Aguinaga, Vegamayor), Промышленность / Энергетика (Infun, Guascor, Indal, Panreac), транспорт / логистика (Gespalets), IT / телекоммуникации (Alvento, ONO), здоровье (Zeltia); обращение с отходами (Recyclair). Что касается его участия в фондах, то как правило, он поддерживает те венчурные фонды, которые инвестируют в технологические компании. Таким образом государство стимулирует развитие инновационной деятельности в Испании. [15]

Тем не менее, отрасль, созданная по государственной инициативе (венчурная управляющая компания SODIGA), сегодня представлена в большей мере частным сектором (сегодня SODIGA имеет структуру как у любой другой организации данного типа). [16] Однако нельзя сказать, что государство не играет роли в данной отрасли. В Испании давно существует законодательство относительно венчурных организаций, проводятся его модификации. До сих пор государство участвует в деятельности некоторых фондов. Данные факты указывают на то, что государство благоприятно влияет на создание стабильной экосистемы венчурного инвестирования в Испании.

Государственная инициатива поддержки венчурного капитала представляет собой четкий шаг вперед для данного сектора, поскольку это дает доступ к финансовым ресурсам, что позволяет компаниям финансировать свой рост и интернационализацию. Что касается мер, а именно создание фонда фондов Fond-ICO Global, большинство респондентов KPMG (93%) считают, что это полезно для сектора, в то время как 7% не разделяют данную точку зрения. [15]

В настоящее время, с точки зрения бизнеса и экономики, ситуация на рынке венчурных инвестиций Испании сложна. Существует несколько препятствий на рынке венчурного капитала, которые тормозят его эффективное развитие. Со стороны предложения, следует выделить асимметрию информации между агентами, транзакционные издержки, различное восприятие рисков и вознаграждения и отсутствие возможностей для вы-

хода. Со стороны спроса отмечено отсутствие контроля, и существующие ограничения свободного принятия решений, которые тормозят управление потоками венчурных инвестиций. Одним из ключевых аспектов венчурных инвестиций является стратегия выхода, то есть момент, когда инвестор может передать свои инвестиции другим инвесторам, высвобождая средства. Они могут быть переинвестированы в новые предприятия. В среднем, время, прошедшее с момента первоначальных инвестиций до их реализации, возросло до пяти лет, по сравнению с менее чем тремя годами в середине 90-х годов. Тем не менее, с государственной инициативой осуществляется поддержка венчурному капиталу в виде доступа к финансовым ресурсам, позволяющим финансировать их рост и интернационализацию. [12] На данный момент рынок венчурных инвестиций восстанавливается, и у его участников есть высокие ожидания относительно его будущего.

Несмотря на политическую нестабильность венчурные инвесторы прогнозируют сильный и стабильный инвестиционный климат в 2017 году, с большими возможностями в различных отраслях промышленности и регионах мира. Китай и Индия являются географическими регионами с наиболее значимым ожидаемым ростом данного типа инвестиций.

Наиболее привлекательными отраслями для глобальных инвесторов являются телекоммуникации, биотехнологии, информационные технологии и альтернативные источники энергии. [11]

С 2015 года отмечается рост на рынке венчурного капитала. Большая часть средств из осуществляемых инвестиций принадлежит иностранным фондам в наиболее активные отрасли - потребления, промышленности, туризма и здравоохранения. Президент Ассоциация Испанского венчурного капитала (ASCRI) и основатель Bullnet Capital, Хавьер Улесиа, подчеркнул важность более активного участия страховых компаний и пенсионных фондов в формировании венчурных инвестиций. Сейчас инвесторы заинтересованы в компаниях, которые могут преобразоваться в крупные международные группы. Рынок венчурного капитала выигрывает от медленного восстановления банковского кредитования после начала финансового кризиса и необходимости компаний диверсифицировать инвесторов. Частный капитал представляет собой сегмент с меньшим количеством требований надзора. Появляются новые игроки на финансовом рынке, которые являются более гибкими, чем традиционные банки, в том числе и связанные с венчурным капиталом.

В последнее время наблюдаются важные качественные и количественные изменения в отрасли венчурного капитала. Со стороны спроса, этот климат благоприятствует широкому распространению мнения о большей легкости доступа к финансированию компаний на ранних стадиях. Перспективы указывают на дальнейшее улучшение ситуации в 2017 году. Объем новых привлеченных инвестиций венчурного капитала увеличился в 2016 году, в отличие от отрасли частного капитала. По итогам опроса оценка по привлечению новых ресурсов на 2017 год остается оптимистичной. [10]

Более двух трети опрошенных руководителей ожидают увеличение инвестиционной активности и закрытие большего числа сделок в 2017 году по сравнению с 2016 г. Наличии ресурсов (акционерного капитала), ожидаемая эволюция экономической ситуации и наличие возможностей для инвестирования являются факторами, определяющими позитивный прогноз. При этом, особый акцент ставится на интернет-сегменте / сегменте приложений и программного обеспечения, а затем медицине и биотехнологий. На данные сегменты, как считают опрошенные, будут концентрироваться венчурные инвестиции в 2017 году. Без сомнения, в 2016 году венчурный капитал испытал значительный прогресс в Испании. В этом году, скорее всего, достичь новых рекордных объемов инвестиций, которые могут превысить 500 миллионов евро, удастся на основе повторных раундов в очень больших количествах, главным образом за счет международных инвесторов. [11]

Среди обладателей новых средств, которые обеспечили бы в дальнейшем ресурсы для субъектов венчурного капитала с более высокой вероятностью, являются так называемые семейные офисы (31,5%) и другие инвесторы (35,6%), в основном представленные частными лицами. Что касается реализации инвестиций, продажа компании будет являться наиболее распространенным видом в 2017 году, затем идет продажа акций другой организации венчурного капитала. [8]

Также среди актуальных тенденций венчурного инвестирования в Испании с 2015 года отмечен рост количества международных операций, которые в 2016 году значительно превысили количество национальных сделок. Общий объем инвестиций сократился после 2014 года, но благодаря иностранным инвесторам отрасль венчурного инвестирования в Испании восстанавливается.

Литература

1. Ley № 22/2014, de 12 de noviembre de 2014, rйgimen jurнdico de las sociedades de capital-riesgo // Boletнn Oficial del Estado. 13.11.2005. № 275 [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.boe.es/boe/dias/2014/11/13/pdfs/BOE-A-2014-11714.pdf

2. Васильева Т.Н. Венчурное предпринимательство / Васильева Т. Н. – М.: Рос. гос. ин-т интеллектуальной собственности, 2004.

3. Васильева Т.Н. Международное венчурное предпринимательство. Учебно-методический комплекс для студентов гуманитарных специальностей. – М.: Рос. гос. ин-т интеллектуальной собственности, 2008.

4. Венчурный капитал, прямые инвестиции и финансирование предпринимательства / Лернер Д., Лимон Э., Хардимон Ф. пер. с англ. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016.

5. ASCRI Survey 2014: Venture Capital & Private Equity in Spain [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2015/06/Actividad-de-Venture-Capital-en-2014.pdf

6. ASCRI Survey 2015: Informe de actividad Capital Riesgo en Espaca [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2015/01/Informe-ASCRI-2015.pdf

7. ASCRI Survey 2016: Venture Capital & Private Equity in Spain [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2016/06/ASCRI-Informe-Venture-Capital-Private-Equity-ingl%C3%A9s-2016.pdf

8. La industria del capital riesgo en Espaca. Las cifras del sector en 2014 // El pais Электронный журнал [Electronic resource] / Режим доступа: http://elpais.com/elpais/2015/06/12/media/1434134421_285917.html

9. Noticias. Juridicas. Юридические новости Испании. Официальный сайт [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l25-2005.html

10. Perspectivas del Capital Riesgo en Espaca. Diciembre 2014 KPMG [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.kpmg.com/ES/es/

ActualidadyNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/perspectivas-capital-riesgo.pdf

11. Perspectivas del Capital Riesgo en Espaca. Febrero 2016 KPMG [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/02/perspectivas-capital-riesgo.pdf

12. Private Equity Survey en Espaca. Noviembre 2013 KPMG, [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadyNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/Private-Equity-Survey-2013.pdf

13. ASCRI. Испанская Ассоциация Венчурных предпринимателей. Официальный сайт [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.ascri.org/comites

14. Nazca. Официальный сайт венчурной компании Наска [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.nazca.es/quienes-somos

15. FOND-ICO Global. Официальный сайт фонда fond-ico-globa сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.ico.es/web/ico/fond-ico-global

16. Sodiga Galicia, Sociedad de Capital Riesgo, S.A. Официальный сайт фонда [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://www.xesgalicia.gal/es/content/sodiga

Management of activity of venture funds in Spain

Vasilyeva T.N., Vasilyeva I.V.
Rossian state academy of intellectual property

Article is devoted to features of management of activity of venture funds in Spain, change of the legislation in the sphere of creation and management of venture funds (Law 22/2014) is considered. In article activities of various funds of the venture capital for the following parameters are analyzed: on stages of development of small and medium-sized enterprises at which venture investments are carried out recently; on branches of economy which are the most attractive to venture investors; on sources of venture means; on the volume of means of funds of the venture capital and private investments in quantitative and high-quality expression. Activity of several venture funds, in particular, of Nazca fund is considered. Participation of the state in management and stimulation of activity of venture funds in Spain is considered.

Key words: innovation, venture capital, venture investment, venture financing, venture business.

References

1. Ley No. 22/2014, de 12 de noviembre de 2014, rйgimen jurнdico de las sociedades de capital-riesgo// Boletнn Oficial del Estado. 11/13/2005. No. 275 [An electronic resource]//access Mode: https://www.boe.es/boe/dias/2014/11/13/pdfs/BOE-A-2014-11714.pdf
2. Vasilyeva T. N. Venture business / Vasilyev of T. N. – M.: I grew. state. in-t of intellectual property, 2004.
3. Vasilyeva T. N. International venture business. An educational and methodical complex for students of humanitarian specialties. – M.: I grew. state. in-t of intellectual property, 2008.
4. Venture capital, direct investments and financing Business / Lerner D., Lemon E., Hardimon F. Lane with English – M.: Publishing house of Institute of Gaidar, 2016.
5. ASCRI Survey 2014: Venture Capital & Private Equity in Spain [An electronic resource] / access Mode: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2015/06/Actividad-de-Venture-Capital-en-2014.pdf
6. ASCRI Survey 2015: Informe de actividad Capital Riesgo en Espaca [An electronic resource] / access Mode: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2015/01/Informe-ASCRI-2015.pdf
7. ASCRI Survey 2016: Venture Capital & Private Equity in Spain [An electronic resource] / access Mode: http://www.ascri.org/wp-content/uploads/2016/06/ASCRI-Informe-Venture-Capital-Private-Equity-ingl%C3%A9s-2016.pdf
8. La industria del capital riesgo en Espaca. Las cifras del sector en 2014//El pais Online magazine access [Electronic resource] / Mode: http://elpais.com/elpais/2015/06/12/media/1434134421_285917.html
9. Noticias. Juridicas. Legal news of Spain. Official site [An electronic resource] / access Mode: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l25-2005.html
10. Perspectivas del Capital Riesgo en Espaca. Diciembre 2014 KPMG [An electronic resource] / access Mode: https://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadyNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/perspectivas-capital-riesgo.pdf
11. Perspectivas del Capital Riesgo en Espaca. Febrero 2016 KPMG [An electronic resource] / access Mode: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/02/perspectivas-capital-riesgo.pdf
12. Private Equity Survey en Espaca. Noviembre 2013 KPMG, [Electronic resource] access Mode: https://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadyNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/Private-Equity-Survey-2013.pdf
13. ASCRI. Spanish Association of Venture businessmen. Official site [An electronic resource]//access Mode: http://www.ascri.org/comites
14. Nazca. Official site of the venture company Nazca [An electronic resource]//access Mode: http://www.nazca.es/quienes-somos
15. FOND-ICO Global. Official site of fond-ico-globa fund website [An electronic resource]//access Mode: https://www.ico.es/web/ico/fond-ico-global
16. Sodiga Galicia, Sociedad de Capital Riesgo, S.A. Official site of fund [An electronic resource]//access Mode: http://www.xesgalicia.gal/es/content/sodiga

Особенность участия Африки в мировой торговле 1990–2015 гг.

Диабатэ Вассиафа
аспирант, кафедра региональной экономики и географии, Российский университет дружбы народов, diabtranch@yahoo.fr

В статье рассматриваются характеристики потенциала участия Африки в МРТ, роль континента в мировой торговле и факторы, препятствующие развитию её торговли. Доказано, что природные ресурсы Африки (большая площадь сельскохозяйственных угодий, нефть, газ, уголь, золото, алмазы, медь, газ, фосфориты, железная руда, уран, бокситы, марганец, хромиты) являются огромным потенциалом участия в МРТ. Тем не менее, этот потенциал не оптимально использован по причине слабо развитой структуры промышленного сектора и инфраструктуры континента: небольшое количество заасфальтированных дорог и уровень доступа к дорогам на континенте - низкий; большая часть контейнерных терминалов Африки недостаточно оборудована и достигла либо скоро достигнет пределов своих возможностей; гидравлические мощности и геотермальные емкости используются мало; информационные и коммуникационные технологии слабо развиты или не соответствуют существующим требованиям. Таким образом, торговля африканских стран, так или иначе, страдает от транспортных расходов, считающихся одними из самых высоких в мире. В конечном итоге в период с 1990 г. по 2015 г., результаты исследований говорят о том, что место Африки в международной торговле оставалось крайне незначительным, и доля большинства Африканских стран в мировом экспорте имела тенденцию к снижению. Торговля Африки носит монотоварный характер: континент является поставщиком сырья (пищевые продукты, минеральное топливо, непродовольственное сырье) на международном уровне и импортером продуктов обрабатывающей промышленности. При этом существование скрытой политики протекционизма основных партнеров Африки (ЕС, США, Япония, Китай) препятствует развитию её торговли. Ключевые слова: Африка, МРТ, потенциал, инфраструктура, мировая торговля, импорт, экспорт.

Введение

Экономические отношения между странами осуществляются и развиваются на основе международного разделения труда (МРТ), сущность которого состоит в специализации стран в производстве и экспорте определенных товаров и услуг, которая делает возможным и необходимым их взаимный обмен и кооперацию [1]. Эта специализация той или иной страны является своими абсолютными и относительными преимуществами в торговле [2][3]; и она зависит от разных потенциалов и преимущества: количество и качество трудовых ресурсов, наделенность землей, минеральными ресурсами, капиталом, а также уровня инфраструктуры и развития научно-технического прогресса, который определяет эффективность использования факторов производства. Специализация Африки, её участие в международной торговле и МРТ являются постоянными субъектами в научных и политических дебатах.

Исследования проблем специализации Африки в международной торговли и в международном разделением труде посвящены работы Виганд В.К. и Калинина Л.П.[4], Игхобор К.[5], Миллингс Р. и Махабир А.[6], Холина В.Н.[7], Алвэс А.С., Драпэр П. и Кхумало Н. [8], Викэс В.[9], Корендясов Е. Н.[10], Юнчжэна Ю. и Гупта С.[11], Гбонге М. [12], Нг Фрэнсис, и Йейтс А.Ж.[13] и другие.

Цель работы – Анализ потенциалов участия Африки в МРТ и места континента в мировой торговли.

Для достижения этой цели были решены следующие задачи: рассмотрена характеристики уровня социально-экономического развития, ресурсного потенциала континента – как факторов развития торговли и участия в МРТ, изучена участие Африки в мировой торговле и Факторы, препятствующие развитию её торговли.

Характеристики уровня социально-экономического развития, ресурсного потенциала континента – как факторов развития торговли и участия в МРТ.

Экономическое состояние в Африке относительно улучшилось. Средний годовой темп роста ВВП в регионе и ВВП на душу населения, соответственно увеличили от 2,89% и 0,08% в 1990 г. до 3,22% и 0,23% в 2015 г.; после рекордного роста в 2005 г. (6,01% и 3,47%). За 1990-2015, ВВП и ВВП на душу населения континента, соответственно умножились на 4 и 2, и достигли 2500 млрд. и 2000 дол. США. [14] Количество средней развитых стран (страны с индексом человеческого развития в пределах [0.5-0.799]) увеличилось на 16 стран за 1990-2014гг. (табл. 1)

Однако, после более пятнадцати лет независимости, ни одна африканская страна не получила статус развития страны в соответствии с классификацией ПРООН.

Африка имеет огромный сельскохозяйственный потенциал. В 2014 г., 43% из площади суши являлось площадей сельскохозяйственных угодий.[15] Однако, её торговый баланс продовольственных товаров дефицитом. Кроме того, Африка – это наименее развитый в промышленном отношении регион мира. континент является единственным регионом, в промышленности которого почти половина производства приходится на добывающие отрасли, получившие относительно высокое развитие в связи с потребностями мирового рынка. Главными видами продукции добывающей промышленности стран Африки являются нефть – около 60 % всего объема производства по стоимости, уголь – свыше 10 %, золото – около 9 %, алмазы, медь, газ, фосфориты – 3-5 %, железная руда, уран, бокситы, марганец, хромиты – 1-3 %.[16]

Кроме того, инфраструктура Африки является отражением уровня её развития. Только 27% из 2 млн. километров дорог, проложенных в Африке, имеют твердое покрытие. Доля таких дорог в Африке составляет 19% от общего количества дорог против 27% в Латинской Америке и 43% в Южной Азии. По дорожному полотну в Африке осуществляется более 90% от всех пассажирских и грузовых перевозок (против около 50% в Европе). Уровень доступа к дорогам составляет 34% против 50% в других регионах мира. [17] Доля железных дорог Африки к югу от Сахары составляет 3% от всех железных дорог развивающихся стран. Морские порты и внутренние водные пути африканских стран существуют и находятся в неплохом состоянии, но не исполь-

зуются для путешествий, а большая часть контейнерных терминалов недостаточно оборудована и достигла либо скоро достигнет пределов своих возможностей. Что касается энергоснабжениями, имеется немало источников, но их потенциал в значительной степени остается неиспользованным. В Африке используются только 7% гидравлических мощностей и менее 1% геотермальной емкости.[18] В 2015 г. доля Африки в мировых запасов нефти, газа, угля была соответственно 7,6%, 7,5%, и 3,6%. Однако, континент производит 9,1% мировых нефти, 6% газа и 4% угля, но он потребляет всего 4,2%, 3,9% и 2,5%.[16] Некоторые страны Африки приступили к экспериментальному использованию нетрадиционных видов энергии, в частности солнечной, а также проектируют строительство атомных электростанций (Нигерия). В связи с неравномерностью размещения энергоресурсов региона и экспортной направленностью нефтегазовой и урановой промышленности большинство африканских государств являются нетто-импортерами энергии, в то время как Африка в целом экспортирует в 2,5 раза больше энергоресурсов, чем потребляет.[19] Кроме того, нужно отметить, что вооруженные конфликты и общая нестабильность в ряде африканских стран не только разрушают существующую инфраструктуру, но и препятствуют ее развитию. Все это приводит к дорогому стоимости услуг инфраструктуры, к уменьшению благосостояния африканского народа и к замедлению развития торговли Африки. (Табл. 2)

В целом, расходы, производимые в связи с плохим развитием инфраструктурой дорог, составляют 40% от общих транспортных расходов в прибрежных странах и 60% – во внутриконтинентальных.[20] То есть бизнес во всех африканских странах так или иначе страдает от транспортных расходов, которые считаются самыми высокими в мире. Они составляют примерно 13% от импорта на континент против 8,8% в развивающихся странах и 5,2% в развитых странах.[21] Эти транспортные расходы составляют также около 15% (около 20% для внутриконтинентальных стран) от единичной стоимости экспорта в Африке, что значительно выше, чем в других регионах (около 8 % в Азии, 5% в Западной Европе).[19] Неадекватность или мало информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в большинстве африканских государств также ведет к большим тратам в торговле.

Таблица 1
Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ПРООН http://hdr.undp.org/en/composite/trends

Уровень индекса человеческого развития	1990		2000		2014	
	Доля стран в мире	Доля Африканских стран	Доля стран в мире	Доля Африканских стран	Доля стран в мире	Доля Африканских стран
Высокий [0,8-0,944]	12	0	31	0	49	0
Средний [0,5-0,799]	92	11	88	12	110	27
Низкий [0,2-0,499]	40	26	47	34	29	26
	144		166		188	

Таблица 2
Относительные цены на инфраструктурные услуги (долл. США)
Источник: составлено автором по статистическим данным сайта Всемирного Банка, http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/AICD_exec_summ_9-30-08a.pdf

Себестоимостьединицы	Африка к югу от Сахары	Другие развивающиеся регионы
Цена электроэнергии(кВт-ч)	0,2-0,46	0,05-0,1
Автомобильный грузовой транспорт (т км)	0,86-6,56	0,03-0,6
Мобильный телефон (в месяце)	2,6-21	9,9
Международный звонок (3 минуты в США)	0,44-12,5	2
Низкая скорость доступа в Интернете (месяцев)	6,7-148	11

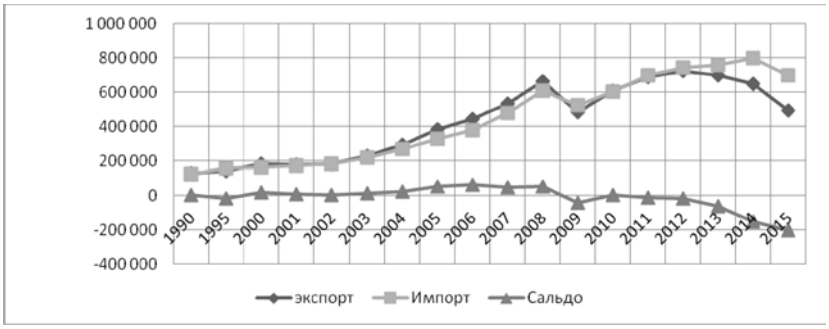


Рис.1. Динамика импорта, экспорта и сальдо Африки в 1995–2015 гг. (в сто тыс. долл. США)
Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД 2016

Участие Африки в мировой торговле

За 1990-2015 гг. место Африки в международной торговле являлось крайне незначительным и составляло около 3% от общего объема. Типология Субрегионы Африки различаются по доле и динамике в мировой торговле: Доля Восточной Африки, Центральной Африки и Западной Африки увеличилась с 0,3%, 0,3% и 0,5% до 0,4%, 0,5% и 0,6% соответственно; в то время как доля Северной Африки и Южной Африки снизились с 1,1% и 0,7% до 0,9% и 0,6% соответственно.[14] Лидером за 1990-2015г. были Северная Африка; и в 1990г. Южной Африкой занималась второе место, а к 2015г. Западная Африка была вторая. Снижение доли Северной Африки – следствие политической нестабильности («арабская весна», 2010г.). К 1990г. в число стран-лидеров в экспорте Африки в мировой торговли – были ЮАР (0,67%), Нигерия (0,39%), Ливии (0,38%).[14] В Топ-10, помимо данных государств, вошли Алжир, Марокко, Ангола, Тунис, Кот-д'Ивуар, Египет, Демократическая Республика Конго. По сравнению с 1990г., доля в мировом экспорте большинства Африканских стран имела тенденцию к снижению в 2015г.; и затем структура в топ-10 стран-лидеров изменилась: положение Ливии ухудшилось (страна стала 10-ом), положения Алжир (3-ая), Ангола (4-ая), Египет (6-ая) улучшились, в то время как Демократическая Республика Конго ушел из списка и Гана (9-ая) вошла. Остальные страны сохрани-

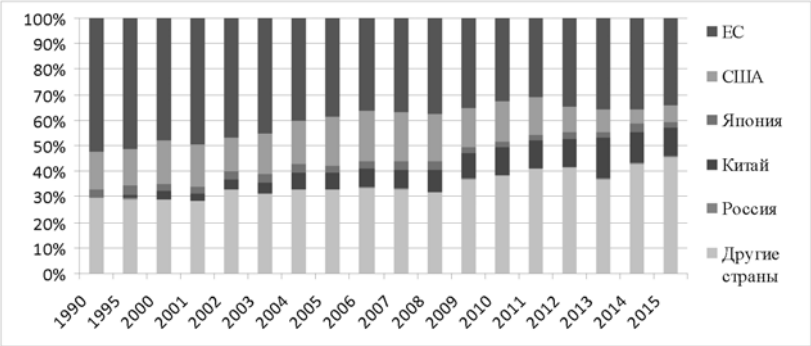


Рис.2. Динамике географической структуры экспорта Африки в 1990–205 гг. Источник: составлено автором по статистическим данным сайта (ЮНКТАД) 2016

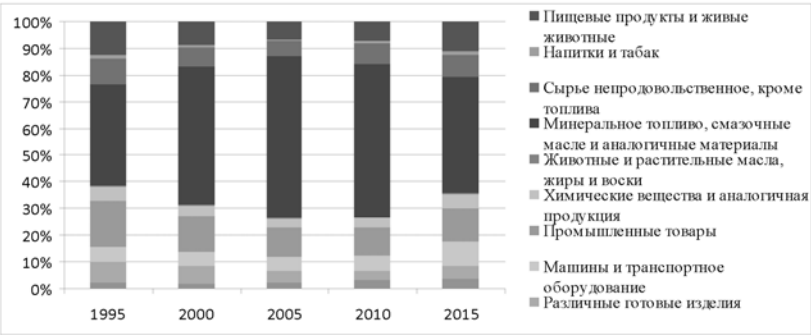


Рис.3. Динамика товарной структуры экспорта в 1995–2015 гг. Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД 2016

ли их место. [14] Ситуация, сложившаяся в Ливии, связана с военно-политическим кризисом.

Кроме того, за 1990-2015 гг., внешнеторговый оборот Африки

увеличился в пять раз, и достиг 1192 млрд. долл. [14] Объем экспорта был выше, чем объема импорта континента за 1990-2008 гг. и в 2010г.; этот профицит был реализован благодаря тенденции к росту цен и объема сырья. Тем не менее, в 2009 г. и за 2011-2015 гг., торговый баланс показывает отрицательные результаты. Дефицит в 2009г. (42,7 млрд. долл.) связано с сокращением спроса от основных торговых партнеров Африки (что было спровоцировано финансовым и экономическим кризисом). С 2011 по 2015 гг., дефицит был умножен на 18 (рис.1.). Торговый дефицит, наблюдавшийся с 2011 г., являлся результатом сочинения военно-социально-политического кризиса в Северной Африке (особенно в Ливии и Египте), снижения цен сырья, и увеличение объемов и цен импортных продовольственных товаров. [14] Эта тенденция к увеличению коммерческого дефицита очень опасна для экономики африканских стран, так как является основной причиной бюджетного дефицита, а также влияет на увеличение их внешний долг.

Африка имеет три основных торговых партнера по экспорту: ЕС, Китай

и США. Европейский Союз является крупнейшим импортером продукции африканских стран с 35% долей в 2015 г. За него следует Китай (около 11%) и США (около 6%). Экспорт Африки в Китай стремительно развивается (рис.2.). В 1990г. его доля (0,5%) была значительно ниже, чем доля экспорта в Японию (около 3%). В 2003г. Китай занимал 3-е место с 4,41%, опережая Японию (3,33%), и сохранил такую позицию до настоящего времени. В период 1990-2015гг., доля США уменьшилась приблизительно в два раза, а доля ЕС снизилась на 17 пунктов, в то время, как доля Китая увеличилась более чем в 23 раза (рис.2.). Позиции Японии и России остались неизменными. Большой интерес Китая к Африке понятен: ему необходимо удовлетворять свои потребности в сырье, особенно в энергоресурсах. Доля экспорта сырья всегда доминировала в общем объеме африканского экспорта (более 60% в 2015г.) (рис.3.).

Страны Америки, Западной Европы и Азии сотрудничают с

государствами региона в добыче нефти и газа, алмазов, других полезных ископаемых, развитии горнорудной промышленности. Так, Подход США к партнерству с государствами Африки основан на расширении деятельности частных компаний, координацию которой осуществляет Корпоративный совет по Африке («Corporate Council on Africa»), созданный в 1992 г.. В настоящее время членами совета является большая часть действующих в африканских странах компаний (более 170). И еще в США действует закон об экономическом росте и торговых возможностях в странах Африки («Africa Growth and Opportunity Act» – »AGOA»). Принятая в 2000 г. инициатива «AGOA» предусматривала предоставление льготных условий по тарифам при ввозе в США топливно-сырьевых ресурсов и продукции сельского хозяйства африканских стран; что способствовало развитие торговли и росту американских частных инвестиций. Традиционным экономическим партнером стран Африки является Великобритания, оказывающая помощь странам региона и содействующая созданию благоприятного климата для инвесторов. Отношения с государствами Африки признаны руководством Франции важными для национальных интересов и поддержания статуса великой державы, причем первое место руководство Франции отводит экономической помощи. В последнее десятилетие Франция лидировала в качестве торгового партнера с ее бывшими колониями Африки. В странах Африки действуют 2856 филиалов французских компаний, создавших 449377 рабочих мест в 2006.[22] Африке отводится важное место во внешней политике и внешнеэкономических связях остальных стран ЕС, причем они формируют экономические отношения с африканскими странами в общеевропейском русле. Регион их обеспечивает значительную долю потребностей в сырье и является важным рынком сбыта для их промышленности.[18] Важнейшим в подходе развитых стран и КНР к комплексу вопросов, связанных со странами Африки, являются государственные программы содействия их развитию. Объемы и направления этой помощи отличаются, но она всегда является средством отстаивания национальных интересов стран-доноров и способствует созданию благоприятного делового климата для деятельности частных предпринимателей этих стран в африканских государствах.

Кроме того, тремя основными экспортируемыми товарами в 2015г. Африки стали: пищевые продукты и животные (11%), минеральное топливо (44%) и промышленные товары (13%). С 2000г.

доля экспорта данных товаров превышает 70% от общего объема. За 1995-2015гг. доля пищевых продуктов и живых животных, и доли промышленных товаров уменьшилась. А также доля экспорта непродовольственного сырья снизилась на 2 пункта, однако доля минерального топлива на 6 пунктов увеличилась (с 38% до 44%)(рис.3.). Экспорт Африки носит монотоварный характер. Об этом свидетельствует индекс концентрации товарного экспорта континента. За 1995-2015гг. его индекс находится в интервале [0,25-0,48], когда индексы всех развивающихся стран находится в [0,09-0,17] и мировой индекс в [0,05-0,09]. Несмотря на тенденцию к росту индекса концентрации товарного экспорта во всех регионах, индекс Африки очень высок (5 раз индекс мира и 3 раза развивающихся стран). [14] Африка остается источником поставки сырья, что происходит в ущерб развитию промышленного сектора, а ведь развитие данного сектора способно привести к многократному повышению стоимости, добавленной обработкой.

Основными партнерами Африки по импорту являются те же государства, что и по экспорту (рис.4.).

В 2015 г. рейтинг партнеров по импорту оказался очень схож с рейтингом партнеров по экспорту, их доли оказались практически такими же: 1-ое место – ЕС(32%), 2-ое место – Китай(18%), 3-ее место – США (5%). Доля же Японии и России в общем объеме импорта меняется: доля Японии была уменьшена почти два раза (с 5% в 1990 г. до 2% в 2015 г.), доля России возросла (рис.4.).

Кроме того, за 1995-2015 гг., в отличие от экспорта, индекс концентрации импорта товаров в страны Африки стал ниже (находится в интервале [0,053-0,083]), чем индекс концентрации мира [0,052-0,084] и развивающихся стран [0,055-0,098] [14]. Это указывает на относительную диверсификацию товаров, ввозимых в африканский континент. Доля импорта пищевых продуктов и живых животных (примерно 11%), напитков и табака (1%), химических продуктов (11%), промышленных товаров (17%), машин и транспортное оборудование (примерно 32%) и готовых изделий (8%) осталась неизменной с 1995 по 2015 гг. (рис.5.). Машины и транспортное оборудование вообще

являются основным импортируемым товаром. Также стоит отметить, что в этом периоде доля минерального топлива в импорте увеличилась почти два раза, несмотря на то, что Африка – экспортирует большой объем этого товара. Продукция обрабатывающей промышленности (более 50% в общем объеме импорта) всегда занимали важное место в африканском ввозе товаров (рис.5.).

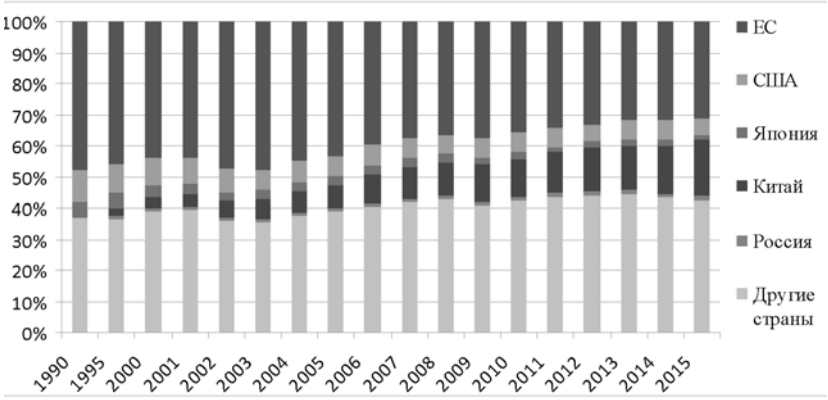


Рис.4. Географическая структура импорта Африки в 1990 - 2015 гг.
Источник: составлено автором по статистическим данным сайта (ЮНКТАД) 2016

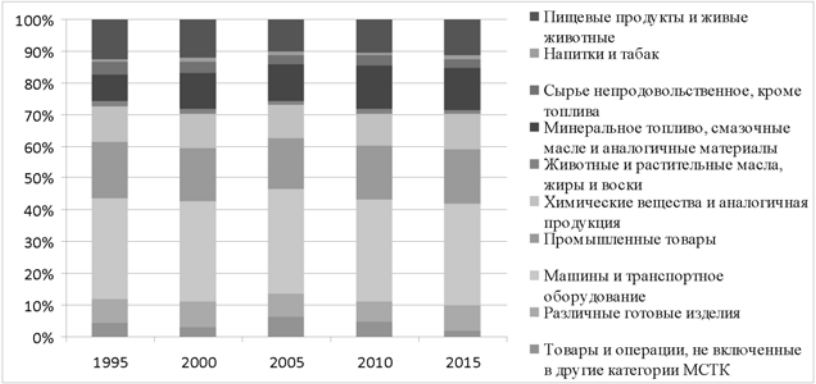


Рис.5. Динамика товарной структуры импорта в 1995–2015 гг.
Источник: составлено автором по статистическим данным сайта ЮНКТАД 2016

Факторы, препятствующие развитию торговли Африки

Кроме того, в условиях глобализации и либерализации международной торговли, в структуре которой заметно возросла доля готовых изделий, особенно высокотехнологичной и наукоемкой продукции, за счет сокращения доли сырья. Позиции африканских стран еще более ослабели, усугубились «скрытым протекционизмом»: тарифными барьерами (налоги, таможенные пошлины, льготные квоты или освобождения от квот, антидемпинговые меры) и нетарифными барьерами (технические барьеры: национальные технические регламенты, санитарные и фитосанитарные меры). Говоря о трех основных африканских торговых партнерах (США, Япония и ЕС), следует отметить, что из ста видов товаров, экспортируемых странами Африки, расположенными к югу от Сахары, вход для семидесяти ограничен, по меньшей мере, одной из этих стран.[20] Товары, обладающие высоким экспортным потенциалом и высокой долей добавленной стоимостью для Африки (не обжаренный арахис, какао-порошок, готовые пищевые продукты из кофе, кондитерские изделия, консервы из овощей, одежда, ткани, обувь), импортируются главными торговыми партнерами (США, Япония и ЕС) в очень малом количестве по причине высоких таможенных тарифов. В конце 1990-х гг., на основе сомнительных медико-санитарных стандартов, ЕС запретил ввоз рыбы из Кении, Мозамбика, Уганды и Танзании. Уганда зафиксировала тогда убыток в 36,9 млн. долл. В Танзании, где рыба и производные продукты составляют 10% от годового объема экспорта, рыбаки (занимающиеся добычей рыбы для ее последующего экспорта в ЕС) потеряли до 80% своих доходов.[23] ЕС часто предпочитает игнорировать рекомендации Объединенного комитет экспертов по пищевым добавкам (JECFA), органа Организации Объе-

диненных Наций, и предъявляет более жесткие требования. По оценкам Всемирного банка, соблюдение этих требований будет стоить африканским экспортерам зерновых культур, фруктов, овощей и орехов около 670 млн. долл. в год.[24]

Заключение

Участие Африки в мировой торговли ограничено. Доля участия Африки в международной торговле остается крайне незначительной. Уже долгое время участия стран континента в международной торговле остается неизменной: по большей мере импортируются продукции обрабатывающей промышленности; но сырьё, особенно полезные ископаемые, является основным экспортируемым продуктом; главные торговые партнеры (ЕС, США, Китай и Япония) остаются одними и теми же. Причины такого положения - это существующий недостаток диверсификации экспортных товаров, неадекватное использование ресурсного потенциала, отсутствие финансирования внешней торговли, низкий уровень развития инфраструктуры, «скрытым протекционизмом»: значительные тарифные барьеры и барьеры нетарифного характера. Для данных проблем предлагается множество решений. Мы же считаем, что большинство препятствий на пути развития торговых отношений Африки с другими регионами мира могут быть устранены с помощью создания эффективной экономической интеграции на континентальном уровне.

Литература

1. Федякина Л.Н. Международная торговли в мировой экономике.– М.:РУДН,2008.– 151с.

2. Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776. – 785с.

3. Риккардо. Д. Начала политической экономии и налоговогообложения.1817 – 539с.

4. Виганд В.К., Калинина Л.П. Африка: Перспективы участия в международном разделении труда (Начало 21 Века). – М.: ИАфр РАН, 2015. –132с.

5. Ighobor K. Echanges commerciaux entre partenaires inйgaux.//ONU, Afrique Renouveau.

Vol.28 n°2 – Aout 2014 ЇURL: http://www.un.org/africarenewal/sites/www.un.org.

africarenewal/ files/ Africa_Renewal_Aout_2014FR.pdf

6. Mullings R., Mahabir A.Growth by Destination: Investigating the Role of Trade with China

in Africa's Recent Growth Episode // Australasian Conference on Business and Social Sciences, Sydney – 2015 ЇURL: https://www.aabss.org.au/research-papers/growth-destination-investigating-role-trade-china-africa's-recent-growth-episode

7. Холина В.Н., Потапенко М.В., Шолудько А.Н. Рост экономического присутствия

Китая в Африке как угроза развитию российско-китайских отношений. // Смоленский

гуманитарный университет. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ Ї2013. Ї№1 (39)

ЇС.4Ї11

8. Alves A.C., Draper P., Khumalo N. Africa's Challenges in International Trade and Regional

Integration: What Role for Europe? // South African Institut of International Affairs (SAIIA),2009.ЇURL:https://www.africaportal.org/dspace/articles/africas-challenges- international- trade-and-regional-integration-what-role-europe

9. Vickers B. Africa and International Trade: Challenges and Opportunities // International

Trade and Economic Development (ITED) Division Department of Trade and Industry South

Africa.ЇURL:http://www.unisa.ac.za/contents/colleges/docs/TMALI-Trade-Presentation- Vickers.pdf

10. Корендясов Е. Н. Мирохозяйственные связи Африки в контексте

внешнеэкономических интересов России..– М.: Изд-во Института Африки РАН,

2007.– 298 с.

11. Yongzheng Y., Gupta S. Les freins au commerce en Afrique. // Finances & Dйveloppement,

Dйcembre 2006. Washington: International Monetary Fund.ЇURL:

https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2006/12/pdf/Gupta.pdf

12. GBONGUE M. Commerce et dйveloppement durable en Afrique: quelle(s) alternative(s) a

la libйralisation commerciale ? // 11ime Assemblee Generale du CODESRIA Maputo

(Mozambique) 6 – 10 Dйcembre 2005.ЇURL:

http://www.codesria.org/spip.php?article721&lang=fr

13. NG Francis, and Yeats A.J. What Can Africa Expect from Its Traditional Exports? // Africa

Region Working Paper No. 26, 2002. Washington: World Bank.

14. Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

(ЮНКТАД) 2016. Электронный ресурс.. –URL:

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/table View.aspx

15. Департамент Сельского Хозяйства Правительства США. Официальный сайт. URL:

http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome

16. BP Statistical Review of World Energy June 2016 Электронный ресурс.. –URL:

http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp- statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf

17. Йtat de l'intйgration rйgionale en Afrique IV: dйvelopper le commerce intra-africain.

Электронный ресурс.. ЇURL: www.uneca.org

18. Perspectives Economique en Afrique 2014. Электронный ресурс.. – URL:

http://www.africaneconomicoutlook.org

19. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Перспективы развития ТЭК Африки и интересы России

//Азия и Африка. №11.2014. С.3-12

20. Йtat de l'intйgration rйgionale en Afrique IV: dйvelopper le commerce intra-africain.

Электронный ресурс..ЇURL:www.uneca.org

21. L'insertionde l'Afrique dans le commerce international. Электронный ресурс.: ЇURL:

http://www.izf.net/upload/EE/pro/commun/5054.pdf

22. Cance R. La prйsence des entreprises franзaises dans le monde. // TRЙSOR-ЙCO – n° 45 –

Octobre 2008 – p.8.ЇURL: https://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326888

23. Afrique Renouveau. Электронный ресурс.. ЇURL:

http://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/january-2006/de-nouveaux-obstacles-au-commerce-de-l%E2%80%99afrique

24. La participation du secteur privй aux infrastructures en Afrique.Электронный ресурс..

ЇURL: http://www.oecd.org/daf/inv/investmentfordevelopment/41776002.pdf

Africa and world trade: singularity participation of continent in 1990-2015

Diabate Vassiafa
Peoples' Friendship University of Russia

This paper analyses the characteristics of Africa's capacity to participate in the international division of labor, the role of the continent in world trade, and obstacles to the development of its trade. It is proved that the natural resources of Africa (a large area of agricultural land, oil, coal, gold, diamonds, copper, gas, phosphorus, iron ore, uranium, bauxite, manganese, chromite...) are huge potential for participation in the international division of labor. Nevertheless, this potential is not utilized optimally due to poorly developed structure of the industrial sector and infrastructure of the continent: A small number of asphalt roads, and the level of access to roads in the continent is low; Most of the container terminals in Africa are not sufficiently equipped and have reached or will soon reach their limits; Low usage of Hydraulic capacities and geothermal tanks; Technologies of information and communication are underdeveloped or do not comply with the existing requirements. Due to these factors, the trade of African countries suffers from transport costs, which is considered to be among the highest in the world. After all, for the period 1990-2015, the results of the analysis indicate that Africa's place in international trade remained insignificant, and the share of most African countries in world exports tended to decline. African trade is mono-character: the continent is a supplier of raw materials (food, mineral fuel, non-food raw materials) in world trade, and an importer of manufactured goods. At the same time, the existence of a hidden policy of protectionism of the main partners of Africa (EU, USA, Japan, and China) restricts the development of its trade.

Keywords: Africa, international division of labor, capacity, infrastructure, international trade, import, export.

References

[1] Fedyakina L.N. Mezhdunarodnaya torgovli v mirovoy ekonomike.– M.: RUDN,2008.–151s.
[2] Smit. A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov.1776. – 785s.
[3] Ricardo D. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya.1817 – 539s.
[4] Vigand V.K., Kalinina L.P. Afrika: Perspektivy uchastiya v mezhdunarodnom razdelenii truda (Nachalo 21 Veka). – M.: IAfr RAN, 2015. – 132s.
[5] Ighobor K. Echanges commerciaux entre partenaires inйgaux.//ONU, Afrique Renouveau. Vol.28 n°2 – Aout 2014 ÏURL: http://www.un.org/africarenewal/sites/www.un.org.africarenewal/ files/Africa_Renewal_Aout_2014FR.pdf
[6] Mullings R., Mahabir A.Growth by Destination: Investigating the Role of Trade with China in Africa's Recent Growth Episode // Australasian Conference on Business and Social Sciences, Sydney – 2015 ÏURL: https://www.aabss.org.au/research-papers/growth-destination-investigating-role-trade-china-africa's-recent-growth-episode
[7] Kholina V.N., Potapenko M.V., Sholudko A.N., Rost ekonomicheskogo prisutstviya Kitaya v Afrike kak ugroza razvitiyu rossiysko-kitayskikh otnosheniy.// Smolenskiy gumanitarnyy universitet. REGIONALNYE ISSLEDOVANIYA Ï2013. ÏN°1 (39) ÏS.4Ï11
[8] Alves A.C., Draper P., Khumalo N. Africa's Challenges in International Trade and Regional Integration: What Role for Europe? // South African Institut of International Affairs (SAIIA),2009.ÏURL:https://www.africaportal.org/dspace/articles/africas-challenges-international- trade-and-regional-integration-what-role-europe
[9] Vickers B. Africa and International Trade: Challenges and Opportunities //International Trade and Economic Development (ITED) Division Department of Trade and Industry South Africa.ÏURL:http://www.unisa.ac.za/contents/colleges/docs/TMALI-Trade-Presentation- Vickers.pdf
[10] Korendyasov E.N. Mirokhozyastvennye svyazi Afriki v kontekste vneshneekonomicheskikh interesov Rossii.— M.: Izd-vo Instituta Afriki RAH,2007.— 298 s.
[11] Yongzheng Y., Gupta S. Les freins au commerce en Afrique. // Finances & Dйveloppement, Dйcembre 2006. Washington: International Monetary Fund.ÏURL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2006/12/pdf/Gupta.pdf
[12] GBONGUE M. Commerce et dйveloppement durable en Afrique: quelle(s) alternative(s) a la libйralisation commerciale ? // 11ime Assemblee Generale du CODESRIA Maputo (Mozambique) 6 – 10 Dйcembre 2005.ÏURL: http://www.codesria.org/spip.php?article721&lang=fr
[13] NG Francis, and Yeats A.J. What Can Africa Expect from Its Traditional Exports? // Africa Region Working Paper No. 26, 2002. Washington: World Bank.
[14] Konferentsii Organizatsii Obedinennykh Natsiy po torgovle i razvitiyu (YUNKTAD) 2016. [Elektronnyy resurs].—URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/table View.aspx
[15] Departament Selskogo KHozyaystva Pravitelstva SSHA. Ofitsialnyy sayt. URL: http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome
[16] BP Statistical Review of World Energy June 2016 [Elektronnyy resurs]. —URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp- statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf
[17] Йtat de l'intйgration rйgionale en Afrique IV: dйvelopper le commerce intra-africain. [Elektronnyy resurs].—URL: www.uneca.org
[18] Perspectives Economique en Afrique 2014. [Elektronnyy resurs].— URL: http://www.africaneconomicoutlook.org
[19] Abramova I.O., Fituni L.L. Perspektivy razvitiya TEK Afriki i interesy Rossii //Aziya i Afrika. №11.2014. S.3-12
[20] etat de l'integration regionale en Afrique IV: developper le commerce intra-africain. [Elektronnyy resurs].ÏURL:www.uneca.org
[21] L'insertionde l'Afrique dans le commerce international. [Электронный ресурс]: ÏURL: http://www.izf.net/upload/EE/pro/commun/5054.pdf
[22] Cance R. La prйsence des entreprises franзaises dans le monde. // TRЙSOR-ЙCO – n° 45 – Octobre 2008 – p.8.ÏURL: https://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326888
[23] Afrique Renouveau. [Elektronnyy resurs].— URL: http://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/january-2006/de-nouveaux-obstacles-au-commerce-de-l%E2%80%99afrique
[24] La participation du secteur privй aux infrastructures en Afrique. [Elektronnyy resurs].—URL: http://www.oecd.org/daf/inv/investmentfordevelopment/41776002.pdf

Практика взаимодействия бюрократии и бизнеса в Китае, Индии, Бразилии и России

Исхаков Рамис Рифович,
аспирант, кафедра прикладной институциональной экономики, МГУ им. М.В. Ломоносова,
iskhakov.ramis@mailru

Бюрократия и чиновничество нередко являются знаковыми препятствиями в системе развития частного бизнеса. Важно отметить, что в рассматриваемых странах по-разному сложились национальные признаки бюрократии и в каждой из рассматриваемых государств бюрократия имеет собственную специфику. Традиционность проявления бюрократической модели нельзя отрицать, а соответственно меры противодействия бюрократизму должны строится с учетом национальной специфики.
В статье рассматриваются особенности бюрократических проявлений и их воздействие на развитие бизнеса в Китае, Индии, Бразилии и России. В каждой из рассматриваемых стран бюрократия является традиционным признаком общественной жизни, а соответственно трудно надеяться, что данное явление перестанет иметь место в общественной жизни в ближайшее время. Ведение бизнеса всегда будет сталкиваться с бюрократическими проявлениями в той или иной степени, но нельзя не отметить, что насущная необходимость экономического роста должна способствовать переменам.
Ключевые слова: бюрократия, имперская модель бюрократии, чиновничество, бизнес, коррупция

В современных условиях развитие бизнеса является приоритетом и важным элементом успешной социально-экономической политики государства. Бизнес сталкивается с новыми вызовами ежедневно, и его задача – поиск адекватных ответов. Скорость обмена информацией и транспортная доступность привели к тому, что расстояния перестали быть преградой для торговли. Россия, Китай, Индия, Бразилия – сегодня типичные страны- конгломераты. В них современное и традиционное сосуществует бок о бок, не вступая в острый конфликт и не поглощая друг друга.

Российскую модель бюрократии относят к имперской. Во многом она схожа с проявлениями бюрократии в Китае. Надо отметить, что изучением бюрократии занимались многие отечественные и зарубежные ученые. Одним из первых тему чиновничества Российской империи затронул американский ученый Марк Раев в своей статье «Российское самодержавие и его чиновничество», которая вышла свет в 1957 г. и позднее переиздавалась [1]. Со временем была издана и его монография, где он поверхностно также уделял внимание бюрократическому аппарату Российской империи XVIII в.

К числу наиболее фундаментальных работ в этом направлении стало исследование, посвященное российскому чиновничеству, которое увидело свет в 1967 г. в Берлине («Российское чиновничество в первой половине XIX в.»). Его автор, ученик М. Раева, доктор Х.-Й. Торке, использовав большой массив литературы и архивных источников, сделал попытку сравнить положение российского чиновничества с западноевропейским [2].

Тему российской имперской бюрократии с 1960-х годов разрабатывал также профессор Иллинойского университета (США) Ванев (Вани, Яни). В частности он уделял внимание институту сенаторов и его влиянию на развитие бюрократического аппарата империи. В 1973 г. на базе этого университета вышла его работа, где содержится систематический обзор государственного управления и бюрократии в Российской империи в течение XVIII - XIX вв. Один из ценных аспектов данной работы заключается в том, что автор кроме законодательных источников привлек большое количество как иностранной, так и русскоязычной литературы по исследуемой проблеме. Причем анализ русскоязычной литературы свидетельствует о значительной информированности профессора Ванева не только в российской дореволюционной историографии, но и в имеющейся в наличии в то время советской.

П. Дьюкс в своей монографии определяет дворянство как политический институт, который пребывает в системе государственной службы, а отношения дворянства с государством при этом сравнивает с отношениями крепостных с помещиками[3].

Дж. Хассел, соотнося некоторые положения законодательства с элементами сословного сознания, указывал на провал попытки Табели о рангах положить в основу карьеры личные качества чиновника вместо происхождения. Автор точно отметил незавершенность в XVIII в. формирования чиновничества в отдельную самостоятельную групп.

Исследования ученых подтвердили мысль о наличии в чиновнической среде двух разных «миров» - персонала центральной и провинциальной администрации, - которые отличались не только уровнем образования и способами продвижения по службе, но и мировоззренчески. Хотя, безусловно, обозначенная тематика остается актуальной - много ее аспектов до сих пор являются малоисследованными.

Российская империя перестала существовать и на смену ей пришел советский стиль управления. До сих пор российским управленцам свойственна приверженность авторитарному стилю руководства и централизованному планированию, а национальная культура часто оправдывает уравниловку, кумовство и коррупцию.

Новая российская бюрократия оказалась не слабее старой, напротив, она укрепилась, и стала бесконтрольной. Она сегодня стремительно сращивается с бизнесом, выстраивает прочную систему клиентелизма, когда мелкий чиновник зависит от старшего, а тот по иерархии – от следующего старшего и т. д. Подобные иерархические отношения Необходимо принять такие законы, чтобы они правили независимо от

воли государственных чиновников, более того, возможно, и против их воли. Автономно, опираясь в необходимых случаях на судебную поддержку.

Рассматривая современное положение дел, важно констатировать, что российский рынок обладает огромным потенциалом для Восточной Европы. Многие люди говорят о Китае, Индии и Бразилии, как об областях развивающихся рынков, а о Германии, Франции и Великобритании или США – как о традиционных рынках. Но Россия как и другие рассматриваемые страны являются для зарубежных торговых партнеров привлекательным рынком, но стиль ведения бизнеса очень отличается. В рассматриваемых странах могут возникнуть трудности из-за бюрократии и местной законодательной среды, но все же бизнес здесь можно вести, и он даже может быть довольно прибыльным.

Современная Индия – это динамично развивающаяся страна, которая является лидером среди развивающихся государств и входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельскохозяйственного производства, занимает третье место в мире по объему ВВП, рассчитанному по паритету покупательской способности. В последние годы Индия стала самой быстрорастущей крупной экономикой мира.

В Индии к чиновникам относятся с философской терпимостью как к неизбежности. Каутилья, главный министр императора Чандрапурта Маурия, Еще 2500 лет назад перечислил в книге «Арташастра» 40 видов присвоения чиновниками государственного дохода, но при этом с поистине браминским спокойствием заключил: «Как невозможно не попробовать вкус меда или отравы, если они находятся у тебя на кончике языка, так же для правительственного чиновника невозможно не откусить хотя бы немного от царских доходов. Как о рыбе, плывущей под водой, нельзя сказать, что она пьет воду, так и о правительственном чиновнике нельзя сказать, что он берет себе деньги. Можно установить движение птиц, летящих высоко в небе, но невозможно установить скрытые цели движений правительственных чиновников».

Определяя современное положение Бразилии, мы констатируем, что начиная с 1500 г., когда бразильские земли были открыты португальскими мореплавателями под командованием адмирала Педру Кабрала активно развивалась система государственного управления. Политико-историческая и социокультурная традиции, которые корнями уходят в колониальное прошлое, составляют основу современного положения страны. Сегодня Бразилия претендует на расширение своего влияния за пределы географического региона Латинской Америки и Карибского бассейна При этом уровень коррупции в стране очень велик. Согласно данным проводимых исследований восприятие коррупции жителями Бразилии неразрывно связано с системой государственного управления. Упоминание коррупции в 86% вызывает у респондентов посыл к чиновничьей системе.

Китайская модель демократии построена на основах конфуцианства. Религиозные особенности государственного построения являются важным фундаментом для формирования общественного сознания в Китае. Рассматриваемая тема, является наиболее закрытой в данной стране. «Кумовской капитализм», то есть связь политической власти с распределением крупной собственности – не только крайне чувствительная тема; эта сторона жизни современного Китая – одна из наиболее сложных для изучения.

В каждой из рассматриваемых стран бюрократия является традиционным признаком общественной жизни, а соответственно трудно надеяться, что данное явление перестанет иметь место в общественной жизни в ближайшее время. Ведение бизнеса всегда будет сталкиваться с бюрократическими проявлениями в той или иной степени, но нельзя не отметить, что насущная необходимость экономического роста должна способствовать переменам.

Авторитаризм в свою очередь в реальной жизни никогда не проявляется в чистом и безусловном виде. Так, история Востока, полная примеров выступлений против властей, бунтов, переворотов, революций, свержения монархов и т. д. Но во всех этих случаях необходимым условием был некий демократический консенсус - если не во всем обществе, то в его активной, политизированной части, в ключевых социальных группах - по вопросу о неправедности, нелегитимности данного конкретного правителя и во имя утверждения справедливой власти. Так что авторитарный режим вполне может сосуществовать с фрагментами демократии, интегрируя их политически. Авторитаризм - это всего лишь временное доминирование исполнительной вертикали власти над другими ее ветвями.

Литература

1. Raeff M. The Russian autocracy and its officials // Raeff M. Political ideas and institutions in imperial Russia. Westview press, 1994. P. 77
2. Torke H.-J. Das russische Beamtentum in der ersten Halfte des 19 Jahrhundrets // FOG. 1967. Bd. 13. P. 7
3. Dukes P. Catherine the Great and the Russian nobility: A study based on the materials of the Legislative Commission of 1767. Cambridge, 1967. p.44
4. Результаты опроса в Бразилииhttp://datafolha.folha.uol.com.br/opiniaopublica/index.shtml (Дата обращения 20.04.2017)

The practice of interaction between the bureaucracy and business in China, India, Brazil and Russia

Iskhakov R.R.
Lomonosov Moscow State University

The bureaucracy and officials quite often are sign obstacles in system of development of private business. It is important to note that in the considered countries differently there were national signs of bureaucracy and in each of the considered states the bureaucracy has own specifics. Traditional character of manifestation of bureaucratic model can't be denied, and according to a measure of counteraction to bureaucracy have to is under construction taking into account national specifics.

In article features of bureaucratic manifestations and their impact on development of business in China, India, Brazil and Russia are considered. In each of the considered countries the bureaucracy is a traditional sign of public life, and it is respectively difficult to hope that this phenomenon will cease to take place in public life in the nearest future. Business will always face bureaucratic manifestations in a varying degree, but it should be noted that the urgent need of economic growth has to promote changes.

Key words: bureaucracy, the Imperial model of bureaucracy, bureaucracy, business, corruption, etc.

References

1. Raeff M. The Russian autocracy and its officials // Raeff M. Political ideas and institutions in imperial Russia. Westview press, 1994. P. 77
2. Torke H.-J. Das russische Beamtentum in der ersten Halfte des 19 Jahrhundrets // FOG. 1967. Bd. 13. P. 7
3. Dukes P. Catherine the Great and the Russian nobility: A study based on the materials of the Legislative Commission of 1767. Cambridge, 1967. p.44
4. Результаты опроса в Бразилииhttp://datafolha.folha.uol.com.br/opiniaopublica/index.shtml (Дата обращения 20.04.2017)

Исследование зарубежного опыта классификации номенклатуры и прогнозирования потребности в запасных частях

Грызлов Артём Андреевич,
соискатель, Финансовый университет при Правительстве РФ
artem_gr@bk.ru

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ,
bkasaev@mail.ru

В статье рассматриваются подходы к решению проблемы эффективного управления запасами. Анализируются подходы к классификации запасных частей и методы прогнозирования потребности в запасных частях. Обосновывается необходимость классификации запасных частей по типам спроса и выбора приемлемого метода прогнозирования. Утверждается, что применение специальных методов прогнозирования для запасных частей дает результат лучше, чем классические методы прогнозирования. Рассмотрен кейс по прогнозированию и управлению запасами запасных частей на примере Королевских военно-воздушных сил Великобритании (RAF). Классические методы прогнозирования основаны на допущениях не приемлемых для спорадического спроса на запасные части. Данные методы, как правило, приводят к избыточным запасам. На основе ранее рассмотренного кейса было доказано, что метод SBA является наиболее приемлемыми для запасных частей, позволяя сократить уровень запаса. Данная работа представляет интерес для организаций, имеющих дело с запасными частями, например авиакомпаний или ремонтных организаций.
Предложенный подход позволяет выбрать наиболее подходящий метод прогнозирования потребности в запасе для эффективного управления запасами. С целью того, чтобы данная работа носила практический характер, автором работы выполнена реализация рассмотренных ранее методов прогнозирования в среде Microsoft Excel.
Ключевые слова: запасные части, запас, классификация запасных частей, методы прогнозирование потребности.

Введение. В современных условиях ведения бизнеса управление запасами становится одной из актуальных потребностей компании для повышения конкурентоспособности. На практике, менеджеры по управлению запасами сталкиваются с трудностями нахождения компромисса между минимизацией общих логистических издержек и максимизацией уровня логистического сервиса. Логистика запасных частей становится неотъемлемой часть управления цепями поставок. На сегодняшний день размер мирового рынка запасных частей превышает 400 млрд. долл. и продолжает расти. Согласно исследованию Deloitte Research, проведенного в 2006 году, доходы от оказания послепродажных услуг составляют в среднем 25% от общего дохода крупнейших мировых производственных компаний. Все больше компаний осознают стратегическую важность логистики запасных частей для обеспечения их доступности и как следствие сокращения цикла заказа, нахождения оптимального уровня запаса и повышения качества логистического сервиса. Основной целью любой системы управления запасами является достижение требуемого уровня логистического сервиса с минимально возможными логистическими издержками. Так, излишний запас запасных частей приводит к высоким затратам на содержание запаса и замораживанию денежных средств в запасе, тогда как дефицит запасных частей может привести к простоям оборудования, сложных технических систем и снижению качества логистического сервиса. Отказ оборудования, машины, технической системы может повлечь за собой высокие издержки для компании, поэтому своевременное устранение неполадки с наименьшими затратами становится первостепенной задачей для многих компаний. В большинстве случаев неполадки устраняются за счет замены запчасти либо по факту выявления неисправности, либо как превентивная мера в процессе технического обслуживания. Важнейшими особенностями систем снабжения запасными частями являются [5]:

· глобальный характер подобных систем, сложность их структуры и функционирования;

· включение в систему функций и органов ремонта вышедших из строя деталей и узлов;

· колоссальное число планируемых номенклатур;

· высокая цена хранения и «штрафов» за дефицит;

· большая роль фактора взаимозаменяемости.

При этом поиск компромисса между уровнем логистического сервиса и издержками осложняется самой природой спроса на запасные части, имеющей стохастический и неравномерный характер, не подчиняющийся нормальному закону распределения, а также широкой номенклатурой. Таким образом, для эффективного управления запасами запасных частей необходимо рассмотреть методы прогнозирования, учитывающие данные особенности и подходы к классификации запасных частей.

Подходы к классификации запасных частей. Запасы запасных частей отличаются от запасов незавершенного производства и готовой продукции. Если запасы незавершенного производства и готовой продукции создаются для бесперебойного обеспечения товарно-материальными ценностями производственного процесса или клиентов, то запасные части предназначаются для поддержания исправности и работоспособности сложных технических систем (оборудования, автомобилей, самолетов и т.п.) [3]. Ghobbar и Friend выделяют четыре вида потребности в запасных частях [10]:

· Прерывистый (intermittent) спрос, возникающий в случайном порядке с большим количеством периодов отсутствия потребности и незначительной вариацией объема потребности;

· Неравномерный (erratic) спрос, имеющий высокую вариацию объема потребности в большей степени и вариацию частоты возникновения спроса в меньшей;

· Медленно меняющийся (slow moving) спрос, обладающий такими же характеристиками как и прерывистый спрос, но при этом объем потребности ограничивается одной или несколькими запасными частями;

· Нестабильный (lumpy) спрос, который также характеризуется большим количеством периодов отсутствия потребности и высокой вариацией объема потребности.

В связи с тем, что запасные части характеризуются широким разнообразием по стоимости, номенклатуре, критичности для технического обслуживания (ТО) и вариативности спроса на них, то классификация запасных частей является важнейшим аспектом для принятия решений в области прогнозирования и управления запасами.

Boylan и Syntetos отмечают, что классификация номенклатуры запаса позволяет уделить достаточное внимание каждой группе, выбрать приемлемые методы прогнозирования и модели управления запасами, а также установить показатели оборачиваемости и уровня логистического сервиса по каждой группе [14]. В табл. 1 представлен анализ академической литературы связанной с классификацией запасных частей, проведенный Bacchetti и Saccani в 2011 году. Всего проанализировано 25 работ, 18 из которых предлагают методы классификация специально разработанные для запасных частей. Остальные 7 работ рассматривают нерегулярный спрос [7]. Из табл. 1 видно, что в большинстве работ рассматривается многокритериальный подход и только четыре работы предлагают использовать один критерий для классификации.

Среди предложенных критериев наиболее популярными являются стоимость запчасти (издержки хранения) и критичность отсутствия запасной части, которые отмечены в 15 работах. Объем спроса как критерий отмечается в 13 работах, неопределенность поставки (время восполнения запаса, наличие у поставщика, риски недопоставки) отмечена в 12 работах, а вариативность спроса в 8 работах.

При этом стоит отметить, что выбор критериев в первую очередь зависит от специфики бизнеса и будет индивидуален для каждой компании. В большинстве работ применяется количественный подход, основным из которых является ABC-анализ, как однокритериальный, так и многокритериальный. При этом качественные подходы нацелены на оценку

Таблица 1
Анализ подходов к классификации запасных частей [7]

Автор(ы)	Год	Подход		Критерии						Методология			
										Количеств.		Качеств.	
		Однокритериальный	Многокритериальный	Стоимость	Критичность	Неопределенность поставки	Объем спроса	Вариативность спроса	Прочее	ABC-анализ	Прочее	МАИ	Прочее
Gelders and Van Looy	1978	X					X			X			
Williams	1984	X						X			X		
Duchessi et al.	1988		X	X	X					X			
Flores and Whybark	1988		X		X		X			X			
Yamashina	1989		X					X	X		X		
Ernst and Cohen	1990		X	X	X	X		X			X		
Petrovic and Petrovic	1992		X	X	X		X		X		X		
Gajpal et al.	1994		X	X	X							X	
Nagarur et al.	1994	X				X					X		
Huiskonen	2001		X	X	X			X	X				X
Sharaf and Helmy	2001		X	X	X	X	X		X			X	
Partovi and Anandarajan	2002		X	X		X	X			X			
Braglia et al.	2004		X		X	X	X					X	
Eaves and Kingsman	2004		X			X		X			X		
Syntetos et al.	2005		X					X			X		
Ramanathan	2006		X	X	X	X	X			X			
Zhou and Fan	2006		X	X	X	X	X			X			
Ng	2007		X	X		X	X			X			
Boylan et al.	2008		X					X			X		
Cavalieri et al.	2008		X	X	X	X		X	X				X
Chen et al.	2008		X		X	X	X			X			
Chu et al.	2008		X	X	X					X			
Porras and Dekker	2008		X	X	X	X	X				X		
Persson and Saccani	2009		X	X	X	X	X		X				X
Syntetos et al.	2009	X					X			X			

важности содержания запасной части в запасе, основанной на специфике ее использования или критичности.

Так Gajpal P.P предложил VED-анализ на основе метода аналитической иерархии, позволяющий выделить три группы запасных частей: жизненно важные, необходимые и второстепенные [9]. Кроме того, большинство подходов [7] представленных в табл. 1. носят теоретический характер и могут встретить трудности при практическом использовании. Лишь несколько работ были успешно реализованы на практике, которые целесообразно рассмотреть далее.

ABC-анализ предложенный R. Ramathan осуществляет классификацию по взвешенному критерию.

Веса критериев определяются с помощью метода аналитической иерархии. После получения взвешенного критерия дальнейшие этапы аналогичны классическому ABC-анализу [13]. В качестве критериев выбраны [13]:

-цена закупки – вес критерия 0,18;

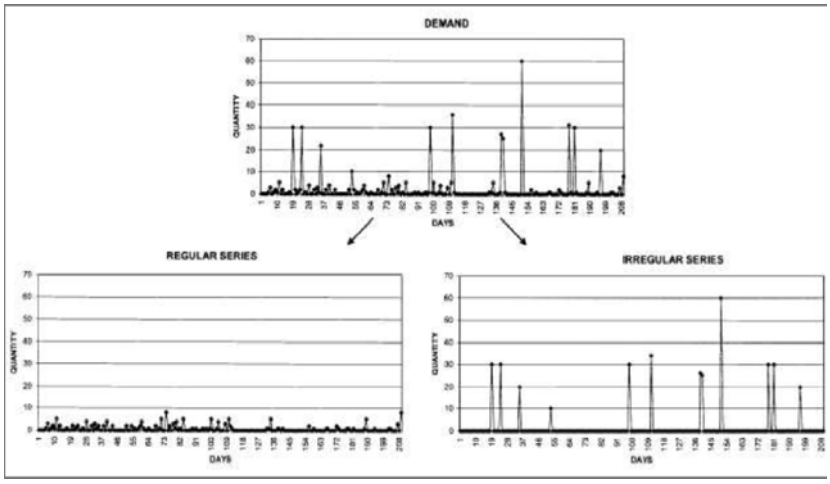


Рис. 1. Разделение спроса на регулярный и нерегулярный [11].

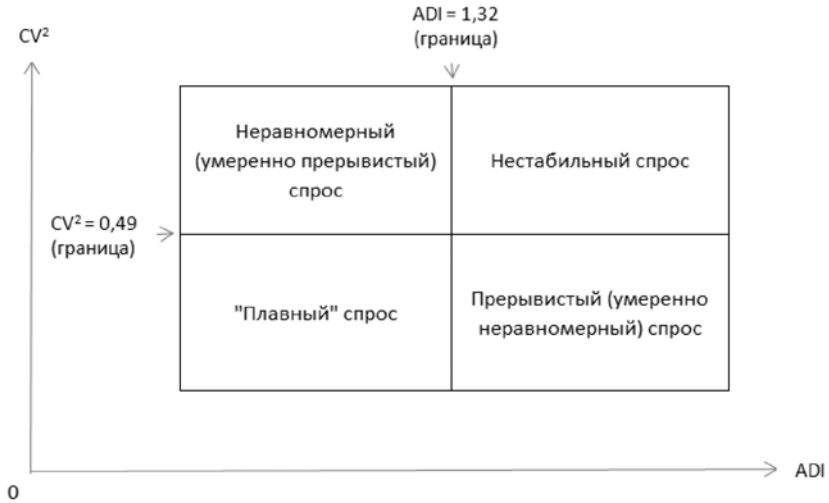


Рис.2. Классификация методов прогнозирования, предложенная J.E. Boylan [14].

-общая стоимость отгруженных запасных частей – вес критерия 0,30;

-критичность отсутствия – вес критерия 0,52.

Если первые два критерия в представлении не нуждаются, то стоит пояснить значение третьего критерия. Критичность отсутствия запасной части определяется в соответствии со списком рекомендованных к хранению запасных частей (Recommended Spare Part List), составляемый производителем. Выделяется три уровня критичности:

-рейс не может быть выполнен с неисправной деталью;

-рейс может быть выполнен с неисправной деталью в зависимости от указаний в Перечни Минимального Оборудования (MEL);

-рейс всегда может быть выполнен с неисправной деталью.

Таким образом, для деталей первого уровня критичности устанавливается значение 1, для второго – 0,5 и третьего – 0,01[25,3].

M. Kalchschmidt рассматривает кейс производителя бытовой техники. В данном кейсе цепь поставок является многоуровневой, в которой клиентами выступают не конечные потребители, а чаще ремонтные организации, импортеры, оптовики и дочерние компании. Авторы предают особое значение различиям между клиентами как источнику нестабильности, так как размер компании сильно влияет на размер и частоту заказов.

Авторы разделили спрос на два вида: постоянный спрос, формируемый маленькими и частыми заказами, и нерегулярный спрос, формируемый крупными и редкими заказами [11]. Данное разделение наглядно показано на рис. 1. Для постоянного спроса применяется прогнозирование на основе простого экспоненциального сглаживания, а также модель управления запасами с фиксированным размером заказа.

Для нерегулярного спроса используется метод прогнозирования предложенный Кростоном, где прогнозное значение и будет являться размером заказа на пополнение запаса. В результате авторам удалось сократить затраты на содержание запаса на 75% и 69,5% при уровне обслуживания в 83% и 95% соответственно [11].

В связи с нерегулярным/спорадическим спросом на запасные части, J.E. Boylan предложил классификацию нерегулярного спроса основанную на двух критериях: коэффициента вариации объема потребности в квадрате (CV^2) и среднего количества периодов между возникновением спроса (ADI) [14]:

$$CV^2 = (\frac{\sigma}{x})^2, \qquad (1)$$

где σ - стандартное отклонение, единиц; x - средняя арифметическая величина статистического ряда, единиц.

$$ADI = \frac{\sum_{i=1}^{N} t_i}{N}, \qquad (2)$$

где t_i - период между двумя последовательными спросами, единиц; N – количество периодов с ненулевым спросом.

На рис. 2 представлена классификация спроса, предложенная J.E. Boylan [14,3].

Если обозначить границу ADI как x, а границу CV^2 как y, то имеем следующие характеристики для каждой группы:

Если ADI $\leq$ x, $CV^2 \leq$ y, то спрос не является сильно прерывистым и неравномерным, например высоко оборачиваемые запасные части, которые не имеют трудностей с прогнозированием или управлением запасами.

Если ADI > x, $CV^2 \leq$ y, то спрос характерен для низко оборачиваемых запасных частей с прерывистом спросом и постоянной или слабой вариацией объема потребности (умеренно неравномерный).

Если ADI > x, CV^2 > y, то данный спрос является нестабильным.

Если ADI $\leq$ x, CV^2 > y, то спрос является неравномерным с довольно частыми периодами возникновения спроса (умеренно прерывистый) [14].

Значения критериев (CV^2 = 0,49, ADI = 1,32) получены в результате анализа истории спроса 3000 номенклатурных позиций автозапчастей в течение двух лет.

Ghobbar и Friend также использовали данные значения критериев для анализа спроса на авиационные запасные части. Использование данной классификации позволяет выбрать наиболее приемлемые методы прогнозирования [10].

Подводя итог, можно сказать, что если спрос не подчиняется нормальному закону распределения то, скорее всего, возникнут трудности с прогнозированием потребности. Понимание источника неопределенности спроса позволяет менеджеру повлиять на источник и тем самым снизить неопределенность. Целью классификации номенклатуры является выбор наиболее подходящих методов прогнозирования. При этом критериями для классификации являются коэффициент вариации объема потребности в квадрате и среднего количества периодов между возникновением спроса.

Методы прогнозирования потребности в запасных частях. Существуют два основных подхода к прогнозированию потребности в запасе: количественный и качественный. Сочетание качественного и количественного подхода формирует комбинированный подход, в котором результаты количественного подхода корректируются в соответствии с экспертными оценками [6].

Качественный подход к прогнозированию потребности в запасе строится на основе суждений, интуиции и экспертных оценках специалистов. В данном подходе не используются строгие математические вычисления, а результат прогноза имеет субъективный характер. Количественный подход к прогнозированию потребности в запасе строится на основе накопленной статистики потребления за прошедшие периоды или статистики изменения фактической величины спроса [3].

Рассмотрим наиболее известные методы, применяющиеся на практике. К таким методам можно отнести прогноз на основе скользящего среднего значения потребности в запасе и метод экспоненциального сглаживания, которые можно считать классическими. Однако данные методы не являются эффективными при работе с нерегулярным/спорадическим спросом по следующим причинам:

· классические методы не учитывают наличия большего количества периодов нулевого потребления;

· классические методы не обращают внимания на функции распределения прогноза спроса во время выполнения заказа.

Использование неправильных методов прогнозирования потребности в запасных частях ведет либо к образованию дефицита и как следствие отменам заказов, либо к избыточному запасу, что влечет за собой рост логистических издержек. В связи с этим необходимо также рассмотреть методы, учитывающие данные особенности, а именно метод Кростона (Croston'smethod) и метод SBA (Syntetos-BoylanApproximation).

Метод прогнозирования на основе скользящего среднего значения потребности в запасе использует значение средней арифметической величины потребности за прошедшие периоды наблюдений. Скользящая средняя рассчитывается по формуле (3) [6,3].

$$\overline{P}_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i}{n}, \qquad (3)$$

где P_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; i – индекс предыдущего периода времени; P_i - объем потребления в предыдущем периоде времени i; n – число периодов, используемых в расчете скользящей средней [6].

Метод простого экспоненциального сглаживания основывается на учете значения прогноза предыдущего периода и его отклонения от фактического значения. Прогнозируемое значение рассчитывается как сумма значения фактической потребности в предыдущем периоде и прогнозируемого значения предыдущего периода, умноженные на соответствующее значение константы сглаживания. Прогнозное значение определяется по формуле (4) [6,3].

$$P_j = a\,F_{j-1} + (1 - a)\,P_{j-1}, \qquad (4)$$

где P_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; a - константа сглаживания; F_{j-1} - фактическая потребность в периоде (j-1), единиц; P_{j-1} - прогнозируемый объем потребности в периоде (j-1), единиц [6].

Когда количество периодов между возникновением спроса является большим, прогноз методом простого экспоненциального сглаживания приводит к завышенным результатам сразу после возникновения спроса и к заниженным после возникновения спроса. Для таких ситуаций Кростон внес корректировки в метод простого экспоненциального сглаживания. Согласно подходу Кростона, прогноз обновляется только для периодов с ненулевым спросом. При возникновении спроса обновляются два значения с помощью простого экспоненциального сглаживания: объем потребности и количество периодов между возникновением спроса. При нулевом спросе прогнозные значения не меняются [8,3]. Таким образом: если $F_{j-1} = 0$,

то $K_j = K_{j-1}$, (5)

$D_j = D_{j-1}$, (6)

Если $F_{j-1} > 0$,

то $K_j = a\,FK_{j-1} + (1 - a)\,K_{j-1}$, (7)

$D_j = a\,FD_{j-1} + (1 - a)\,D_{j-1}$, (8)

где K_j - прогнозируемое количество периодов между возникновением спроса в периоде времени j, единиц; K_{j-1} - прогнозируемое количество периодов между возникновением спроса в периоде времени j-1, единиц; D_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; D_{j-1} - прогнозируемый объем потребности в периоде (j-1), единиц; a - константа сглаживания; FK_{j-1} - фактическое количество периодов между возникновением спроса в периоде времени j-1, единиц; FD_{j-1} - фактический объем потребности в периоде (j-1), единиц [3].

Соответственно прогнозное значение P_j определяется по формуле (9).

$P_j = D_j / K_j$, (9)

где P_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; D_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; K_j - прогнозируемое количество периодов между возникновением спроса в периоде времени j единиц [3].

Многие авторы отмечают превосходство метода Кростона над классическими методами прогнозирования при работе с нерегулярным спросом. Так, Willemain отмечает, что метод Кростона дает результаты лучше чем простое экспоненциальное сглаживание, хотя иногда расхождения незначительны [16].

При этом Syntetos and Boylan отмечают, что метод Кростона работает лучше при значение среднего количества периодов между возникновением спроса больше 1,25. Кроме того, метод Кростона довольно просто в реализации. Недостатком метода Кростона является ряд допущений, сделанных автором, таких как:

· нормальное распределение объема потребности;

· спрос возникает согласно распределению Бернулли;

· независимость между объемом потребности и периодом между возникновением спроса;

· независимость между последовательно возникающим объемом потребности и периодом между возникновением спроса.

Тем не менее, метод Кростона получил широкую огласку и используется во многих компаниях. Кроме того, существует большое количество его различных модификаций. Так, Syntetos и Boylan показали, что при использовании метода

Таблица 2
Результаты оценки точности прогноза [17]

Период прогноза	Ошибка	Методы прогнозирования			
		Метод SBA	Экспоненциальное сглаживание	Метод Кростона	Скользящая средняя
		Прогноз на один период			
Квартал	MAD	19,43	20,08	20,79	19,37
	MRSE	26,68	26,96	27,62	27,15
	MAPE	110,68	117,62	127,3	119,25
Месяц	MAD	9,5	9,22	9,81	8,71
	MRSE	14,22	14,04	14,38	13,92
	MAPE	95,94	101,06	98,46	102,96
Неделя	MAD	3,47	3,11	3,52	2,94
	MRSE	6,44	6,28	6,46	6,24
	MAPE	90,32	94,2	90,42	95,68
		Прогноз потребности во время выполнения заказа по всем периодам			
Квартал	MAD	16,88	14,88	18,6	15,29
	MRSE	21,56	19,56	25,16	19,86
	MAPE	200,2	173,29	303,95	181,07
Месяц	MAD	5,3	5	5,77	5,18
	MRSE	6,66	6,63	7,16	6,79
	MAPE	300,78	174,76	342,52	182,48
Неделя	MAD	1,36	1,17	1,45	1,21
	MRSE	1,72	1,56	1,81	1,59
	MAPE	322,5	171,29	348,63	179,25
		Потребности во время выполнения заказа по периодам, когда возникает спрос			
Квартал	MAD	16,61	16,46	18	16,43
	MRSE	21,09	19,95	24,42	20,69
	MAPE	144,4	254,14	216,74	233,8
Месяц	MAD	5,46	5,71	6,02	5,66
	MRSE	7,19	6,93	8,24	7,16
	MAPE	172,05	256,78	222,7	233,42
Неделя	MAD	1,57	1,38	1,79	1,34
	MRSE	2,27	1,66	2,76	1,7
	MAPE	173,84	252,72	226,3	228,12

Кростона систематическая ошибка смещения увеличивается при увеличении вариации объема потребности и большом количестве периодов между возникновением спроса. С целью снижения данной ошибки был предложен метод SBA (Syntetos-Boylan Approximation), в котором прогнозное значение умножается на коэффициент (1-a/2) [14,3]:

$$P_j = (1 - a/2)\frac{D_j}{K_j}, \qquad (10)$$

где P_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; a - константа сглаживания; D_j - прогнозируемый объем потребности в периоде времени j, единиц; K_j - прогнозируемое количество периодов между возникновением спроса в периоде времени j [3].

Другим методом прогнозирования нерегулярного спроса является бутстраппинг, предложенный Willemain. Данный подход не требует допущений о распределении спроса, так как мы сами будем формировать распределение объема потребности. Для этого необходимо из статистики случайным образом отобрать k периодов, где k время выполнения заказа и просуммировать объемы потребности в эти периоды. Повторять процедуру до тех пор, пока не сформируется достаточное количество k-наборов, после чего можно определить распределение вероятностей частоты спроса во время выполнения заказа [16].

Для оценки точности прогноза традиционно используются показатели ошибки прогноза, такие как: средняя абсолютная ошибка (MAD), среднеквадратическая ошибка (RMSE) и средняя относительная (MAPE).

Практический кейс. Для наглядности и понимания какой из рассмотренных методов прогнозирования является наиболее точным целесообразно рассмотреть кейс по прогнозированию и управлению запасами запасных частей на примере Королевских военно-воздушных сил Великобритании (RAF). RAF обладает большим запасом запасных частей, насчитывающий порядка 685000 номенклатурных позиций с общей стоимость более 2 млрд. долл. При этом менее половины номенклатурных позиций были использованы за предыдущие 2 года. Значительная часть запаса имеет прерывистый и медленно меняющийся характер спроса с редкими периодами потребления, что создает проблемы при прогнозировании потребности в запасе [17].

В качестве исходных данных для прогноза была использована история спроса по 18750 номенклатурным позициям с различными типами спроса.

Для построения прогноза использовались следующие методы: прогноз по скользящей средней (12 месяцев), простое экспоненциальное сглаживание, метод Кростона и метод SBA. Оценка точности осуществлялась с помощью средней абсолютной ошибки (MAD), среднеквадратической ошибки (RMSE) и средней относительной ошибки (MAPE) поквартально, по месяцам и неделям. При этом рассматриваются 3 сценария прогноза: прогноз на один период вперед, прогноз потребности во время выполнения заказа по всем периодам и прогноз потребности во время выполнения заказа по периодам, когда возникает спрос. Результаты оценки точности прогноза представлены в табл. 2 [17].

Из табл. 2 видно, что ни один подход не является лучшим для всех 3 сценариев. Метод SBA даёт наименьшую ошибку MAPE при прогнозе на один период вперед, в то время как прогноз по скользящей средней даёт наименьшую ошибку MAD. Простое экспоненциальное сглаживание является наилучшим вариантом для прогноза потребности во время выполнения заказа по всем периодам. Метод SBA показывает хорошие результаты прогноза потребности во время выполнения заказа по периодам возникновения спроса, хотя экспоненциальное сглаживание дает наименьшую ошибку RMSE.

Вполне очевидно, что при уменьшении периода прогнозирования ожидаемый спрос будет снижаться и MAPE будет возрастать.

Тем не менее, есть случаи, когда MAPE снижается при уменьшении периода прогнозирования, что может быть обусловлено различными константами сглаживания для каждого периода, различным количественным соотношением нулево-

го спроса и невозможностью вычислить MAPE при нулевом спросе. С помощью ретроспективного моделирования авторы рассчитали средний уровень запаса при использовании каждого метода прогнозирования, результаты которого представлены в табл.3.

Из табл.3 видно, что метод SBA обеспечивает наименьший уровень запаса во всех случаях за исключением поквартального прогноза средне прерывистого спроса, где простое экспоненциальное сглаживание дает лучший результат. Наилучший результат достигается при недельном прогнозировании методом SBA. Кроме того, авторы выразили уровень запаса в денежном выражении и определили, насколько увеличится запас в денежном выражении при использовании других методов прогнозирования относительно понедельного прогноза методом SBA. Результаты представлены в табл.4, из которой видно, что использование простого экспоненциального сглаживания повлечет за собой увеличение запаса на 4,67 млн. фунтов, а в пересчете на все имеющиеся номенклатурные позиции инвестиции в запас составят порядка 285 млн. фунтов или 13,6% от общей стоимости запаса [17].

Таким образом, метод SBA можно считать одним из наилучших методов прогнозирования потребности в запасных частях, которая характеризуется нерегулярным, медленно меняющимся и прерывистым спросом.

Выводы. Прогнозирование потребности в запасе является одним из ключевых аспектов управления запасами и берется за основу для дальнейшего планирования уровня запаса. Одним из сложнейших аспектов прогнозирования является работа с нерегулярным спросом характерным для запасных частей. Менеджеры по управления запасами, например в автомобильной или авиационной промышленности, постоянно имеют дело со спросом, имеющим высокую вариативность, как по объему потребности, так и по частоте возникновения спроса.

Классические методы прогнозирования основаны на допущениях не приемлемых для спорадического спроса на запасные части. Данные методы, как правило, приводят к избыточным запасам. На основе ранее рассмотренного кейса было доказано, что метод SBA является наиболее приемлемыми для запасных частей, позволяя сократить уровень запаса. Данная работа представляет интерес для организаций, имеющих дело с запасными частями, например авиакомпаний или ремонтных организаций.

Таблица 3.
Средний уровень запаса по типам спроса [17]

Период прогноза	Характер спроса	Методы прогнозирования			
		Метод SBA	Экспоненциальное сглаживание	Метод Кростона	Скользящая средняя
Квартал	"Плавный"	68,13	68,61	68,2	88,88
	Нерегулярный	127,38	128,72	127,59	157,3
	Медленно меняющийся	5,66	5,76	5,69	7,35
	Средне прерывистый	23,93	23,75	24,01	31,35
	Высоко прерывисты	23,46	24,51	23,48	30,45
Месяц	"Плавный"	66,2	68,66	66,42	82,11
	Нерегулярный	130,19	135,73	130,49	154,5
	Медленно меняющийся	5,62	6,06	5,63	7,22
	Средне прерывистый	22,89	26,14	22,94	31,41
	Высоко прерывисты	22,6	25,55	22,64	29,51
Неделя	"Плавный"	65,33	66,61	65,48	78,9
	Нерегулярный	127,34	135,59	127,46	153,4
	Медленно меняющийся	5,53	6,04	5,53	7,08
	Средне прерывистый	22,18	26,01	22,18	31,14
	Высоко прерывисты	22,26	25,61	22,28	29,53

Таблица 4.
Стоимость запаса относительно понедельного прогноза методом SBA [17]

Период прогноза	Методы прогнозирования			
	Метод SBA	Экспоненциальное сглаживание	Метод Кростона	Скользящая средняя
Квартал	0,97	2,4	1,12	23,32
Месяц	0,23	5,37	0,38	20,14
Неделя	0	4,67	0,1	19,1

Предложенный подход позволяет выбрать наиболее подходящий метод прогнозирования потребности в запасе для эффективного управления запасами. С целью того, чтобы данная работа носила практический характер, автором работы выполнена реализация рассмотренных ранее методов прогнозирования в среде Microsoft Excel.

Литература

1. Бауэрсокс Д.Дж, Клосс Д.ДЖ. Логистика. Интегрированная цепь поставок.- М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2001. - 640с.
2. Букан Дж., Кенигсберг Э. Научное управление запасами – М.: Наука, 1967. – 424с.
3. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 634с.
4. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управления запасами. – М.:Питер, 2001. – 384 с.
5. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430с.
6. Bacchetti, A., Saccani, N. (2011). Spare parts classification and demand forecasting for stock control: Investigating the gap between research and practice. Currently under review, OMEGA: International Journal of Management Science, inpress. 10 (8), 723-737.
7. Croston, J. D. (1972). Forecasting and stock control for intermittent demands. Operational Research Quarterly, 23(3), 289-303.
8. Gajpal PP, Ganesh LS, Rajendran C. (1994). Criticality analysis of spare parts using the analytic hierarchy process. International Journal of Production Economics;35:293-7.
9. Ghobbar, A.A., Friend, C.H. (2002). Sources of intermittent demand for aircraft spare parts within airline operations. Journal of Air Transport Management 8 (4), 221-231.

10. Kalchschmidt, M., Zotteri, G., Verganti, R. (2003). Inventory management in a multi-echelon spare parts supply chain. International Journal of Production Economics 81-82, 397-413.

11. Nagarur, N.N., Hu, T., Baid, K. (1994). A Computer based Inventory Management System for Spare Parts. Industrial Management & Data Systems 94, 22-28.

12. Ramathan, R. (2006). ABC inventory classification with multiple-criteria using weighted linear optimization. Computers & operations research, 33, 695-700.

13. Syntetos, A. A., & Boylan, J. E. (2005). The accuracy of intermittent demand estimates. International Journal of Forecasting, 21, 303-314.

14. Syntetos, A.A., Keyes, M., Babai, M.Z. (2009). Demand categorisation in a European spare parts logistics network. International Journal of Operations & Production Management 29, 292-316.

15. Willemain TR, Smart CN, Shockor JH and DeSautels PA. (1994). Forecasting intermittent demand in manufacturing: a comparative evaluation of Croston's method. Int J Forecasting 10: 239-538

16. A. H. C. Eaves and B. G. Kingsman. (2004). Forecasting for the Ordering and Stock-Holding of Spare Parts. The Journal of the Operational Research Society 55 (4), 431-437.

Prerequisites of formation of the mechanism of management of a sustainable development of the enterprise in modern conditions

Gryzlov A.A., Kasayev B.S.
Financial University under the Government of the Russian Federation

In article approaches to a solution of the problem of effective management of stocks are considered. Approaches to classification of spare parts and methods of forecasting of need for spare parts are analyzed. Need of classification of spare parts by types of demand and the choice of the acceptable forecasting method is proved. It is claimed that application of special methods of forecasting for spare parts yields result better, than classical methods of forecasting. The case on forecasting and stockpile management of spare parts on the example of the Royal Air Force of Great Britain (RAF) is considered. Classical methods of forecasting are based on the assumptions which aren't accepted for sporadic demand for spare parts. These methods, as a rule, lead to excess stocks. On the basis of earlier considered case it has been proved that the SBA method is the most acceptable for spare parts, allowing to reduce stock level. This work is of interest to the organizations dealing with spare parts, for example airlines or the repair organizations.

Keywords: spare parts, stock, inventory, spares classification, demand forecasting methods.

References

1. Bowersox D.J, Closs D.J. Logistics. Integrated supply chain .- Moscow: OLYMPUS BUSINESS, 2001. - 640c.
2. Bukan J., Koenigsberg E. Scientific management of stocks - M .: Nauka, 1967. - 424p.
3. Corporate logistics in questions and answers / Under total. And scientific. Ed. Prof. IN AND. Sergeeva. - 2 nd ed., Pererab. And additional. - Moscow: INFRA-M, 2013. - 634p.
4. Ryzhikov Yu.I. The theory of queues and inventory management. - M.: Peter, 2001. - 384 p.
5. Sterligova A.N. Inventory management in supply chains. - Moscow: INFRA-M, 2008. - 430s.
6. Bacchetti, A., Saccani, N. (2011). Spare parts classification and demand forecasting for stock control: Investigating the gap between research and practice. Currently under review, OMEGA: International Journal of Management Science, inpress. 10 (8), 723-737.
7. Croston, J. D. (1972). Forecasting and stock control for intermittent demands. Operational Research Quarterly, 23 (3), 289-303.
8. Gajpal PP, Ganesh LS, Rajendran C. (1994). Criticality analysis of spare parts using the analytic hierarchy process. International Journal of Production Economics, 35: 293-7.
9. Ghobbar, A.A., Friend, C.H. (2002). Sources of intermittent demand. Journal of Air Transport Management 8 (4), 221-231.
10. Kalchschmidt, M., Zotteri, G., Verganti, R. (2003). Inventory management in a multi-echelon spare parts supply chain. International Journal of Production Economics 81-82, 397-413.
11. Nagarur, N.N., Hu, T., Baid, K. (1994). A Computer based Inventory Management System for Spare Parts. Industrial Management & Data Systems 94, 22-28.
12. Ramathan, R. (2006). ABC inventory classification with multiple-criteria using weighted linear optimization. Computers & operations research, 33, 695-700.
13. Syntetos, A. A., & Boylan, J. E. (2005). The accuracy of intermittent demand estimates. International Journal of Forecasting, 21, 303-314.
14. Syntetos, A. A., Keyes, M., Babai, M.Z. (2009). Demand categorization in a European spare parts. International Journal of Operations & Production Management 29, 292-316.
15. Willemain TR, Smart CN, Shockor JH and DeSautels PA. (1994). Forecasting intermittent demand in manufacturing: a comparative evaluation of Croston's method. Int J Forecasting 10: 239-538
16. A. H. C. Eaves and B. G. Kingsman. (2004). Forecasting for the Ordering and Stock-Holding of Spare Parts. The Journal of the Operational Research Society 55 (4), 431-437.

Действия специалиста в сфере закупок товаров, работ и услуг при возникновении проблемных ситуаций

Дёгтев Геннадий Валентинович,
доктор юридических наук, заведующий кафедрой управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», G.Degtev@mail.ru

Гладилина Ирина Петровна,
доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», GladilinaIP@edu.mos.ru

Ященко Владимир Васильевич,
кандидат технических наук, ведущий эксперт кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», YaschenkoVV@edu.mos.ru

Профессиональные стандарты в сфере закупок определили основные трудовые функции специалистов, осуществляющих закупки. Но отсутствие образовательных стандартов не дает единых подходов к подготовке кадров и возникающие проблемы приходится решать зачастую на интуитивном уровне. Авторами статьи на основе анализа результатов обмена опытом и общения по различным проблемам со специалистами в сфере закупок товаров, работ и услуг разработана и предложена для практического применения поведенческая модель в виде рекомендуемой последовательности действий специалиста в сфере закупок товаров, работ и услуг при возникновении проблемы.
Предложенная последовательность действий открыта для дальнейшего ее совершенствования, в том числе конкретным заказчиком исходя из специфики возникающих в закупочной деятельность проблем.
Ключевые слова: закупки, поведенческая модель, последовательность действий, последствия, риски, правовые системы, ключевой вопрос, электронные сервисы.

Специалисты, осуществляющие деятельность в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок товаров, работ и услуг (далее – специалисты, специалисты в сфере закупок), зачастую в своей практике сталкиваются с проблемами, требующими оперативного решения. Вместе с тем, разработке рекомендаций по применению специалистом той или иной поведенческой модели, обеспечивающий наиболее короткий по времени и безошибочный путь к решению проблемы, уделяется недостаточно внимания.

Причины возникновения проблем носят как объективный характер (например, недостатки правового регулирования, методического и информационного обеспечения закупок, несовершенство мотивации специалистов), так и субъективный характер (например, низкий уровень квалификации специалиста, неуверенность или излишняя самоуверенность специалиста при поиске решения проблемы, принуждение специалиста его руководителем к принятию «нужного» решения проблемы). В связи с этим возникают сомнения в том, что можно вообще разработать для сферы закупок товаров, работ и услуг (далее – сфера закупок) универсальную поведенческую модель при возникновении проблем различного рода и уровня сложности.

В данной статье ее авторы, опираясь на практику обмена опытом и общения по различным проблемам со специалистами в сфере закупок, сделали попытку разработать и предложить для практического применения поведенческую модель в виде рекомендуемой последовательности действий специалиста при возникновении проблемы.

Предлагаемая поведенческая модель опирается на законы психологии и их практические приложения [1, 2, 5], законодательство о закупках товаров, работ и услуг [6, 7] и реализует системный и риск - ориентированный подходы при управлении закупками [8 - 10].

Действие первое. Включить внутренние противовесы источникам, вызывающим негативное настроение: безвыходных положений не бывает. Не допускать излишнюю самоуверенность.

Основные законы психологии управления и их следствия, в том числе применительно к управлению закупками обязывают специалиста при возникновении проблемы в рамках первого действия осуществить следующие последовательные шаги:

1.1. Провести самоанализ и самооценку внешних психологических условий и внутренних психологических факторов, которые оказывают существенное влияние на состояние специалиста перед тем, как сформулировать проблему и приступить к ее решению.

Важно сосредоточиться на источниках, вызывающих негативное настроение (уныние от незнания или непонимания первопричин проблемы, неопределенности возможных ее негативных последствий и (или) отсутствия личного опыта в решении возникшей проблемы; паника от давления фактора ограниченности времени, имеющегося на решение проблемы, и фактора недостаточности и (или) недостоверности исходной информации, располагаемой специалистом; страх стать жертвой чьих-либо манипуляций и другие «слабые» места в настроении).

Излишнюю самоуверенность специалиста при поиске решения проблемы ему надо осознать и рассматривать как особое и достаточно опасное «слабое» место в психологическом состоянии.

1.2. По результатам самооценки своего психологического состояния специалисту рекомендуется найти внутренние противовесы источникам, вызывающим негативное настроение. Такими противовесами могут служить, например, следующие внутренние целевые установки:

- «я не поддаюсь унынию и смогу разобраться в проблеме и найти ее решение»;
- «я справлюсь с паникой, надо только успокоиться и действовать рационально и методично»;

- «я понимаю свой страх и его источники, но безвыходных положений не бывает и я найду решение проблемы».

При этом указанные выше и иные внутренние целевые установки не следует выносить на публичное обсуждение с коллегами – профессионалами не рождаются, ими становятся, в том числе путем преодоления внутренних психологических противоречий и «слабых» мест.

Если специалист не нашел убедительных и действенных для себя внутренних целевых установок, то ему рекомендуется обратиться к непосредственному руководителю с аргументированной просьбой подключить к решению проблемы иного специалиста или группы специалистов, возможно включающей и самого просителя.

Второй и последующие действия специалиста связаны с погружением в проблему и поиском ее решения.

Действие второе. Конкретизировать и сформулировать для себя возникшую проблему.

В рамках второго действия специалисту рекомендуется осуществить следующие последовательные шаги:

2.1. Уяснить - к какому тематическому блоку вопросов контрактной системы (если закупки осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее Закон № 44-ФЗ) или корпоративных закупок (если закупки осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ) относится проблема. При этом в практике закупок нередко возникают смежные проблемы, которые связаны, например, с отсылочными нормами, когда участники закупок по одному из названных Законов должны или вправе руководствоваться другим из названных Законов либо же нормами иных Законов.

В качестве тематических блоков вопросов контрактной системы могут быть выделены: цели и принципы контрактной системы (КС); объекты закупок; понятийный аппарат; участники КС, их полномочия и ответственность; информационное обеспечение КС; национальный режим при осуществлении закупок; особенности и преференции для отдельных участников закупок; способы, механизмы и инструменты закупок; плановые документы; закупочная документация; документооборот; комиссии; контракт; закупочный и постзакупочные циклы; отчетность при осуществлении закупок; кадровое обеспечение КС; мониторинг закупок, аудит в сфере закупок, контроль в сфере закупок; обжалование и др.

В качестве тематических блоков вопросов корпоративных закупок могут быть выделены: цели регулирования, виды юридических лиц и иные участники закупок; объекты закупок; положение о закупке; принципы закупок; обжалование; приоритет в отношении отдельных объектов закупки; особенности и преференции для отдельных участников закупок; информационное обеспечение закупок, включая плановые документы, закупочную документацию и отчетность; контроль за соблюдением норм законодательства о корпоративных закупках; ответственность участников закупки и др.

При этом не исключена ситуация, когда проблема связана с двумя и более тематическими блоками вопросов КС и (или) корпоративных закупок.

2.2. Установить - какой ключевой вопрос в тематическом блоке вопросов является для специалиста главным в проблеме (далее – ключевой вопрос). Например, какой конкретный вариант действий выбрать заказчику исходя из законодательства о КС и (или) законодательства о корпоративных закупках; как действовать заказчику, если у него нет специалиста по конкретному объекту закупки; является ли нарушением конкретное возможное или совершенное действие заказчика и т.п.

2.3. Выявить характер проблемы. Например, неясность в понимании или противоречие в толковании норм законодательства; отсутствие возможности в применении конкретной нормы законодательства; ограниченность или отсутствие практики закупочной деятельности по ключевому вопросу проблемы и т.п.

2.4. Определить или уточнить - какие нормы Закона № 44-ФЗ, Закона № 223-ФЗ и иных законов, а также подзаконных актов регулируют отношения, непосредственно или опосредованно связанные с ключевым вопросом. Здесь следует убедиться, что используемые специалистом редакции законов и подзаконных актов являются действующими или являлись действующими в рассматриваемом периоде.

2.5. Сформулировать проблему в контексте тематического блока вопросов, ключевого вопроса, характера проблема и соответствующих норм законодательства. Формулировка проблемы может быть произвольной. Главное здесь - это последовательное и осмысленное погружение в содержание проблемы. При необходимости следует повторить отдельные шаги второго действия, например, если возникли сомнения в правильности формулировки проблемы в целом или ее деталей.

Действие третье. Детально рассмотреть и вникнуть в содержание всех норм и положений, относящихся к ключевому вопросу проблемы.

При выполнении второго действия следует обращать особое внимание:

- на состав участников КС и (или) корпоративных закупок, в отношении которых действуют нормы и положения законодательства, а также на полномочия, ответственность и действия (бездействие) участников, связанных с возникновением ключевого вопроса;

- на содержание и применение слов «обязан», «должен» и «вправе», «может»;

- на условия, ограничения, в том числе на срок применения норм и положений законодательства;

- на возможные отличия между нормами федерального законодательства и нормами регионального законодательства (законодательства конкретного субъекта Российской Федерации).

Если проигнорировать данное действие, то не исключено, что беглое и невнимательное ознакомление с содержанием всех или отдельных норм и положений, относящихся к ключевому вопросу проблемы, может повлиять на срок ее решения и привести к ошибочному ее решению.

Действие четвертое. Установить и оценить все возможные последствия и риски, связанные с рассматриваемым ключевым вопросом.

При выполнении четвертого действия следует обращать внимание:

- на все виды ответственности (уголовная, административная, гражданско-правовая, дисциплинарная и иные), установленные законодательством (включая Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, кодексы субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях) и контрактом (договором) в отношении возможных нарушений в рамках ключевого вопроса;

- на возможные нарушения в рамках ключевого вопроса с учетом соответствующих классификаторов нарушений.

При этом специалистам, осуществляющим закупочную деятельность на федеральном уровне, рекомендуется ис-

пользовать Классификатор нарушений, выявляемых в ходе внешнего государственного аудита (контроля) (одобрен Советом контрольно-счетных органов при Счетной палате Российской Федерации 17.12.2014 г., протокол № 2-СКСО, Коллегией Счетной палаты Российской Федерации 18.12.2014 г. (в ред. от 22.12.2015 г.).

Специалистам города Москвы, следует использовать Классификатор нарушений, выявляемых в ходе внешнего государственного аудита (контроля) (утвержден приказом Контрольно-счетной палаты Москвы от 30.06.2015 г. № 48/01-05 (в ред. от 21.03.2017 г.), Классификатор нарушений, выявляемых по результатам внутреннего государственного финансового контроля, контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных нужд, контроля за предоставлением государственных услуг города Москвы (утвержден приказом Главного контрольного управления города Москвы от 16.10.2015 г. № 105).

В целях выявления и оценки возможных последствий и рисков, связанных с рассматриваемым ключевым вопросом, могут быть использованы соответствующие Национальные стандарты Российской Федерации [9, 10].

Действие пятое. Восстановить историю возникновения проблемы и уточнить при необходимости содержание ключевого вопроса.

5.1. Рассмотреть все предшествующие возникновению проблемы документы и информационные ресурсы, позволяющие восстановить историю ее возникновения, обращая внимание:

- на содержание документов (обоснование потребности в закупке, плановые документы, документация о закупке, документы о создании и работе соответствующих комиссий, отчетность и др.) и информационные ресурсы (единая информационная система в сфере закупок (ЕИС), региональные информационные системы в сфере закупок, ресурсы иных информационных систем), с которыми связано возникновение проблемы и ее ключевого вопроса;

- на реальную хронологию событий (процедур и действий), связанных с проявлениями проблемы;

- на смежные вопросы, которые сопровождали возникновение проблемы.

5.2. Уточнить при необходимости содержание ключевого вопроса с учетом установленных возможных последствий, рисков и восстановленной истории возникновения проблемы. Здесь следует помнить, что в ходе анализа причинно-следственных связей не исключена ситуация, когда смежный вопрос, который сопровождал возникновение проблемы, может приобрести статус ключевого вопроса.

Попытка найти решение проблемы без анализа причинно-следственных связей, проводимого с учетом восстановленной истории возникновения проблемы, может привести к ложной первопричине проблемы и отсюда к ошибочному ее решению.

Действие шестое. Провести среди проработанных ранее типовых вопросов поиск вопроса, соответствующего или близкого по содержанию к ключевому вопросу.

6.1. Для этого рекомендуется использовать общедоступные источники, например, следующие источники:

- официальный сайт ЕИС. Электронный сервис «Вопросы и ответы» (приведены вопросы с ответами по Закону № 44-ФЗ, Закону № 223-ФЗ, а также предусмотрена функция «Поиск по вопросам и ответам»). При использовании данного электронного сервиса следует обязательно проверить актуальность правовых актов применительно к периоду возникновения рассматриваемой специалистом проблемы, на которые даются ссылки в ответе на типовой вопрос;

- официальные сайты региональных информационных систем в сфере закупок и соответствующие электронные сервисы, имеющиеся в этих системах;

- правовые системы «КонсультантПлюс» (далее – Консультант) и «Гарант» (далее – Гарант). Электронные сервисы: переход (далее – «>») к комментариям и иной информации по тексту правового акта и иного документа («i» > «Доп. информация к абзацу: ... , Вопросы и ответы, ...» в Консультанте, «§» > «Ссылки на фрагмент: ..., Комментарии, ...» в Гаранте); специальные электронные сервисы («Путеводители КонсультантПлюс», «Новости для специалиста по закупкам», «Правовой консалтинг Гарант», «Энциклопедии решений» и др.). Чтобы эффективно использовать данные электронные сервисы необходимо стать официальными пользователями указанных правовых систем;

- официальные сайты федеральных органов исполнительной власти (далее – ФОИВ) и подведомственных им организаций, осуществляющих соответствующие полномочия в сфере закупок (Минфина России, ФАС России, Федерального казначейства и др.). На данных сайтах рекомендуется для оперативного поиска типовых вопросов использовать функцию «Расширенный поиск»;

- официальные сайты органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (далее – ОИВ субъектов Российской Федерации) и подведомственных им организаций, осуществляющих соответствующие полномочия в сфере закупок. На данных сайтах, как правило, имеются специальные электронные сервисы типа «Вопросы и ответы», «Часто задаваемые вопросы»;

- электронные форумы специалистов в сфере закупок в ЕИС, региональных информационных системах и иные электронные форумы в сети Интернет и социальных сетях («ВКонтакте» и др.), например, Всероссийский форум контрактных отношений (http://www.fko.msk.ru/fko/forum/). На сайтах этих форумов имеются специальные электронные сервисы типа «Вопросы и ответы». Для корректной работы на сайте форума пользователям рекомендуется зарегистрироваться на нем. Следует обращать внимание при выборе электронного форума или иного электронного ресурса в сфере закупок на то, как обеспечивается доступ к ответам на вопросы – на бесплатной или платной основе. При использовании соответствующих электронных сервисов следует также обязательно проверить актуальность правовых актов применительно к периоду возникновения рассматриваемой специалистом проблемы, на которые даются ссылки в ответе на типовой вопрос.

6.2. Убедиться в том, что вопрос, найденный среди проработанных типовых вопросов, и приведенный ответ на него:

- соответствуют всем аспектам ключевого вопроса, в том числе причинно-следственным связям при его возникновении;

- не допускают неоднозначного (двойного) толкования норм и положений законодательства, относящихся к регулированию ключевого вопроса;

- учитывают все возможные последствия и риски, в том числе в рамках установленных видов ответственности;

- содержат или позволяет сформулировать конкретные практические рекомендации по решению ключевого вопроса и проблемы в целом.

Действие седьмое. Если ключевой вопрос не найден среди типовых вопросов, рекомендуется использовать имеющиеся коммуникации и иные возможности задать ключевой вопрос соответствующим органам, организациям и специалистам.

7.1. В зависимости от статуса заказчика (федеральный или региональный заказчик), вида закупок (государственные или корпоративные закупки), проблемного характера ключевого вопроса и имеющегося лимита времени на поиск его решения рекомендуется:

- написать официальное электронное письмо в соответствующие ФОИВ, ОИВ субъектов Российской Федерации, подведомственные им организации с учетом их полномочий в сфере закупок, изложив в нем существо ключевого вопроса. При этом могут быть использованы как адрес электронной почты, так и специальные электронные сервисы типа «Задать вопрос», «Обратная связь» и другие инструменты и механизмы коммуникации, например, типа «Информационный киоск», созданный и применяемый в городе Москве. Здесь следует учитывать установленный указанными органами и организациями срок на подготовку ответа и его направление отправителю ключевого вопроса или размещение на соответствующем сайте;

- использовать специальные электронные сервисы коммуникаций, имеющиеся в ЕИС, региональных информационных системах в сфере закупок («Обратная связь», «Техническая поддержка» и т.п.), а также электронные форумы в сети Интернет и социальных сетях;

- обратиться с ключевым вопросом к своим коллегам или коллегам другого заказчика, преподавателям или экспертам образовательных и иных организаций, реализующих соответствующие образовательные программы в сфере закупок, в устной форме или написать им электронное письмо.

7.2. Убедиться в полноте и правильности полученного ответа на ключевой вопрос (повторить шаг 6.2).

Действие восьмое. Если же ключевой вопрос относится к категории спорных вопросов (в том числе не имеет достаточного правового регулирования, методического и информационного обеспечения) и не представляется возможным найти на него однозначный ответ, то рекомендуется:

- четко уяснить, что данный ключевой вопрос относится к категории спорных, для чего использовать общедоступные информационные ресурсы по спорным вопросам, например, соответствующие электронные сервисы правовых систем «КонсультантПлюс» («Путеводитель по спорам в сфере закупок (44-ФЗ)», «Путеводитель по спорам в сфере закупок (223-ФЗ)» «Судебная практика» и, в частности, «Подборки судебных решений») и «Гарант» («Энциклопедия судебной практики»);

- оценить возможные последствия и риски получить штрафные санкции для каждого возможного варианта ответа на ключевой вопрос, в том числе с учетом наличия у заказчика доказательной базы при возможном отстаивании конкретного варианта ответа в судебном порядке;

- если нет уверенности в доказывании своей позиции по конкретному варианту ответа, то выберите вариант ответа с минимальным с риском.

- доложите руководителю, поставившему задачу по решению проблемы, результаты поиска ее решения.

Предложенная в настоящей статье рекомендуемая последовательность действий специалиста в сфере закупок при возникновении проблемы может быть детализирована и дополнена в ходе ее практического применения конкретным заказчиком. При этом специалисты, применившие ее на практике, считают целесообразным создание и ведение у заказчика специального информационного ресурса, например, в виде базы знаний по результатам решения возникавших ранее проблем, что позволит по мере накопления и систематизации данного ресурса еще больше сократить сроки решения проблемы и минимизировать риски неэффективного и ошибочного ее решения.

Литература

1. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Психология управления в закупках: учебное пособие. – Чехов: Цент образовательного и научного консалтинга, 2015. – 64с.

2. Гладилина И.П., Акимов Н.А., Сергеева С.А. Мотивация кадров в сфере закупок на экономическую и социальную эффективность закупочной деятельности // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; URL: www.science-education.ru/118-14196.

3. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В. Аудит в сфере закупок: сущность новации // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 11;

4. Дёгтев Г.В. Информационные ресурсы как основа формирования эффективной контрактной системы в сфере закупок города Москвы // Вестник Университета Правительства Москвы. – 2017. – № 1;

5. Акимов Н.А., Ященко В.В. Модели стимулирования специалистов, осуществляющих государственные закупки товаров, работ, услуг для обеспечения нужд города Москвы // Вестник Университета Правительства Москвы. – 2017. – № 1;

6. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Правовая система «КонсультантПлюс».

7. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Правовая система «КонсультантПлюс».

8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.04.2016 г. № 559-р (Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016 - 2017 годы). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Правовая система «КонсультантПлюс».

9. ГОСТ Р ИСО 31000-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Принципы и руководство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Правовая система «Гарант».

10. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Методы оценки риска. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Правовая система «Гарант».

Actions of the expert in the sphere of purchases of goods, works and services at emergence of problem situations

Dyogtev G.V., Gladilina I.P., Yashchenko V.V.

The Moscow city university of management of the Government of Moscow

Professional standards in the sphere of purchases have defined the main labor functions of the experts conducting procurement. But lack of educational standards doesn't give uniform approaches to preparation of a kadro and the arising problems should be solved often at the intuitive level. Authors of article on the basis of the analysis of results of exchange of experience and communication on various problems with experts in the sphere of purchases of goods, works and services have developed and offered for practical application behavioural model in the form of the recommended sequence of actions of the expert in the sphere of purchases of goods, works and services at emergence of a problem. The offered sequence of actions is open for her further improvement, including the specific customer proceeding from specifics arising in purchasing activity of problems.

Keywords: purchases, behavioural model, sequence of actions, consequences, risks, legal systems, key question, electronic services.

References

1. Gladilina I. P., Sergeyev S.A. Control psychology in purchases: manual. – Czechs: Cent of educational and scientific consulting, 2015. – 64 pages.
2. Gladilina I. P., Akimov N. A, Sergeyev S.A. Motivation of frames in the sphere of purchases on economic and social efficiency of purchasing activities//the Modern problems of science and education. – 2014. – No. 4; URL: www.science-education.ru/118-14196.
3. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit in the sphere of purchases: innovation entity// Innovations and investments. – 2016. – No. 11;
4. Dyogtev G. V. Information resources as a basis of formation of effective contract system in the sphere of purchases of the city of Moscow// the Bulletin of University of the Government of Moscow. – 2017. – No. 1;
5. N. A akims, Yashchenko V. V. of Model of stimulation of the experts conducting government procurement of goods, operations, services for support of needs of the city of Moscow//the Bulletin of University of the Government of Moscow. – 2017. – No. 1;
6. The federal law of 05.04.2013 No. 44-FZ «About contract system in the sphere of purchases of goods, operations, services for support of the state and municipal needs». – [Electronic resource]. – Access mode: Legal ConsultantPlus system.
7. The federal law of 18.07.2011 No. 223-FZ «About purchases of goods, operations, services by separate types of legal entities». – [Electronic resource]. – Access mode: Legal ConsultantPlus system.
8. The instruction of the Government of the Russian Federation of 01.04.2016 No. 559-r (About the approval of the plan of measures («road map») on enhancement of control and supervising activities in the Russian Federation for 2016 - 2017). – [Electronic resource]. – Access mode: Legal ConsultantPlus system.
9. GOST P ISO 31000-2010. National standard of the Russian Federation. Management of risk. Principles and manual. – [Electronic resource]. – Access mode: Legal Guarantor system.
10. GOST P ISO/IEC 31010-2011. National standard of the Russian Federation. Management of risk. Valuation methods of risk. – [Electronic resource]. – Access mode: Legal Guarantor system.

Особенности стратегии интегрированного роста (на примере ПАО «Лукойл»)

Горкуненко Александр Андреевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет),
aagorkunenko@gmail.com

В статье рассматриваются основные аспекты стратегии интегрированного роста на примере одной из крупнейших нефтегазовых компаний – ПАО «Лукойл», отмечается, что теоретические принципы синергетических процессов в бизнесе широко изучены, при этом практические механизмы формируются на уровне конкретного бизнеса и под воздействием рисков влияющих на его развитие. В статье приводится система построения стратегического управления ПАО «Лукойл». Система управления ПАО «Лукойл» отличается сложностью в виду значительного количества сегментов и территорий, необходимостью формирования эффективной модели интегрированного роста, при этом исторически она продемонстрировала устойчивость в условиях нестабильных цен на нефть. Также рассмотрена система КПД, применяемая в планирования, контроле и мотивации персонала. Определена роль системы КПД в управлении эффективности ПАО «Лукойл».
Ключевые слова: интеграция, синергетический эффект, рост, бизнес-модель, нефтяной рынок, ключевые показатели деятельности.

На протяжении длительного времени проблема падения стоимости нефти являлась важным препятствием в деятельности нефтяных компаний России. В 3 квартале 2016 года стоимость нефти преодолела планку в 50 долларов за баррель, что стало причиной оптимистичного взгляда на будущее развития компаний нефтепереработки. Стабилизации нефтяных цен способствовало множество факторов. Заявление В.В. Путина в октябре 2016 года о возможности присоединения к соглашению по заморозке объемов нефтедобычи, предложенному на рассмотрение странам-участницам ОРЕС в Алжире значительно изменил ценовые ориентиры на нефтяном рынке. Нефтяные котировки после заявления российского президента снова перешли к росту.

Теоретические принципы стратегического развития интегрированных компаний глубоко изучены. Основным способом формирования таких систем являются процессы объединения, при которых мотивы, условия и методы интеграции могут быть различными, в связи с чем создаются различные формы интегрированных структур (концерны, холдинги, конгломераты и пр.). В числе основных мотивов интеграции компаний выделяют:

- создание операционной или финансовой синергии [1];
- диверсификацию деятельности с целью снижения риска [2];
- повышение качества управления [3];
- удовлетворение личных интересов менеджеров [1];
- приобретение недооцененных компаний [1];
- обеспечение налоговых льгот [3];
- возможность использования избыточных ресурсов [3] и др.

Одним из важных мотивов интеграции является создание синергии. Синергия (синергизм) (synergy) – стратегические преимущества, которые возникают при объединении двух или более компаний [4].

А.Е. Иванов в соответствие с видами деятельности промышленных предприятий рассматривает следующие типы синергии: операционную; финансовую; инвестиционную [5], В.Р. Веснин выделяет операционную, финансовую и коммерческую синергии [6]. Также А.Е. Иванов выделяет начальный синергизм (получаемый в краткосрочном периоде непосредственно за счет интеграции) и скрытый синергизм (получаемый в долгосрочном периоде при осуществлении соответствующего управленческого воздействия на интегрированную систему).

В своей работе нам предстоит рассмотреть особенности интегрированного роста ПАО «Лукойл». В конце декабря 2015 г. впервые в истории ЛУКОЙЛа был преодолен рубеж в 100 млн. тонн добычи нефти с начала года. Рост добычи нефти в 2015 году по сравнению с 2014-м составил 3,5% (бо лее 3,4 млн тонн). Это стало возможным благодаря наращиванию уровней добычи нефти в европейской части России, в частности, в Тимано-Печорском, Пермском регионах, на севере Каспия, а также на месторождении Западная Курна-2 в Ираке. С начала эксплуатации в марте 2014 г. накопленная добыча на Западной Курне-2 составила более 30 млн тонн нефти.

Советом директоров ПАО «Лукойл» планировался бюджет 2016 года, исходя из сценарных условий $50/баррель. При этом в компании был разработан стресс - сценарий на случай установления цены в $40. Стресс-расчеты предусматривали также ужесточение условий и падение стоимости до $30. По фактическим показаниям среднегодовая цена 2016 года колебалась в пределах 50 долларов. Несмотря на относительно оптимистические события на нефтяном рынке, компания значительно понизила свои инвестиционные возможности, что в первую очередь связано с высоким давлением санкций. Наблюдалась приостановка очень многих проектов. Среди них – разработка тяжелой нефти в Канаде и сланцевой нефти в США, глубоководные проекты. Правительство Ирака уже обратилось в компанию с просьбой ограничить инвестиции на территории страны, так как иракский бюджет не позволяет увеличивать компенсационные выплаты за добываемую нами нефть, что, конечно, сказывается на объемах производства.

Рассмотрим особенности управленческой модели ПАО «Лукойл». Множество сегментов бизнеса компании и территориальная неоднородность обозначили необходимость формирования эффективной модели интегрированного роста.

Деятельность рассматриваемой компании может быть классифицирована на три основных операционных сегмента:

- разведка и добыча - проекты по разведке и разработке нефтегазовых месторождений, которая ведётся главным образом в Российской Федерации, а также на территории Азербайджана, на Ближнем Востоке, в Северной и Западной Африке, бывших советских республиках Средней Азии, Румынии, Норвегии, Мексике.

- переработка и сбыт включает в себя непосредственную переработку, посредством использования собственных производственных комплексов, транспортировку и реализацию углеводородов и продуктов их переработки, нефтехимия, деятельность по генерации, транспортировке и реализации электро- и тепловой энергии, а также оказание сопутствующих услуг.

- корпоративный центр и прочее.

Указанные сегменты являются взаимозависимыми, поскольку часть выручки одного сегмента входит в состав расходов другого. Соответственно управление и анализ одного из этих сегментов в отрыве от другого может дать искажённое представление об эффективности и результатах хозяйственной деятельности предприятий этих сегментов.

В условиях экономической волатильности в 2016 году необходимость сокращения расходов являлась первостепенной задачей. В то же время было необходимо обеспечить устойчивое развитие, сохраняя повышенное внимание к вопросам безопасности и экологии. В настоящее время все организации Группы «Лукойл» соответствуют требованиям международных стандартов. В области промышленной безопасности и экологии это обеспечивает достижение высоких результатов.

В 2015 году Группа «Лукойл» сократила уровень сжигания ПНГ на 18% по сравнению с 2014 годом за счет ввода объектов инфраструктуры и утилизации в Предуралье, Поволжье и Тимано- Печоре. В целом по Группе уровень утилизации ПНГ достиг 92%. Поставлена задача в ближайшей перспективе выйти по этому показателю на уровень 95%.

Результаты 2015 года вновь доказали способность Компании обеспечивать высокие доходы акционерам и инвесторам. Они позволяют сохранить за собой место компании, готовой уверенно ответить на вызовы современного рынка. Компания продолжила инвестировать в проекты, товары и услуги местного производства в регионах присутствия, создавать рабочие места, создавать доход для местных сообществ. Для предупреждения развития ситуаций в неблагоприятном направлении осуществляется активное взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами, чтобы понять и включить их ожидания в общие планы компании.

Таблица 1
Составлено автором на основании данных отчета компании ПАО «Лукойл»

Показатель	2-пквартал		Измене ние. %	1-оеполугодие		Изменен ие, %
	2016	2015		2016	2015	
Выручка от реализации	1338959	1476966	(9,3)	2516633	2917271	(13,7)
Показатель EBITDA (операционный/	189571	206679	(8,3)	381563	417387	(8,6)
EBITDA (операционный)[1] за вычетом						
влияния проекта «Западная К\-рна-2»	182681	171085	6.8	353179	354553	(0,4)
Чистая прибыть, относящаяся к акционерам						
ПАО «ЛУКОЙЛ»	62567	63748	(1,9)	105392	167779	(37,2)
Капитальные затраты, включая неденежные						
операции	118886	150773	(21Д)	241447	304844	(20,8)
Свободный денежный поток®	56991	16968	235,9	93406	79879	16,9
Добыча с учётом доли в зависимых компаниях:						
Углеводор одов, тыс. барр. н. э./суг	2164	2377	(9,0)	2259	2373	(4.8)
Углеводородов, тыс. барр. и. э	196901	216342	(9,0)	411110	429529	(4,3)
Нефти и жидких углеводородов, тыс. барр..	167046	187041	(10,7)	349629	370009	(5,5)
Товарного газа, млн кто. м	5073	4979	1,9	10447	10114	3,3
Производство нефтепродуктов Группой, тыс. т	15460	14713	5.1	30327	28793	5.3

Внутригрупповая интеграция повышает конкурентные преимущества и эффективность деятельности ПАО «Лукойл» через применение единых корпоративных стандартов, практик экологической и социальной ответственности, технологий. Каждый элемент создания стоимости на глобальных нефтегазовых рынках является для нас шансом приумножить имеющиеся капиталы. Группа бережно относится к потребностям внешней среды, в которой оперирует, принимая на себя ответственность за обеспечение устойчивого и поступательного развития бизнеса.

С 2003 года в Компании внедрена и функционирует корпоративная система оценки деятельности, основу которой составляют Ключевые показатели деятельности (КПД). Применение КПД в корпоративной системе управления Компании позволяет:

- формализовать цели и задачи в виде конкретного набора показателей на разных горизонтах планирования (стратегическое, среднесрочное, текущее планирование и бюджетирование);

- оценивать эффективность деятельности как Группы «Лукойл» в целом, так и от дельных бизнес-сегментов, бизнес-секторов и активов;

- мотивировать руководителей и работников на достижение целей и задач посредством КПД в рамках системы материального стимулирования труда.

Состав КПД уточняется и актуализируется по мере необходимости с учетом пересмо- тра стратегических задач и планов Компании, изменения портфеля активов, внешних условий деятельности.

В настоящее время Свод КПД Группы «Лукойл» содержит около 60 уникальных показателей. Общее количество КПД по Группе «ЛУКОЙЛ», всем бизнес-сегментам, бизнес-секторам и бюджетным единицам – около 400 шт. КПД в процессе планирования

Для обеспечения взаимосвязи между целями и задачами на разных временных отрезках, в рамках системы КПД выделяется группа показателей, которая применяется на всех этапах планирования. При этом, по мере сокращения периода планирования, набор используемых КПД расширяется.

В рамках процесса бюджетного планирования КПД в качестве инструмента целеполагания применяется как на этапе разработки целевых ориентиров (в рамках концепции планирования «сверху-вниз»), так и на этапе конечной формализации целей и задач в виде контрольных показателей деятельности, относительно которых в дальнейшем производится оценка эффективности деятельности.

Управление эффективностью через КПД КПД являются ключевым инструментом управления эффективностью дея-

тельностью как Группы «Лукойл» в целом, так и отдельных активов Компании. Оценка эффективности осуществляется на регулярной основе и включает:

- мониторинг текущих результатов деятельности в ежемесячном (а в ряде случаев в еженедельном) режиме,

- подведение итогов деятельности с периодичностью квартал и год. По отдельным показателям, прежде всего, финансовым, предусмотрен факторный анализ с выделением контролируемых и неконтролируемых факторов, позволяющий объективно оценить влияние менеджмента на результаты деятельности организаций Группы «ЛУКОЙЛ».

Система КПД обеспечивает мотивацию топ-менеджмента и других работников на выполнение стратегических целей. При определении размера годовой премиальной вы- платы учитывается выполнение установленных руководящему работнику показателей. Соотношение корпоративной и индивидуальной частей определяются в зависимости от функционального направления, возглавляемого топ-менеджером. Удельные веса корпоративной и индивидуальной частей, плановые размеры годовых премиальных выплат зафиксированы в Положении о системе оплаты и стимулирования труда руководящих работников ПАО «ЛУКОЙЛ».

КПД являются ключевым инструментом управления эффективностью деятельностью как Группы «Лукойл» в целом, так и отдельных активов Компании. Система КПД обеспечивает мотивацию топ-менеджмента и других работников на выполнение стратегических целей.

Рост акционерной стоимости Компании является основной стратегической задачей. Компания централизованно управляет ликвидностью и консолидированным долговым портфелем Группы «Лукойл» с целью обеспечения финансовой устойчивости Группы, в том числе, эффективной структуры и стоимости задействованного капитала. Консолидированный долговой портфель Группы характеризуется низкой стоимостью и оптимальной сбалансированностью по срокам погашения и валютам. 93% консолидированного долга Группы «Лукойл» относятся к категории долгосрочного. Размер долга Группы «Лукойл» на конец 2015 года составил 860 млрд. руб.

Ввиду геополитических и экономических факторов рейтинговые агентства снизили рейтинги и прогнозы по ним в отношении России и большинства российских компаний. Тем не менее в 2015 году Компания сохранила кредитный рейтинг на инвестиционном уровне от двух из трех крупнейших международных рейтинговых агентств - Standard & Poor's (рейтинг BBB-), и Fitch (рейтинг BBB-).

Важно отметить, что по объемам доказанных запасов углеводородов ЛУКОЙЛ является одним из лидеров среди российских и международных компаний. Обеспеченность текущей добычи углеводородов доказанными запасами составляет 19 лет. ПАО «Лукойл» обладает хорошо диверсифицированным портфелем активов как в России, так и за рубежом. На Западную Сибирь и Большехетскую впадину приходится более половины доказанных запасов углеводородов, на международные проекты – 12%.

К категории «разбуренные» относятся 59% всех доказанных запасов Группы (при этом 66% – запасы нефти и 34% – запасы газа). Располагая значительными условными ресурсами (13,9 млрд. барр. н.э.),

Компания осуществляет активные геолого-разведочные работы и применяет инновационные технологии для ускорения процесса перевода ресурсов в запасы по мере приближения сроков ввода их в разработку. Увеличение условных ресурсов на 1,9 млрд барр. н.э. по сравнению с результатами 2014 года произошло за счет успешных геолого-разведочных работ на шельфе Балтийского моря, в Западной Сибири и Республике Коми, а также за счет перевода части объемов запасов в условные ресурсы.

Бульшая часть доказанных запасов Группы относится к традиционным. Лишь 4,7% этих запасов (3,4% запасов 3Р) углеводородов Группы приходится на высоковязкую нефть и 5,5% доказанных запасов (7,5% запасов 3Р) – на шельфовые месторождения. Подобная структура позволяет Группе эффективно контролировать затраты на разработку запасов и быстро вводить в эксплуатацию новые месторождения. Обладая внушительным ресурсным потенциалом, ЛУКОЙЛ прикладывает максимум усилий для его реализации и перевода в доказанные запасы для их последующей разработки.

За счет геолого-разведочных работ и связанных с ними открытий, эксплуатационного бурения увеличение доказанных запасов составило 546 млн барр. н.э. Это позволило компенсировать 62% добычи товарных углеводородов. Бульшая часть прироста была получена за счет активной разработки месторождения Западная Курна-2. В то же время 49 млн. барр. н. э. запасов за рубежом выбыло в связи с реализацией за пределы Группы принадлежавшей ей 50%-й доли в Caspian Investment Resources Ltd. Снижение цены нефти в 2015 году в два раза негативно отразилось на экономической целесообразности разработки части запасов Компании и привело к переводу 1 006 млн. барр. н. э. доказанных запасов в низшие категории. В связи с этим коэффициент восполнения запасов показал отрицательное значение. При улучшении экономических условий Компания ожидает возврата этих объемов углеводородов в категорию доказанных.

Подводя итоги, следует констатировать, что созданная почти 26 лет назад (25 ноября 1991 года) вертикально-интегрированная бизнес-модель Компании показала устойчивость к самым крайним проявлениям рыночной и финансовой нестабильности. Пройдя через сложное время гипернфляции и ограничения экспорта из России в 1993-1994 годах, дефолта по основным видам государственных ценных бумаг 1998 года, мирового экономического кризиса 2008-2009 года и текущего кризиса на сырьевых рынках 2014-2015 годов компания смогла многократно приумножить свои капиталы, создав добавленную стоимость для акционеров и иных заинтересованных сторон. Замкнутый производственный цикл, начиная от геолого-разведочных работ и заканчивая удовлетворением спроса самых взыскательных клиентов, позволяет ПАО «Лукойл» минимизировать риски, снижать межсегментные затраты и сокращать зависимость от внешней бизнес-среды.

Литература

1. Бригхем Ю., Ггапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х т. пер. с англ. – СПб., Экономическая школа, 2005. т. 2. 668 с.

2. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. пер. с англ. – М., Альпина Паблишер, 2015. 744 с.

3. ДамодораН А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. пер. с англ. – М., Альпина Бизнес Букс, 2006. 1341 с.

4. Томпсон А.А., Стрикленд А.ДЖ.III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. – М., Вильямс, 2008. 928 С.

5. Иванов А.Е. Априорная оценка синергетического эффекта интеграции на основе нечетко-множественной модели определения коэффициента синергетического роста //Экономический анализ: теория и практика. 2012. №42 (297). с. 33-42.

6. Веснин В.Р. Корпоративное управление. – М.: МГИУ, 2008. 153 с.

7. Отчетность компании ПАО «Лукойл»//Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_219_.html//Дата обращения 24.10.2016

Features of the integrated growth strategy (on the example of PJSC «LUKOIL»)

Gorkunenko A.A.
Financial university at the Government of Russian Federation

This work examines the main aspects of the integrated growth strategy based on the example of one of the largest oil and gas company of PJSC Lukoil, notes that the theoretical principles of synergistic processes in business are widely studied, while practical mechanisms are formed at the level of a particular business and under the influence of risks affecting its development. The article contains the system for constructing strategic management of PJSC «Lukoil». The management system of PJSC Lukoil is difficult due to significant number of segments and territories, the need to form an effective model of integrated growth, and historically it has demonstrated stability in the face of volatile oil prices. The system of efficiency is also considered, which is used in planning, controlling and motivating staff. The role of the efficiency system in the management of the efficiency of PJSC «Lukoil» is defined.

Key words: integration, synergies, growth, business model, the oil market, key performance indicators

References

1. Brigkhem Yu., Ggapenski L. Financial management: full course: in 2 t. the lane with English – SPb., Economic school, 2005. t. 2. 668 pages.
2. Gokhan P. A. Merges, absorption and restructuring of the companies. the lane with English – M., Alpin Pablisher, 2015. 744 pages.
3. Damodoran A. Investment assessment: tools and methods of an assessment of any assets. the lane with English – M., Alpina Business of Axle boxes, 2006. 1341 pages.
4. Thompson A. A., Striklend A.DZH.III. Strategic management: concepts and situations for the analysis: the lane with English – M., Williams, 2008. 928 C.
5. Ivanov A. E. An aprioristic assessment of the synergetic effect of integration on the basis of indistinct and multiple model of determination of coefficient of synergetic growth//the Economic analysis: theory and practice. 2012. No. 42 (297). page 33-42.
6. Vesnin V. R. Corporate management. – M.: MGIU, 2008. 153 pages.
7. Reporting of the PJSC Lukoil company//access Mode: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_219_.html//Дата of the address 10/24/2016

Управление закупками для обеспечения нужд образования (на примере города Москвы)

Ковчегова Снежана Юрьевна
аспирант, кафедра управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы»

Закупочная деятельность - это процесс обеспечения всеми видами материально-технических ресурсов в требуемые сроки и в объемах, необходимых для нормального осуществления хозяйственной и образовательной деятельности образовательных учреждений. От эффективности закупочной деятельности в большой степени зависит успешное решение основных социальных задач, поставленных перед образовательными учреждениями, направление которых, в первую очередь, связано с реализацией программы «Столичное образование». Приобретение различных материальных и нематериальных ценностей, их дальнейшее распределение является жизнеобеспечивающим для любой образовательной организации. По этой причине одно из важнейших направлений деятельности любого учреждения – наладить управление информационным процессом закупочной деятельности, которое позволило бы в полной мере реализовать поставленные задачи в образовательном процессе учреждений и при этом максимально эффективно использовать бюджетные средства. Таким образом, принимая во внимание специфику хозяйственной части учреждения, все выше перечисленные ответы на вопрос для чего и / или зачем осуществляется та или иная закупка товаров, работ, услуг, позволяют ответственному за закупочную деятельность не только оптимально выстроить весь процесс, но и заблаговременно просчитать все риски отсутствия в срок выполненных работ, оказанных услуг, поставленных товаров. Грамотное управление информационными потоками и процессом между всеми участниками закупочной деятельности - это залог успешной и эффективной закупочной деятельности образовательных учреждений города Москвы в целом.
Ключевые слова: закупочная деятельность, аукцион, управление закупками, Москва

Закупочная деятельность - это процесс обеспечения всеми видами материально-технических ресурсов в требуемые сроки и в объемах, необходимых для нормального осуществления хозяйственной и образовательной деятельности образовательных учреждений. Чтобы данное управление было эффективным, необходимо бесперебойное продвижение информационных потоков, корректность их содержания и структуры. Стремительное развитие (особенно в последние годы) информационных технологий послужило основой для создания и применения эффективных информационных систем. Современные решения базируются на компьютерных технологиях накопления, обработки, передачи и представления данных в информационных системах не только на уровне города Москвы, но и на федеральном уровне.

От эффективности закупочной деятельности в большой степени зависит успешное решение основных социальных задач, поставленных перед образовательными учреждениями, направление которых, в первую очередь, связано с реализацией программы «Столичное образование». Приобретение различных материальных и нематериальных ценностей, их дальнейшее распределение является жизнеобеспечивающим для любой образовательной организации. По этой причине одно из важнейших направлений деятельности любого учреждения – наладить управление информационным процессом закупочной деятельности, которое позволило бы в полной мере реализовать поставленные задачи в образовательном процессе учреждений и при этом максимально эффективно использовать бюджетные средства.

Процесс закупочной деятельности в образовательных учреждений города Москвы состоит из множества этапов, основными из которых можно выделить следующие:

· Определение потребности в материальных ресурсах
· Анализ обоснованности закупки
· Определение нужных характеристик.
· Подготовка технической документации, с учетом условий поставки товара, оказания услуг, выполнения работ.
· Анализ ранее исполненных без штрафов и пеней контрактов в ЕИС
· Анализ рынка потенциальных участников закупки.
· Определение начальной (максимальной) цены контракта.
· Размещение закупки.
· Определение поставщика и заключение гражданско-правового договора.
· Получение и проверка товаров, оказанных услуг, выполненных работ на соответствие условиям технической документации.
· Ведение претензионной работы (в случае необходимости).
· Исполнение обязательств заказчиком в части оплаты.
· Размещение сведений об исполнении гражданско-правового договора в ЕАИСТ 2.0 и ЕИС.
· Учет поступлений материальных ресурсов.

Фундаментальную основу закупочной деятельности составляют участники закупочного процесса. От слаженности их действий целиком и полностью зависит достижение результата в необходимый срок для реализации поставленных целей перед образовательной организацией.

За последнее время большинство образовательных учреждений города Москвы объединились в большие комплексы. Специфика потребностей функционирования каждого структурного подразделения индивидуальна. Грамотное планирование большого комплекса не может провести один человек - ответственный за закупочную деятельность, в этом процессе должны участвовать заведующие хозяйством структурных подразделений, педагоги, главный бухгалтер и др.

Обоснованная потребность может исходить от любого работника образовательного комплекса. При этом всем работникам образовательной организации, как участникам закупочного процесса, необходимо понимать, что не существует понятия «мое

здание» - все работают в одном образовательном комплексе. Также, при осуществлении закупочной деятельности, необходимо учитывать, что в 44-ФЗ не существует такого пункта определения поставщика, как «Я забыла сказать, что мне срочно нужно».

В закупочной деятельности у участников процесса существуют множественные связи друг с другом, носящие двухстороннее взаимодействие.

Грамотное планирование большого комплекса не может провести один человек - ответственный за закупочную деятельность, в этом должны участвовать заведующие хозяйством структурных подразделений, педагоги, главный бухгалтер и др.

Обоснованная потребность может исходить от любого работника образовательного комплекса. Цикличные потребности - инициируют заведующие хозяйством каждого структурного подразделения. Образовательный процесс знают педагоги, они и дают предложения по его совершенствованию.

Одним из наиболее важных критериев, как основа успешной закупочной деятельности в образовательной организации, является поминание ответственно сотрудника учреждения за закупочную деятельность для чего и / или зачем осуществляется та или иная закупка товаров, работ, услуг.

От ответа на этот вопрос и / или вопросы зависит вся логистика построения закупочного процесса заказчика. Ежегодные (цикличные) потребности каждого учреждения при грамотном планировании позволяют оптимально распределить временные сроки определения поставщика, преимущественно путем публикации конкурентных процедур. Логистика в данном направлении может носить индивидуальный или субъективный характер, имеющий, при этом, под каждым выбранным временным периодом публикации закупки тот или иной обоснованный довод. Существует ряд критериев, которые нельзя не учитывать при планировании сроков публикации процедур.

Практика закупочной деятельности за последние 2,5 года показывает, что начало каждого финансового года является «провальным» в части публикации процедур из-за обновления систем двух основных платформ для осуществления закупочной деятельности в г. Москве - это ЕАИСТ 2.0 (ранее ЕАИСТ первой версии) и ЕИС (ранее ООС). Обновление одной системы ведет к нарушению интеграции данных в другую систему и как следствие отсутствие технической возможности у заказчика разместить и опубликовать процедуру. Планирование публикации процедур на январь месяц и начало февраля заведомо с большой вероятностью влечет за собой риск срыва срока размещения закупки и тем самым получения необходимых товаров, работ, услуг в срок.

Первой закупкой цикличного характера в учреждениях образования является поставка строительных материалов и лакокрасочных товаров во исполнение ежегодного распоряжения заместителя мэра г. Москвы по благоустройству и месячнику приведения в надлежащее состояние территорий города, в том числе и образовательных учреждений, после зимнего периода. Оптимальный срок размещения – середина февраля, так как в зависимости от погодных условий работы могут начинаться и в конце марта. Данный срок выбран не случайно. Закупка такого рода товаров в конце финансового года, когда, например, есть финансовые остатки и учреждение считает, что их лучше «срочно» потратить, предполагает складирование краски в учреждении, при этом даже если на территории организации имеется отдельно стоящее здание для подсобного инвентаря, зимний период не позволит хранить поставленную краску в нем – будут нарушены условия хранения, а товар испорчен. Одним из мест подходящим для хранения такого товара будет являться подвал, однако это категорически запрещено требованиями по пожарной безопасности.

Также к цикличным потребностям каждого учреждения относятся поставка моющих и дезинфицирующих средств, канцелярских товаров, закупка туалетной бумаги, мягкого инвентаря, хозяйственных средств. Перечисленные потребности имеют ряд особенностей, например, что часть потребностей под общим названием моющие или хозяйственные средства попадают под действие 341-ПП и предоставление преференций организациям среди инвалидов, а, следовательно, необходимо формировать по каждому предмету закупки две процедуры (согласно письму МЭР). Обычно размещение публикации сроков размещения процедур по данным потребностям выпадает на летний период. Данный выбор обусловлен рядом причин, например, тем, что в конце учебного года целесообразней перераспределить остатки моющих, хозяйственных средств, канцелярских товаров (в случае их нехватки) между структурными подразделениями, так как любой товар имеет срок годности, а к новому учебному году поставить новый товар со «свежей» датой изготовления.

Процесс закупочной деятельности, как правило в больших комплексах образования, включает в себя нескольких участников этой не простой цепочки. Потребности формируются общим перечнем с детализацией по адресам, при этом очень часто срабатывает человеческий фактор и глядя на потребность заведующего хозяйством соседнего структурного подразделения в таблице заявляется ряд позиций, которые даже не рассматривались для включения в данную закупку. Надо отметить, что данный факт может быть обусловлен и банальной забывчивостью, но обычно это не так.

Ответственный сотрудник за закупочную деятельность, обобщающий собранные потребности, перед тем как готовить комплект документов для определения поставщика (преимущественно конкурентным способом) еще раз должен задаться вопросам, но немного в другом ракурсе, для чего и / или зачем эта закупка?

В обеспечении хозяйственной деятельности учреждения помимо действующего законодательства регламентирующего действия заказчика в сфере закупок, существуют и другие правовые документы, нормирующие ряд потребностей по содержанию детских садов и школ, например, СанПиН № 2.4.1.3049-13 для детских садов и № 2.4.2.2821-10 для школ.

При этом ни для кого не секрет, что нормирование является одним из существенных требований 44-ФЗ при осуществлении закупочной деятельности заказчиком.

Тщательное изучение норм и правил позволяет просчитать необходимое количество товаров, например, дезинфицирующее средство, для соблюдения требований, указанных в СанПиН. Зачастую заявленная потребность является завышенной относительно необходимо по факту товара. У ответственного сотрудника резонно должен возникнуть вопрос в обоснованности заявленного количества по той или иной позиции.

Следующий этап действий заказчика, должен быть направлен на контроль остатков заявленных потребностей по данным бухгалтерского учета. Данный этап контроля позволяет не только скорректировать потребность в случае ее завышения, но и привести в порядок данные на остатках в бухгалтерии по материально ответственным лицам. Предоставленная из бухгалтерии ведомость с

остатками материальных ценностей позволяет напомнить о функциональных обязанностях заведующих хозяйством и скорректировать данные бухгалтерского учета в соответствие с действительностью, путем списания уже израсходованных товаров.

На этапе определения поставщика грамотно составленная и подготовленная документация по процедуре – это залог достижения поставленной цели и получения результата путем публикации процедуры в срок, отсутствие жалоб в УФАС со стороны потенциальных участников и как следствие отсутствие срывов сроков поставки товаров, работ, услуг. Профессионализм ответственного за закупочную деятельность в учреждении должен быть безоговорочным в этом направлении и является отдельной темой для размышления. При этом как бы ответственно и качественно не подходил ответственный по закупочной деятельности к подготовке и описанию качественных характеристик и свойств товара, после определения поставщика наступает еще один этап, требующий его участия.

На текущий момент в большинстве учреждений конечные получатели товаров, работ, услуг, как правило это заведующие хозяйством, просто не готовы принять и проверить качество поставляемого товара по документам, содержащимся в аукционной документации. На этом этапе необходимо ответственному по закупкам задать вопрос материально ответственным лицам для чего и / или зачем осуществлялась эта закупка? Ответ прост – получить качественный товар. Зачастую поставщики пытаются поставить более дешевый и менее качественный товар, нежели который был описан в документации. Этап приемки товара и проведение экспертизы товара является законодательным пунктом 44-ФЗ, требованием важным и ответственным, которое не может быть осуществлено только путем складирования упакованного товара с пересчетом коробка-мест. Каждая номенклатурная позиция должна быть пересчитана, вскрыта (если необходимо) и проверена на соответствие описания в аукционной документации и заявленными показателями со стороны поставщика. Линейка или рулетка самые лучшие помощники в приемке товара, сведения на упаковке о весе, метраже изделия, также позволят сопоставить качество товара, а не достаток информационных сведений на упаковке пополнит сертификат на продукцию, подлежащую обязательной сертификации и будет являться документом, подтверждающим качество используемых товаров в детских учреждениях для представителей Роспотребнадзора. На первый взгляд это может показаться долгим процессом, занимающим рабочее время ответственного по закупкам. На практике достаточно одной «показательной» приемки товара совместно с заведующей хозяйством структурного подразделения и последующие выборочные проверки при приеме товара. Оперативно написанные претензии по качеству и обмену товара в рамках действия исполнения обязательств по контракту значительно позволит сэкономить время ответственного по закупкам для урегулирование спорных вопросов с поставщиком, если материально ответственные лица вскроют и проверят поставленный товар гораздо позднее (как им удобно), а обязательства по оплате со стороны заказчика уже выполнены.

Таким образом, принимая во внимание специфику хозяйственной части учреждения, все выше перечисленные ответы на вопрос для чего и / или зачем осуществляется та или иная закупка товаров, работ, услуг, позволяют ответственному за закупочную деятельность не только оптимально выстроить весь процесс, но и заблаговременно просчитать все риски отсутствия в срок выполненных работ, оказанных услуг, поставленных товаров. Грамотное управление информационными потоками и процессом между всеми участниками закупочной деятельности - это залог успешной и эффективной закупочной деятельности образовательных учреждений города Москвы в целом.

Литература

1. Гладилина И.П. ,Антипова Ю.О. Развитие противодействия коррупции в сфере закупок на основе управленческих решений// Инновации и инвестиции.- 2016.-№11

2. Гладилина И.П., Ариончик А.А. Управление закупками на основе развития конкуренции// Евразийский юридический журнал. - №11.- 2016.

3. Гладилина И.П., Уманец Д.О. Взаимодействие власти и делового сообщества при осуществлении закупок// Евразийский юридический журнал. - №12.- 2016.

4. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В. Аудит как одно из приоритетных направлений формирования контрактной системы в сфере закупок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2016. - № 10.

5. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В. Аудит в сфере закупок: сущность новации // Инновации и инвестиции.- 2016.-№11. – С.16-18.

6. Дегтев, Г. В. Регулирование госзакупок в Российской Федерации [Текст]: учебное пособие для направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент» магистерской программы «Управление государственными и муниципальными закупками» / Г. В. Дегтев, И. П. Гладилина [и др.]. - М.: МГУУ ПМ, 2015. - 172 с.

Management of purchases for providing needs of education (on the example of the city of Moscow)

Kovchegova S.Yu.

The Moscow city university of management of the Government of Moscow

Purchasing activity is a process of providing material resources with all types in the required terms and in the volumes necessary for normal implementation of economic and educational activity of educational institutions. The successful solution of the main social objectives set for educational institutions which direction, first of all, is connected with implementation of the Capital Education program to a large extent depends on efficiency of purchasing activity. Acquisition of various material and non-material values, their further distribution is life-supporting for any educational organization. For this reason one of the most important activities of any establishment – to adjust management of information process of purchasing activity which would fully allow to realize objectives in educational process of institutions and at the same time most effectively to use budgetary funds. Thus, in view of specifics of an economic part of establishment, the listed answers to a question for what and/or why this or that procurement of goods, works, services is conducted are higher and higher, allow responsible for purchasing activity not only to optimum build all process, but also to beforehand count all risks of lack of the performed works, the rendered services, the delivered goods in time. Competent management of information streams and process between all participants of purchasing activity is a guarantee of successful and effective purchasing activity of educational institutions of the city of Moscow in general.

Keywords: purchasing activity, auction, management of purchases, Moscow

References

1. Gladilina I. P., Antipov Yu.O. Development of anti-corruption in the sphere of purchases on the basis of administrative decisions/ /Innovations and investments.- 2016.-№11
2. Gladilina I. P., Arionchik AA. Control of purchases on the basis of competition development//the

Euroasian legal log. - No. 11. - 2016.
3. Gladilina I. P., Umanets D. O. Interaction of the power and business community in case of implementation of purchases//the Euroasian legal log. - No. 12. - 2016.
4. 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.
5. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit in the sphere of purchases: innovation entity// Innovations and investments.- 2016.-№11. – Page 16-18.
6. Degtev, G. V. Regulation of state procurements in the Russian Federation [Text]: manual for the direction of preparation 38.04.02 «Management» of the master program «Control of the Government and Municipal Procurement» / G. V. Degtev, I. P. Gladilina [etc.]. - M.: MGUU PM, 2015. - 172 pages.

Анализ темы развития менеджмента малых коммерческих организаций на стадии их становления

Мясоедов Павел Сергеевич
аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
pmyasoedov@yandex.ru

В статье представлен анализ темы развития менеджмента малых коммерческих организаций на ранней стадии их становления. Обсуждаются несколько мнений о специфике управления такими организациями. Различные методы планирования в стартапах объясняются с учётом их особенностей. Предлагаются вниманию различные факторы успешности стартапов наряду с анализом жизнедеятельности на раннем этапе развития компании. Роль лидера в успехе стартапа рассматривается с учётом небольшого форм фактора и организационных особенностей стартапов. Оценивается значение предпринимательского духа в менеджменте стартапов, а также возможные негативные последствия от него. Не забывается вопрос корпоративной культуры и её роли в развитии стартапов. Развитие менеджмента малых коммерческих организаций на ранней стадии их становления рассматривается в контексте экономики в целом и экономической политике государства в частности. Предлагается взгляд на развитие экономики посредством развития предпринимательства. При этом показываются общие факторы, способствующие такому развитию. Стадии развития организации рассматриваются с разных сторон через призму точек зрения разных авторов от Российских до зарубежных, в холистическом ключе и индивидуалистическом, что создаёт предпосылки для более глубокого понимания развития менеджмента малых коммерческих организаций на ранней стадии их становления.
Ключевые слова. Молодая компания, стартап, жизненные циклы организации, менеджмент в малой коммерческой организации, анализ и планирование в малых организациях, предпринимательство, корпоративный дух, лидерство.

Проблематика появления и развития малых коммерческих организаций на ранней стадии их становления имеет очень важное значение в развитии экономики и общего уровня жизни общества. На базе стартапов зарождаются многие инновации радикально меняющие современный уклад жизни. Все крупнейшие компании начинали свой путь именно с такой формы развития организации. Уровень развития стран часто можно оценить исходя из количества и качества компаний на данном этапе развития. Именно поэтому крайне важно уделять внимание этому вопросу в научных работах.

Как всем известно, стартап, особенно на ранних этапах своего существования, чаще всего относится к малому бизнесу. Именно поэтому, на базе субъектов малого предпринимательства возможно изучение специфики менеджмента на стадии перехода от бизнес идеи к реализации.

О роли малого бизнеса в экономике и отличиях в его менеджменте было сказано не мало важного в докладе на международной научной конференции в Казани[1] . Главным критерием малого предприятия участники считают наличие менее 100 рабочих мест на нём.

В условиях нынешнего уровня развития экономики России малый бизнес играет крайне важную роль. Именно благодаря нему повышается качество жизни в регионах страны, развивается туризм и на фоне конкуренции, цены обретают адекватный потребительскому спросу уровень. Бюджеты малых городов во многом формируются за счёт малых предприятий. Рабочие места и ресурсы остаются и в отдалённых от региональных центров местах тоже благодаря вкладу малого предпринимательства.

Тем не менее, малый бизнес со всеми его преимуществами имеет и ряд недостатков которые делают его особенно уязвимым перед факторами влияния окружающей среды. В малой структуре, система управления не имеет разветвлённого принципа. Большинство решений вынужденно принимаются единственным руководителем, который часто является и собственником. Быстрые изменения, происходящие на ранних этапах в компании, требуют высокой стрессоустойчивости, гибкости и собранности наряду с максимальной вовлечённостью и отдачей. Многозадачность и отсутствие определённых знаний приводит к тому, что ряд компаний обращаются за сторонней помощью к консультантам.

При этом, должна существовать и оформленная система управления которая будет решать несколько вопросов:

· Распределять должностные полномочия;

· Создавать оптимальную организационную структуру;

· Формировать объективную систему оценки работы персонала.

Проблемы в менеджменте стартапов по наблюдению авторов чаще всего случаются при росте. В случае затруднений в управление собственник или, если их всё-таки несколько, собственники создают управленческую группу по аналогии с советом директоров в крупных компаниях. В неё входят линейные менеджеры разных направлений. Их совместной задачей становится обеспечение приспособляемости предприятия к меняющимся условиям хозяйственности. Но конечно основная ответственность всё равно остаётся в руках собственника или собственников.

В докладе выделяются три стиля управления:

1. Авторитарный;
2. Демократический;
3. Либеральный.

А также пять характерных типов управленческого поведения на базе вышеперечисленных стилей:

1. Диктатор, ориентируется на показатели производства и не интересуется персоналом, эффективность низкая;

2. Демократ, прямая противоположность диктатора, излишняя свобода тоже пагубна для компании;

3. Пессимист, нежелание перемен, как следствие, плавное заведание компании;

4. Манипулятор, такой менеджер склоняет сотрудников к поиску компромисса, что часто выливается в банальное манипулирование людьми;

5. Организатор, самый эффективный тип менеджера двигающий компанию к инновациям, отлаженным рабочим процессам и комфортному деловому климату.

Вывод в докладе был сделан однозначный: менеджмент малого бизнеса сильно отличается от менеджмента уже зрелых компаний по причинам: единственного или единственных собственников, упрощённой иерархии, меньшего коллектива сотрудников, при прочих равных, чувствующих ответственность за деятельность малого предприятия.

Примечательные наблюдения можно найти в работах Российских исследователей и консультантов: Евгения Емельянова и Светланы Поварницыной[2]. Основываясь на своём профессиональном опыте, они выделяют четыре жизненных этапа организации с социокультурной точки зрения. В каждом этапе они отмечают различные модели поведения сотрудников, организационную структуру и отношение компании к внешней среде. Этапы они видят следующие:

1. Тусовка. На этом самом раннем этапе компания управляется лидером-харизматиком который старается сохранять все отношения в неформальном ключе. «Общинный» менталитет основывается на общих обсуждениях рабочих вопросов, отсутствии точных должностных инструкций и дружеском непрофессиональном общении;

2. Механизация. На этом этапе компания начинает структурировать свою работу. Прописываются все должностные инструкции, появляются зоны ответственности и внутренний распорядок. Компания стремится уйти от хаоса в рабочих процессах и низкой организованности;

3. Внутреннее предпринимательство. Компания начинает искать точки роста, внутри системы начинает приветствоваться инициативность наряду с эффективностью. Для созидания новых идей, руководство прибегает к децентрализации и делегированию;

4. Управление качеством. Компания ставит для себя задачу улучшить свои стратегические перспективы через введение жёстких стандартов качества.

Другое полезное для науки менеджмента предложение было озвучено в научном журнале сравнительно недавно[3]. В опубликованной там статье, автор справедливо замечает, что управление бизнесом на всех этапах, не исключая ранних, сильно осложняется не только изменчивостью во внешней среде, но и, зачастую, отсутствием адекватной информации о микро и макроэкономической обстановке на региональных уровнях государств. Из-за чего менеджмент не всегда успевает провести коррекционные действия для следования мировым тенденциям развития и глобализации. Для решения этой проблемы предлагается создание в региональной экономической науке единого принципа прогнозного ориентирования, также внедрения понятия– «актуальный менеджмент» который будет основываться, исходя из сущности наименования, на своевременности, обоснованности, значимости, прогнозной ответственности и региональной стратегической согласованности.

При этом, на каждом этапе развития должен быть определённый тип руководителей по мнению Калабина Антона Алексеевича, владельца и Генерального Директора компаний «Квамео» и «Квикмарт»[4]. В своей статье Калабин делит развитие компаний на три этапа. На первом этапе компанией управляют энтузиасты, на втором профессионалы и на третьем бюрократы. При этом, третий этап является пагубным для компании и его приближение свидетельствует о начале её деградации. Для правильного развития, после второго этапа к работе должны возвращаться энтузиасты, они будут способствовать появлению новых идей, которые будут структурироваться в своё время профессионалами.

Полноценное развитие стартапа невозможно представить без правильного корпоративного духа, который создаётся в рамках корпоративной культуры или общей психологии свойственной членам рабочего коллектива. Черненко Светлана Олеговна, Директор по Персоналу «Платёжный Мир RURU» находит её основой успеха любого молодого бизнеса[5]. По её мнению, она помогает молодым компаниям пройти этапы становления и достичь больших результатов посредством решения следующих задач:

· Корпоративная культура создаёт имидж компании, выделяет её среди остальных, а также оказывает большое влияние на микроклимат внутри коллектива.

· Она сплачивает сотрудников вовлекая их в работу и повышая их лояльность, что ощутимо влияет на дальнейшие результаты деятельности бизнеса.

· Сокращает текучесть рабочих кадров, повышая их уверенность в завтрашнем дне и удовлетворённость своей работой.

Очень полезные и базирующиеся на практике наблюдения за развитием стартапов озвучивает ряд экспертов в журнале Управление Персоналом[6]. Луиза Александрова и Валентина Славина весьма справедливо отмечают, что идеальный персонал для стартапа подобрать невозможно, почему полноценного HR на этой стадии быть не может. Как бы нам не хотелось находить сотрудников готовых к принятию риска, целеустремлённых, креативных и не ждущих ответов на сложные вопросы, а умеющих самостоятельно искать решения, их всегда будет недостаточно. Особенно это справедливо, когда речь идёт о сегодняшнем рынке труда России, где большинство людей в условиях неопределённости будут бездельничать и избегать работы или демонстрировать большое напряжение без реальных дел. Поэтому, ориентироваться на по-настоящему всесторонне развитых сотрудников нужно только при подборе ключевых позиций. Технолог должен разбираться в производстве и знать, как находить решения сложных технических проблем. Менеджер должен уметь выстраивать хаотичные процессы и работать с рисками, ему нужна гибкость. А большинству исполнителей нужно давать чёткие инструкции и не ждать от них чего-то большего чем простого исполнения повседневных рабочих задач.

Сергей Котырёв дополняет вышесказанное важными замечаниями. Предприниматель и менеджер не обязательно являются одним и тем же человеком. Не всем предпринимателям нравится отстраивать механизмы внутри компании. Для многих гораздо интереснее в порыве эмоций стремиться искать новые маркетинговые ниши и решения нетривиальных проблем. Зачастую, это означает, что в определённый момент такому предпринимателю лучше передавать операционное управление в руки профессионального управленца или команды. При этом, желательно всё-таки находить людей молодых духом, энергичных, что очень часто, нивелирует именно опыт. Иногда, лучше взять сотрудника с внутренним порывом к работе нежели опытного, но не стремящегося человека. Юлия Шевченко, основываясь на своём опыте в продажах, рассказывает о том, что талантливый продавец, всегда найдёт подход к первым клиентам с помощью своей харизмы и умений. А это крайне важно на

ранних этапах, когда первые клиенты появляются благодаря личным симпатиям, а не вере в продукт.

Подводя итог в статье, Сергей Котырёв напоминает, что инвестирование в проект на самой ранней стадии, может негативно повлиять на мотивацию команды. Иногда лучше оставить предпринимателей голодными в ситуации где есть два исхода: гибель или успех.

Пономарёв Павел, психолог и психотерапевт высказывает свою точку зрения на проблематику, связанную с организацией новой компании в интернете[7] делая акцент на важности совместной работы всего коллектива. С его точки зрения, рабочие встречи должны становиться ранней основой работы, ибо именно на них происходит оформление идеи, обретение чётких границ в которых работники будут взаимодействовать. На таких встречах очень важно распределять обязанности между партнёрами и подчинёнными во избежание дальнейших конфликтов, связанных с излишними ожиданиями в внутри коллектива. Упоминая термин «расскадровка», автор указывает на то, что не все качества друг друга возможно понять заранее, чему помогает как раз этот процесс. Иначе говоря, лишь в работе с чёткими правилами и системой оценки труда возможно выявить истинный уровень того или иного сотрудника. При этом, с точки зрения автора в успешной команде обязательно должен присутствовать лидер, кем не обязательно всегда является основатель или человек приведший инвестиции. Руководители и все сотрудники должны делиться новыми знаниями и своим личным опытом между собой, а если кто-то ведёт политику одиночки, не желающего участвовать в командной работе, такого человека нужно убирать из стартапа во избежание пагубных последствий.

Одна из самых ранних задач, встающих перед руководством стартапа– это создание первого продукта. То как кампания решает этот вопрос напрямую зависит от опыта основателей. Различные подходы влияют на долгосрочный потенциал развития бизнеса напрямую. Например, в случае китайских компаний скорость и качество вывода продукта на рынок имеет критическое значение. Из-за низкого уровня защита интеллектуальной собственности, многие интересные идеи так быстро становятся достоянием общественности, что предприниматели всегда рискуют потерять свою уникальность. Как полезный пример, ряд наблюдений по Китайскому рынку и стартапам в Китае возможно найти в зарубежной прессе[8] :

· Дифференциация линейки продуктов не снижает влияние маркетинга на успех.

· Дифференциация линейки продуктов оказывает положительное влияние на задержку в выводе продукта на рынок.

· Дифференциация линейки продуктов частично сглаживает недочёты в технических разработках.

· Маркетинг сглаживает задержки в выводе продуктов и положительно влияет на успех.

· Менее опытные в предпринимательстве команды тратят маркетинговые ресурсы на продвижение диверсифицированной линейки продуктов, тогда как более опытные нет, предпочитают более низкую диверсификацию.

· Зависимость между успехами предприятия и ресурсами, потраченными на маркетинг, ощутимее прослеживаются в менее опытных командах.

· Технические инновации и инвестиции в них всегда оказывают одинаково серьёзное влияние на бизнес независимо от опыта команды.

· Развитие технологической составляющий влияет положительно на все аспекты бизнеса за исключением времени вывода продукта на рынок. Оно, иногда, может откладываться и за усложнённой реализации.

Конечно, от ранних ошибок могут пострадать компании не только в Китае. У каждой страны есть своя специфика, связанная с локальным мировоззрением и порядками или иначе говоря с кросскультурой. На примере Европейских стран, отличающихся менее формализованными отношениями между людьми и меньшей дистанцией власти, можно изучить вопрос организационных инноваций и последствий их игнорирования. Когда речь заходит об инноватике в бизнесе, чаще всего имеется в виду именно технологические или производственные улучшения, что делает такие рассуждения менее актуальным для третичного сектора экономики. Исправить такой недочёт взялись профессора Испанского и Немецкого университетов на базе статьи об организационных инновациях в маленьких европейских фирмах[9] . Они указывают, что к организационным инновациям относятся изменения производимые в вопросах иерархии, рутины, лидерства, появляющиеся в следствии внедрения новых стандартов менеджмента, структурных форм и рабочих концептов. При правильном и успешном внедрении таких изменений, компания получает улучшенные рабочие процессы и мотивацию сотрудников. Более того, организационные инновации способны подтолкнуть компанию к совершенствованию технологической и производственной сфер, что будет способствовать продуктивности и конкурентоспособности бизнеса о чём свидетельствуют и многочисленные исследования, упоминаемые в статье. Вместе с тем, авторы замечают, что крупные фирмы чаще обращаются к организационным инновациям в процессе развития, несмотря на то, что именно в малых компаниях внедрение таких улучшений могло бы быть эффективнее в силу размера и низкой формализации деятельности. Малые фирмы, при прочих равных, ставят перед собой задачу быстрого роста при сохранении рентабельности и организованности, что, также, более успешно достигается через работу над новыми методами менеджмента. Исходя из этого, авторы выносят рекомендацию, больше внимания уделять улучшениям в управлении именно руководству молодых компаний.

Роль в экономике и отличия молодых фирм подробно изучаются в книге Пола Бёрна профессора Бедфордской Школы Бизнеса Великобритании[10] . Книга рассказывает о предпринимательстве и 3 стадиях развития бизнеса[11] :

5. Стартап.
6. Стадия роста.
7. Зрелость.

Мы изучали стадии развития в более подробном ключе, опираясь на работы других авторов, поэтому, мы не будем углубляться в этот вопрос снова. Что касается предпринимательства, то здесь видение автора представляет отдельный интерес.

Ряд крупнейших компаний современности начинал свою жизненную дорогу с инновационных стартапов и прошёл свой путь в кратчайшие сроки. Ранее упомянутые Стив Джобс, Ричард Бренсон и, к примеру, Бил Гейтс[12] создали многомиллиардные компании в течении обозримого периода своей жизни. Политики зачастую говорят о том, что сегодняшний уровень развития предпринимательства– заслуга свободной рыночной экономики, тогда как экономисты видят более детальные причины. С точки зрения «Теории Индустриальной Эволюции» оно развивается в случае, когда крупные компания усиливают конкуренцию, используя лучшие интеллектуальные ресурсы населения, и диверсифицируют рынок. Тогда появляются люди, которые хотят

достигать больших результатов для себя лично через перенос экономических ресурсов из менее продуктивных структур в свои с целью улучшения производственных процессов. Конечно такие шаги несут повышенные риски для таких экономических агентов. Поэтому, предпринимательство расценивается как рискованная деятельность. Именно поэтому надо понимать, что далеко не каждый менеджер является предпринимателем, так как не каждый человек способен к таким действиям и готов мириться с неопределённостью. Более того, по мнению Пола отличие обычных менеджеров, даже с контрольным пакетом акций, от основателей успешных фирм заключается в их неспособности воплощать в жизнь уникальные решения и идеи.

Автор делит малые фирмы на два типа:

8. Фирмы, создающиеся для интереса. Компания следующие стилю жизни владельца. Бизнес в этом случае является больше хобби чем источником больших заработков.

9. Фирмы, которые делаются с целью роста и максимизации доходов.

Также, он говорит о том, что в микрофирмах работает до девяти сотрудников, в малых до 49, а в средних до 249. Перечисленные фирмы, зачастую делят одни и те же проблемы: проблемы с ликвидностью, инвестициями, лимитами производства, малым количеством клиентов и большой зависимостью от них и влиянием малого размера на принятие организационных и финансовых решений.

Также, профессор Пол рассказывает нам о тенденции, которая наметилась в Великобритании в последнее 50 лет. Под влиянием конвертации большой части экономки из производства в третичный сектор и тренда перехода многих компаний от вертикальной интеграции к субподрядным схемам, доля малого предпринимательства в экономике страны планомерно растёт. Этот вектор движения можно проецировать и на другие государства с развитой экономикой.

Как уже говорилось ранее в данной работе, существуют различные подходы к этапам развития бизнеса, один из которых уже был описан нами ранее на базе циклов развития организации по Адизесу. Существенное дополнение к ним можно увидеть в работе Тайваньских профессоров, которые углубились в изучение именно ранних этапов. Они напоминают, что согласно практике, развитие компании особенно на ранних этапах далеко не всегда следует единой траектории. Многочисленные факторы влияние могут сбивать стартап с намеченного пути. Теория жизненных циклов, при этом, подразумевает планомерное развитие бизнеса, где для перехода на следующий этап требуется решение ряда проблем текущего этапа. Отклонения от курса и флуктуация вводных параметров не анализируется глубоко в Теории Жизненных Циклов, но изучается в «Теории Сложностей» которая появилась на стыке экономики и менеджмента. Она описывает молодые компании работающие в условиях сложности прогнозирования будущих периодов и постоянных отклонений от курса. Иначе говоря, Теория старается рассматривать компании в более индивидуальном ключе, в ситуациях, когда могут происходить разные развития событий. Сравнение двух подходов представлено ниже в табл. 1.

Таблица 1

Теория	Организационных жизненных циклов	Теория сложностей
Основные посылы	• Холистическая точка зрения. • Организации являются стабильными системами, и, следовательно, могут достигать состояния равновесия. • Окружающая среда предсказуема и, следовательно, изменения относятся к разряду исключений.	• Компании рассматриваются в индивидуалистическом ключе. • Организации относятся к диссипативным структурам и, следовательно, не могут находиться в состоянии баланса. • Окружающая среда не предсказуема и отклонения от курса постоянны.
Основные аргументы касательно развития стартапов	• Развитие стартапа это предсказуемый процесс. • Этот процесс состоит из различных этапов. Поскольку организация сталкивается с различными проблемами на каждом этапе, менеджмент должен обладать различными навыками управления, принимать различные решения и принимать разные формы на разных этапах. • Стартапы сталкиваются с кризисными ситуациями на каждом этапе. Выживает ли стартап и продолжает расти, зависит от способностей менеджмента управлять компанией при таких раскладах. • Предприниматели могут предсказывать с какими проблемами придётся столкнуться организации в будущем и намечать стратегию реагирования и планы заранее. Таким образом, менеджмент способен устранять все возникающие проблемы.	1. Развитие стартапа это хаотический процесс. 2. Этот процесс состоит из серии неожиданных вызовов, которые прерывают стабиль ный рост. 3. Стартапы могут столкнуться с «порогами» или «переходами», только решив которые они смогут двигаться дальше. 4. Предпринимателям сложно делать прогнозы потому что не известно, когда и какие вызовы могут появиться на их пути. Однако предприниматели могут рассчитывать на своё видение, чтобы направлять действия других членов организации и поддерживать гибкость в отношении к будущему развитию.

Как и бизнес любого размера, стартапы начинаются с людей. Даже высокотехнологичные компании с высокой степенью роботизации не способны обойтись без человеческого вклада. Чем сложнее бизнес, тем выше требования к уровню персонала. Но даже в малых компаниях с менее сложными рабочими процессами от уровня людей зависит очень многое. Слабый сотрудник способен испортить репутацию компании перед клиентом, конфликтный сотрудник создать дискомфорт в коллективе, а новый менеджер разрушить организационные наработки своего предшественника. Примеров плохого кадрового менеджмента можно привести очень много.

Именно основываясь на понимании этого, профессор Британского университета– Маура Шехан провела серьёзное исследование влияющих на кадровую по-

Таблица 2

Аспект бизнеса	Влияющие факторы
Финансовые показатели	Зарплатные компенсации, обучение и тренинги для персонала (в меньшей степени), система отбора персонала при трудоустройстве (в большей степени).
Инновационные показатели	Обучение и тренинги для персонала (в меньшей степени), система отбора персонала при трудоустройстве, право голоса для персонала (в большей степени), обмен информацией с персоналом (в большей степени), совещания с персоналом (в большей степени).
Показатели текучести кадров	Система отбора персонала при трудоустройстве, оценка эффективности труда сотрудников, обучение и тренинги для персонала (в меньшей степени), право голоса для персонала (в большей степени), обмен информацией с персоналом (в большей степени).

литику факторов[13]. Она показала, что инвестиции в кадровые системы позволяют значительно повысить рентабельность, улучшить внедрение инноваций и сократить текучесть кадров внутри компании. При этом, она делает важно замечание, что с учётом ограниченности ресурсов малые и средние компании могут только поэтапно улучшать свои системы кадрового подбора в сравнение с крупными компаниями. Поэтому, важно выделять наиболее эффективные инструменты кадрового менеджмента и их влияние на конкретные аспекты бизнес деятельности. Они буду представлены в табл. 2.

Инвестиции в обучение, как видно в таблице, оказывают меньшее влияние на все аспекты бизнеса чем другие факторы, но автор замечает, что это релевантно только в краткосрочной перспективе, так как такие инвестиции значительнее улучшают общие показатели компании именно в долгосрочном периоде. В работе показана связь между инвестициями в кадры и успешностью компании на примере ряда успешных фирм, но также отмечается, что в Великобритании в этих успешных компаниях в последний годы всё более формализуется изучаемый аспект бизнеса.

Отсюда возникает вопрос важности формализации процессов на ранних этапах. Уже было замечено, что пройдя самые ранние этапы Ухаживания и Младенчества по Адизесу, менеджмент стремится лучше организовать механизмы внутри предприятия. Вопросом нужно ли оставлять долю предпринимательского подхода в бизнесе и насколько он приносит пользу задаётся сразу несколько авторов. Будучи создаваемым посредством менторства менеджментом сотрудников, он не даёт никакой пользы без правильной общей кадровой политики– говорят в своей работе Джейк Мессермит Вильям Вейлс[14]. Более того, они констатируют, что влияние предпринимательской культуры на успех стартапов весьма ограничен, что правда может быть вызвано погрешностями в их исследовании. Хотя это не первый подобный вывод, говорящий о таком низком влиянии[15 16]. Когда речь заходит о предпринимательском воздействие, подразумеваются решения менеджмента, построенные на харизме и интуиции и работе всей команды в рискованном ключе. О том же низком влиянии свидетельствуют результаты исследования Австралийских учёных[17]. В них показана высокая взаимосвязь формализации работы и кадровой политики с успехами компаний, что противоречит принципам предпринимательства в изучаемом ключе. Джейк и Вильям уточняют, что чистый предпринимательский подход больше и чаще нужен в случаях, когда фирма стремиться добиться результатов выше среднего уровня по рынку. Либо когда компании нужно ускорить развитие и преодолеть трудности, то есть периодически, но не на постоянной основе. Особенно качественно он работает, если вся команда начинает придерживаться предпринимательских взглядов.

В заключение обзора литературы, пару слов необходимо сказать о поведении основателей бизнеса на ранних этапах развития компании. Так как значение их роли особенно важно именно в этот период времени. В книге «Управление стартапом. Как руководить компанией на разных этапах.»[18] в главе «Начальный рост: управление стартапом.» рассказывается о проблеме с которой сталкивается любой предприниматель в момент перехода на фазу быстрого роста. Привыкнув всё контролировать и успевать, он в попытке сохранить ту же систему, начинает тормозить развитие компании собственной ограниченностью. Большое количество работы становится непосильным бременем для него и если во время не начать делегировать задачи и уделять больше внимание отладке рабочих механизмов структуры, компания может начать увидать. Поэтому, когда предприятие уже получило многочисленное количество клиентов, штат вырос, собственник должен напомнить себе о том, что любой бизнес– это система и пора переходить к другому формату работы. Этот формат будет строиться уже на других, но не менее важных задачах. Среди них будет: развитие бизнеса, выведение ключевых показателей эффективности, пересмотр ценовой политики с клиентами, лидерство, менторство и другие виды работы системного характера базирующиеся на видение развития бизнеса основателя. Операционные задачи же правильно делегировать менеджеру или менеджерам, финансовый мониторинг частично профессиональному бухгалтеру или даже финансовому директору если размер бизнеса и бюджет уже позволяют. Тогда, при такой своевременной смене личных приоритетов главного руководителя, компания сможет продолжить своё планомерное развитие.

Литература

1. Особенности менеджмента в малом предпринимательстве; Инновационная экономика: материалы II международной научной конференции в Казане; Швед С. С., Коняхина А. Е., Прочанкина Ю. С.; октябрь 2015 г.
2. Психология бизнеса; Емельянов - Е. Н., Поварницина С. Е.; 1998.
3. Особенности менеджмента компании на различных этапах ее развития, Журавлева Е. А.; Молодой ученый; 2015.
4. «Старт-ап»: топ-команде вход воспрещен, Стратегический Менеджмент, 2008.
5. Значимость корпоративной культуры в компании и ее создание с нуля (на примере стартапов), Менеджмент Сегодня, 2015
6. Стартап как идеальная команда; www.top-personal.ru; Луиза Александрова, председатель НП «Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов», Валентина Славина, президент НП «БАУР» («Бизнес Ангелы Урала»), Сергеи? Котырев, генеральныи? директор ООО «Юмисофт»; Санкт- Петербург, Юлия Шевченко, генеральныи? директор ГК Rugion; Челябинск.
7. Психология создания стартапа; www.pavelp.ru

8. First Product Success: A Mediated Moderating Model of Resources, Founding Team Startup Experience, and Product-Positioning Strategy; Y. Lisa Zhao, Dirk Libaers, Michael Song; The Journal of Product and Innovation Management.

9. Organizational innovation in small European firms: A multidimensional approach; Jorge Gallego and Luis Rubalcaba, Christiane Hipp; International Small Business Journal.

10. Prof Paul Burns; https://www.beds.ac.uk.

11. Entrepreneurship and Small Business: Start-up. Growth and Maturity; Paul Burns; Palgrave Macmillan; 2010.

12. https://www.gatesnotes.com

13. Human resource management and performance: Evidence from small and medium-sized firms; Maura Sheehan (University of Brighton, UK), International Small Business Journal; 2014

14. Entrepreneurial orientation and performance in young firms: The role of human resource management; Jake G. Messersmith (University of Nebraska at Kearney, USA), William J.Wales (James Madison University, USA); International Small Business Journal; 2011.

15. Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and busi- ness performance at the embryonic stage of firm growth; Hughes M and Morgan RE; Industrial Marketing Management 36; 2007.

16. Entrepreneurial orientation and new venture performance: The moderating role of intra- and extra-industry social capital; Stam W and Elfring T; Academy of Management Journal 51; 2008.

17. Human resource management in growing small firms; Rowena Barrett Edith Cowan University (Australia), Susan E. Mayson Monash University (Australia), Journal of Small Business and Enterprise Development, May 2007.

18. «Управление стартапом. Как руководить компанией на разных этапах»; Кэтрин Кэтлин, Джейна Мэтьюз; Издательство «Манн, Иванов, Фербер»

The analysis of a subject of development of management of the small commercial organizations at a stage of their formation

Myasoyedov P.S.
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The article presents the management analysis in small business organizations at their early stages of development. There are several opinions about the specifics of the management of such organizations. Different planning methods in startups explained taking into account their peculiarities. Different factors in the success of startups are offered, along with the analysis of life at an early stage of development of the company. The role of the leader in the success of a startup is considered taking into account the small form factor and organizational features of startups. Estimation of value of the entrepreneurial spirit in the management of start-ups, as well as possible negative consequences from it are evaluated. The issue of corporate culture and its role in the development of startups is described as well. Management development in small business organizations at an early stage of their formation is judged in the context of the economy and economic policy particularly. Outlook at the development of the economy through development of entrepreneurship is mentioned together with common factors that contribute to such development. Stages of organization's development are considered from different angles through the prism points of view of different authors from the Russian to the foreign, in holistic and individualistic ways, creating prerequisites for a deeper understanding of management development in small business organizations at their early stages of formation.

Key words. A young company, startup, organization life cycles, management in a small commercial organization, analysis and planning in small organizations, entrepreneurship, team spirit, leadership.

References

1. Features of management in small business; Innovative economy: materials of the II International Scientific Conference in Kazan; Shved SS, Konyakhina AE, Prochankina Yu. S.; October 2015
2. Business psychology; Yemelyanov E.N., Povarnitsina S.E. 1998.
3. Features of the company's management at various stages of its development, Zhuravleva EA; The young scientist; 2015.
4. «Start-up»: the top team is not allowed to enter, Strategic Management, 2008.
5. Importance of corporate culture in the company and its creation from scratch (by the example of start-ups), Management Today, 2015
6. Startup as an ideal team; Www.top-personal.ru; Louisa Alexandrova, Chairman of the St. Petersburg Business Angels Organization, Valentina Slavina, President of the Buryat Business Angels (Ural Business Angels), Sergey Kotyrev, General Director of UmiSoft; St. Petersburg, Julia Shevchenko, CEO of Rugion Group; Chelyabinsk.
7. The psychology of creating a start-up; Www.pavelp.ru
8. First Product Success: A Mediated Moderating Model of Resources, Founding Team Startup Experience, and Product-Positioning Strategy; Y. Lisa Zhao, Dirk Libaers, Michael Song; The Journal of Product and Innovation Management.
9. Organizational innovation in small European firms: A multidimensional approach; Jorge Gallego and Luis Rubalcaba, Christiane Hipp; International Small Business Journal.
10. Prof Paul Burns; Https://www.beds.ac.uk.
11. Entrepreneurship and Small Business: Start-up. Growth and Maturity; Paul Burns; Palgrave Macmillan; 2010.
12. https://www.gatesnotes.com
13. www.gemconsortium.org.
14. Human resource management and performance: Evidence from small and medium-sized firms; Maura Sheehan (University of Brighton, UK), International Small Business Journal; 2014
15. Entrepreneurial orientation and performance in young firms: The role of human resource management; Jake G. Messersmith (University of Nebraska at Kearney, USA), William J.Wales (James Madison University, USA); International Small Business Journal; 2011.
16. Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and busi- ness performance at the embryonic stage of firm growth; Hughes M and Morgan RE; Industrial Marketing Management 36; 2007.
17. Entrepreneurial orientation and new venture performance: The moderating role of intra- and extra-industry social capital; Stam W and Elfring T; Academy of Management Journal 51; 2008.
18. Human resource management in growing small firms; Rowena Barrett Edith Cowan University (Australia), Susan E. Mayson Monash University (Australia), Journal of Small Business and Enterprise Development, May 2007.
19. «Management of start-up. How to manage the company at different stages «; Katherine Kathleen, Jane Mathews; Publishing house «Mann, Ivanov, Ferber»

Реализация принципов корпоративного управления в кредитных организациях

Новиков Юрий Сергеевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), novikov.yury@gmail.com

В работе предпринята попытка изучения принципов корпоративного управления в структурах кредитных учреждений. Работа учитывает высокую степень концентрации акционерного капитала, низкую активность на рынках к ценных бумаг и связанные с этими факторами особенности управления в российской практике. Рассмотрена необходимость использования модели четкого разграничения функций управляющий органов. Отмечается, что современный этап развития кредитного рынка определяет воздействие множества рисков на деятельность банковских структур. Имеющиеся механизмы нормативного регулирования банковской деятельности уже прописаны в рамках соответствующих регламентов, но к сожалению они не охватывают весь перечень проблем и задач, необходимых для организации эффективного корпоративного управления в России. Отмечена важность функции риск-менеджмента, в большой степени определяющую успешность коммерческой деятельности кредитных организаций.
Ключевые слова: кредитное учреждение, банк, финансовый рынок, корпоративные нормы, управление, регулирование.

Корпоративное управление развивается уже более 200 лет. Всем известны четыре устоявшиеся модели корпоративного управления: Англо-американская, Германская, Японская и Семейная. Российская управленческая модель впитала признаки каждой из вышеуказанных, при этом используя особенности собственной индивидуальности она продолжает развиваться.

В условиях неблагоприятного влияния внешней среды на деятельность российских бизнес-структур происходит активизация процессов совершенствования управленческого механизма, гибкого и адаптированного под современные условия. Банковский сектор в период кризиса, обусловленного санкционным давлением понес серьезные потери. Изложенное определяет актуальность проводимых исследований и определяет потенциал применения методов корпоративного управления в современных условиях.

Несмотря на кризис, финансовый сектор в 2012-2015 годах развивался достаточно динамично. Отношение капитала к ВВП выросло с 9,4 до 11,1%, активов банковского сектора к ВВП - с 79,6% на конец 2012 года до 102,7% к концу 2015 года, кредитов экономики к ВВП - с 41,6 до 54,4%. Из числа активов некредитных финансовых организаций наиболее высокий прирост показали активы пенсионных фондов, которые увеличились с 5,3% ВВП на конец 2012 года до 6,1% ВВП на конец 2015 года [1].

Проблемы организации корпоративного управления в России обсуждаются в трудах многих отечественных ученых. Высоко оценивая их вклад в становление национальной модели корпоративного управления, следует отметить недостаточное внимание к причинно-следственным связям состояния корпоративного управления и устойчивости финансового рынка. Характерными чертами развития российского корпоративного сектора являются: длительный процесс перераспределения собственности; концентрация акционерного капитала и управления в руках узкой группы людей; неэффективное поведение многих топ-менеджеров и акционеров; слабость действия рынка ценных бумаг, как внешней среды корпоративных отношений, и тому подобное.

Изменить эту ситуацию к лучшему возможно путем совершенствования корпоративного управления и корпоративного контроля, в частности. Среди насущных проблем системы менеджмента отечественных корпораций главное место, по мнению Бусыгина К.Д., занимает разработка основных механизмов разграничения функций между органами управления и контроля за их выполнением [2, С. 28]. Требования устойчивого развития предприятия как средства предотвращения кризисных явлений потребует укрепления корпоративного управления. Российские компании все чаще применяют для демонстрации активной социальной позиции целевым группам влияния: медиапроекты, сопровождающие меры корпоративной социальной ответственности, встречи с целевой аудиторией, конференции.

Среди факторов корпоративного управления большинством авторов выделяется социальная ответственность и социальное поведение корпораций, которые являются неотъемлемой составляющей корпоративного управления [3, С. 51].

Корпоративная социальная ответственность лучше, чем государственное регулирование, справляется с решением перечисленных задач через преимущества частного сектора в заполнении рыночных ниш, использование рыночной информации и большей склонности к инновациям.

Практика корпоративного управления российских компаний на протяжении длительного времени исходя из общегосударственных нормативов и в соответствии с установленными внутренними регламентами. Система управления в компаниях, организованных в форме публичных акционерных обществ, чьи акции свободно обращаются на бирже, регулируется в первую очередь Гражданским кодексом Российской Федерации выделяет корпоративные и унитарные коммерческие организации. Юридические лица, участники которых обладают правом участия в них и формируют их

высший орган управления, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями). Этому определению соответствует большая часть юридических лиц, действующих на территории нашей страны. Однако наиболее серьезные требования предъявляются к корпорациям, образованным в форме акционерных обществ [4].

Ст. 96 Гражданского кодекса Российской Федерации, акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. В том случае, если акции данного общества публично размещаются или публично обращаются на организованном рынке ценных бумаг, общество является публичным. Корпорация, избравшая в качестве своей организационно-правовой формы публичное (открытое) акционерное общество, получает дополнительные обязательства перед акционерами, государством, бизнесом. Так, например, оно обязано раскрывать информацию, предусмотренную Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. 208-ФЗ, а также соблюдать дополнительные требования к деятельности в соответствии с законом об акционерных обществах и законами о ценных бумагах, об аудите [5].

Во исполнении требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 307-ФЗ, обязательный аудит проводится в случаях, если организация имеет организационно-правовую форму акционерного общества, ее ценные бумаги допущены к организованным торгам.

Публичное акционерное общество обязано раскрывать годовой отчет, годовую бухгалтерскую отчетность, проспект ценных бумаг, а также сообщение о проведении общего собрания акционеров и иные сведения, определяемые Банком России, касающиеся, в первую очередь, обращения ценных бумаг корпорации на организованном рынке. Одним из аспектов организации деятельности корпораций является рекомендация следовать требованиям Кодекса корпоративного управления (далее - Кодекс), введенным в действие Письмом Банка России от 10.04.2014 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» [6].

Кодекс является инструментом повышения эффективности управления компанией, цель которого заключается в предоставлении высшему руководству набора рекомендаций для обеспечения долгосрочного и устойчивого развития.

С позиции Кодекса, понятие «Корпоративное управление» трактуется как система взаимоотношений между акционерами, наблюдательным советом, исполнительными органами акционерного общества и другими сторонами, в качестве которых наиболее часто выступают органы государственной власти и бизнес - сообщество.

Высшим органом управления такого акционерного общества является коллегиальный орган - общее собрание акционеров. Решением общего собрания акционеров избирается коллегиальный орган управления – наблюдательный совет, в полномочия которого входит стратегическое управление компанией, установление целевых ориентиров для достижения в долгосрочной перспективе, установление подходов к управлению рисками в деятельности компании, принятие решений по назначению и освобождению от занимаемых должностей исполнительных органов компании.

Особое место в системе корпоративного управления компанией отведено профильным комитетам наблюдательного совета. Они создаются для предварительного рассмотрения наиболее важных вопросов деятельности компании. Кодекс корпоративного управления рекомендует создание комитетов по: аудиту, вознаграждениям, номинациям (назначениям, кадрам), функции которого могут быть переданы иному комитету совета директоров. Работа профильных комитетов наблюдательного совета направлена на достижения целей развития компании, установленных стратегией деятельности.

Корпоративное управление, являясь инструментом контроля позволяет повысить эффективность деятельности компании. С целью эффективного взаимодействия с собственниками компании, наблюдательным советом назначается корпоративный секретарь общества. При установлении требований, предъявляемых к системе корпоративного управления, наибольшее внимание уделено системе корпоративного управления в коммерческих банках.

Адаптируя задачи корпоративного управления к кредитным организациям следует констатировать, что согласно требований Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года № 395-1[7], банки обязаны иметь организационно-правовую форму хозяйственного общества. Подавляющая часть из них организована в форме акционерных обществ. Построение системы корпоративного управления в современной динамичной организации, ставящей перед собой амбициозные цели, в случае если речь идет о кредитной организации, имеющей широко диверсифицированную деятельность, необходимо рассматривать в совокупности с обязательствами данной организации перед государством, обществом и бизнесом.

Законодательное регулирование деятельности кредитных организаций, вместе с их стремлением к поиску дополнительных источников финансирования, требуют действенных мер по организации системы корпоративного управления в них, а также усиления надзора за участниками рынка. Улучшение системы корпоративного управления способствует повышению качества принятия управленческих решений.

Применительно к банковской сфере, определение понятия корпоративного управления содержится в письме Центрального банка Российской Федерации от 13 сентября 2005 г. №19-Т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях» [8] В соответствии с установленными требованиями общее руководство деятельностью кредитной организации, осуществляемое собранием участников (акционеров), советом директоров (наблюдательным советом) и включающее комплекс их отношений (как регламентированных внутренними документами, так и неформализованных) с единоличным исполнительным органом, коллегиальным исполнительным органом кредитной организации и иными заинтересованными лицами.

В соответствии с Письмом Банка России от 07.02.2007 № 11-Т «О перечне вопросов для проведения кредитными организациями оценки состояния корпоративного управления», банкам рекомендуется проводить оценку состояния корпоративного управления не реже одного раза в год советом директоров (наблюдательным советом), в том числе по вопросам утверждения стратегии развития деятельности банка и по вопросам контроля ее реализации [9, С. 12].

Особенности и специфика корпоративного управления в банковском секторе определены Письмом Центрального Банка Российской Федерации «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы совершенствования корпоративного управления» от 6 февраля 2012 г. 14-т. [10]. Корпоративное управление в банковском секторе означает распределение полномочий и

ответственности, т. е. то, как наблюдательный совет и исполнительные органы кредитной организации руководят бизнесом, в частности:

- определяется стратегия кредитной организации;
- осуществляется защита интересов вкладчиков,
- исполняются обязательства перед акционерами, соблюдаются интересы других заинтересованных лиц.

Установлены дополнительные требования к составу наблюдательных советов банков, в т. ч. к уровню квалификации, регулярному и систематическому повышению уровня образования членов советов, их личностным качествам. Предъявляются требования к прозрачности отчетности и необходимости ее публикации, к требованиям достоверности финансовой и управленческой информации, предоставляемой для публикации и для внутреннего использования.

Важная роль отводится системе управления рисками кредитной организации. Предъявляется требование к функционированию службы управления рисками, подразделений комплаенс и службы внутреннего аудита. Идентификация, оценка рисков и степень подверженности им должна производиться на постоянной основе. Письмо устанавливает ключевые принципы при работе с рисками в деятельности кредитных организаций и 3 обеспечению системы внутреннего контроля как гаранта того, что для каждого существенного риска предусмотрена адекватная политика, процедуры управления, а также для проверки надлежащего применения этой политики, процедур

Эффективная система корпоративного управления приводит к улучшению экономических показателей деятельности компаний, способна оказывать положительное влияние на оценку стоимости акций компании со стороны инвесторов и на способность компании к привлечению капитала, необходимого для развития. Сложность и многообразие документов, регламентирующих систему корпоративного управления в кредитных организациях, обусловлены потребностью в повышении доверия к ним, как к основе инфраструктуры построения эффективных рыночных отношений. Основываясь на данных постулатах, мы делаем вывод об особом значении, которое имеет информационная открытость, качественное поступательное развитие процессов, технологий деятельности коммерческих банков, как для финансовой системы России, так и для населения страны и бизнеса. Эти вопросы могут быть решены посредством отлаженной и устойчивой системы корпоративного управления, объединяющей в себе лучшие отечественные и мировые практики.

Эффективное управление корпорацией, в частности кредитным учреждением, возможно лишь при условии наличия внутренних регламентов, устанавливающих четкое распределение прав и обязанностей между органами надзора и оперативного управления. Отсутствие императивных норм в законодательстве России о создании наблюдательного совета и ревизионной комиссии, а также рекомендательный характер принципов корпоративного управления позволяет акционерным обществам адаптировать организационно-правовую модель управления в их структуру собственности.

Для корпораций с концентрированной собственностью целесообразно использовать модель четкого разграничения функций наблюдательного совета и правления. Потребностям управления корпорациями с распыленной собственностью отвечает модель совета директоров. Обязательным условием должно быть жесткое регламентирование вопросов создания, прекращения и деятельности акционерных обществ, закрепления прав акционеров и установления ответственности за их нарушение. Выбор структуры капитала как ключевое решение компании, влияет на результаты ее долгосрочного развития, принадлежит к центральным проблемам теории корпоративных финансов.

Изложенное определяет поиск эффективных путей формализации функций корпоративного управления в кредитных учреждения, разработку единых форм и регламентов, отвечающих потребностям бизнеса.

Литература

1. Головин А.О., Толкаченко Г.Л. Финансовое регулирование развития экономики в глобальных цепочках стоимости// Финансы и кредит. - 2016. - № 6. - С. 27-29.
2. Бусыгин К.Д. Особенности развития кооперации // Современные модели развития. - 2015. - № 9. - С. 87-100
3. Большаков С.В. О стратегии развития науки о корпоративных финансах в РФ // Современная наука: экономика и право. - 2014. - № 9-10. - С. 49-57.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации//Режим доступа: http://www.co№sultа№t.ru/docume№t/co№s_doc_LAW_5142/Дата обращения: 22.10.2016
5. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (действующая редакция, 2016)//Режим доступа: http://www.co№sultа№t.ru/docume№t/co№s_doc_LAW_8743/Дата обращения: 22.10.2016
6. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (действующая редакция, 2016)//Режим доступа: http://www.co№sultа№t.ru/docume№t/co№s_doc_LAW_83311/Дата обращения: 22.10.2016
7. Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления»// Режим доступа: http://www.co№sultа№t.ru/docume№t/co№s_doc_LAW_83311//Дата обращения: 22.10.2016
8. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ (действующая редакция, 2016)//Режим доступа: http://www.co№sultа№t.ru/docume№t/co№s_doc_LAW_5842//Дата обращения: 22.10.2016
9. Письмо Банка России от 13.09.2005 № 119-Т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях»//// Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55645 //Дата обращения: 22.10.2016
10. Письмо Банка России "О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях»// Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70080444//Дата обращения: 22.10.2016

The implementation of principles of corporate management in credit organizations

Novikov Yu.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This work attempts to study the corporate governance principles in the structures of credit institutions. High degree of concentration of the share capital, the low activity in the markets for securities and the management features associated with these factors in Russian practice are taken in account. The necessity of a model of clear delineation of functions of the governing bodies is considered. It is noted that the current stage of development of the credit market determines the impact of many risks on the activities of banking structures. The existing mechanisms of regulation of banking activity are already prescribed under the relevant

regulations, but unfortunately they do not cover the entire list of problems and tasks necessary for the organization of effective corporate governance in Russia. The importance of the function of risk management is accounted for, as it largely determines the success of commercial activities of credit institutions.

Key words: credit institution, Bank, financial market, corporate standards, governance, regulation

References

1. Golovin A. O., Tolkachenko G. L. Financial regulation of development of economy in global chains of cost//Finance and the credit. - 2016. - No. 6. - Page 27-29.
2. Busygin K. D. Features of development of cooperation//Modern models of development. - 2015. - No. 9. - Page 87-100
3. Bolshakov S. V. About the strategy of development of science about corporate finance in the Russian Federation//Modern science: economy and right. - 2014. - No. 9-10. - Page 49-57.
4. Civil Code of the Russian Federation//access Mode: address http://www.coNºsultaNºt.ru/documeNºt/coNºs_doc_LAW_5142/Дата: 10/22/2016
5. The federal law «About Joint-stock Companies» from 12/26/1995 No. 208-FZ (the current version, 2016)//the access Mode: address http://www.coNºsultaNºt.ru/documeNºt/coNºs_doc_LAW_8743/Дата: 10/22/2016
6. The federal law «About Auditor Activity» from 12/30/2008 No. 307-FZ (the current version, 2016)//the access Mode: address http://www.coNºsultaNºt.ru/documeNºt/coNºs_doc_LAW_83311/Дата: 10/22/2016
7. The letter of the Bank of Russia from 4/10/2014 No. 06-52/2463 «About the Code of corporate management»//the access Mode: http://www.coNºsultaNºt.ru/documeNºt/coNºs_doc_LAW_83311//Date of the address: 10/22/2016
8. The federal law «About Banks and Bank Activity» from 12/2/1990 No. 395-1-FZ (the current version, 2016)//the access Mode: http://www.coNºsultaNºt.ru/documeNºt/coNºs_doc_LAW_5842//Date of the address: 10/22/2016
9. The letter of the Bank of Russia from 9/13/2005 No. 119-T «About modern approaches to the organization of corporate management in credit institutions»////the access Mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55645//Date of the address: 10/22/2016
10. The letter of the Bank of Russia «About recommendations of the Basel committee on bank supervision «Improvement of corporate management in credit institutions»//the access Mode: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70080444//Дата of the address: 10/22/2016

Классификация моделей управления в сфере государственных закупок

Спиридонов Алексей Витальевич
аспирант, кафедра управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы», ugmzmag@yandex.ru

Для систематизации все уровней контроля и надзора государственных закупок в составе системы и механизма контроля и надзора государственных закупок, в статье предлагается следующую типологию моделей управления на основе контрольно-надзорной деятельности: Государственный и муниципальный контроль закупок; Контроль заказчика; Ведомственный контроль закупок; Общественный контроль закупок; Аудит закупок; Мониторинг закупок. При всем многообразии видов контроля, самым действенным является государственный и муниципальный контроль, осуществляемый контрольно-надзорными органами. Это связано с тем, что контрольно-надзорные органы наделены большим количеством полномочий в сравнении с другими видами контроля. Данные о выявленных в ходе проведения контрольных мероприятий нарушениях передаются в уполномоченные органы исполнительной власти. Таким образом, государственный и муниципальный контроль оказывает наибольшее влияние на развитие системы государственных закупок в Российской Федерации.
Ключевые слова: государственные закупки, закупочная деятельность, аукцион, модели управления

Для того, чтобы систематизировать все уровни контроля и надзора государственных закупок в составе системы и механизма контроля и надзора государственных закупок, предлагаем следующую типологию моделей управления на основе контрольно-надзорной деятельности:

А) Государственный и муниципальный контроль закупок;

Б) Контроль заказчика;

В) Ведомственный контроль закупок;

Г) Общественный контроль закупок;

Д) Аудит закупок;

Е) Мониторинг закупок.

Проведем анализ каждой из вышеизложенных моделей.

А) Государственный и муниципальный контроль закупок

В настоящее время в Российской Федерации государственный и муниципальный контроль в сфере закупок в пределах своих полномочий осуществляют следующие органы:

1. Федеральная антимонопольная служба России, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления муниципального района (городского округа), уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок;

2. финансовые органы – Федеральное Казначейство России, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами;

3. органы внутреннего государственного и муниципального финансового контроля – то же Федеральное Казначейство, органы государственного и муниципального финансового контроля субъектов РФ и муниципальных образований, определенные в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации;

Для удобства восприятия каждый из вышеперечисленных пунктов в рамках настоящего исследования определим как отдельную «группу контроля» (Рис. 1).

Контроль группы 1

Предметом контроля данной группы являются вопросы соблюдения законодательства о контрактной системе за исключение вопросов, отнесенных к компетенции других групп контроля государственных закупок. Органы контроля данной группы обладают наиболее широкими контрольными полномочиями.

Б) Контроль заказчика – контроль, осуществляемый заказчиком в процессе управления и организации осуществления государственных закупок на каждом из ее этапов.

По своей сути контроль заказчика в сфере государственных закупок представляет осуществление внутреннего контроля путем разделения полномочий в отношении осуществления закупки и согласования уполномоченным лицом (специалистом, осуществляющим закупку) с контрактной службой закзчика и руководителями курирующих департаментов и отделов следующей информации:

- на этапе определения потребности: планов и планов-графиков, заявки (с содержашимися в ней расчетами начальной (максимальной) цены товара (и ее обоснованием), обоснованием целей, объекта и способа определения поставщика);

- на этапе определения поставщика: пакета документов для осуществления закупки;

- на этапе заключения государственного контракта: условий и сроков исполнения контракта;

- на этапе исполнения государственного контракта: актов выполненных работ, отчетов об исполнении контрактов.

Ответственность за конечный результат закупки возлагается на заказчика, поэтому на этапе исполнения контракта заказчиком осуществляется:

1) проверка исполнения поставщиком условий контракта согласно актам выполненных работ (оказанных услуг), контроль оплаты счетов;

2) составление отчета об исполнении контракта;

3) взаимодействие заказчика с поставщиком при изменении контракта, его расторжении или при применении мер ответственности в случае нарушения условий контракта.

В) Ведомственный контроль в отношении подведомственных заказчиков

Во исполнение статьи 100 Закона № 44-ФЗ и в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10.02.2014 № 89 «Об утверждении Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд» (Далее – Постановление № 89), органами государственной власти, имеющими подведомственные им структуры, в настоящее время осуществляется утверждение регламентов проведения ведомственного контроля в сфере закупок в отношении подведомственных заказчиков.

Ведомственный контроль в сфере закупок осуществляют государственные органы, Государственная корпорация «Росатом», Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос», органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы в отношении подведомственных им заказчиков и в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией.

Правила осуществления данного вида контроля закупок для обеспечения федеральных нужд утверждены Постановлением № 89.

Все органы ведомственного контроля в сфере закупок федерального уровня обязаны утвердить на основании указанных Правил ведомственного контроля собственные регламенты ведомственного контроля, а также определить состав работников, уполномоченных на осуществление ведомственного контроля.

Предметом ведомственного контроля в указанных ведомствах является соблюдение законодательства о контрактной системе. Инструментом данного контроля является осуществление плановых и внеплановых мероприятий ведомственного контроля, которые могут быть выездными и документарными.

Должностные лица, уполномоченные на проведение мероприятия ведомственного контроля, при выявлении нарушений по результатам проведенного мероприятия разрабатывают и утверждают план устранения выявленных нарушений, а при выявлении признаков административного правонарушения или преступления направляют соответствующие сведения в уполномоченные государственные органы.

Таким образом, сфера ведомственного контроля, фактически дублирует полномочия ранее упомянутых органов государственныго и муниципального контроля в сфере закупок.

Рис. 1. Органы государственного и муниципального контроля государственных закупок
Источник: составлено автором.

Своевременное проведение контрольных мероприятий способно предотвратить возможные нарушения законодательства в сфере закупок, а также существенно минимизировать риски наступления вредных последствий различных нарушений со стороны подведомственных учреждений.

Г) Общественный контроль закупок

Участие общественности в контроле закупок можно разделить на две составляющие: обязательное общественное обсуждение закупок и осуществление общественного контроля.

Субъектами общественного контроля закупок являются граждане, общественные объединения и объединения юридических лиц.

Целями осуществления такого контроля являются совершенствование законодательства о закупках, предупреждение и выявление нарушений законодательства, а также информирование заказчиков и контролирующих органов о выявленных наружениях. Порядок участия должен обеспечивать баланс интересов гражданского общества и заказчиков.

Права субъектов общественного контроля достаточно широки, однако обжаловать они могут только положения документации о закупке:

1) подготовка предложений по совершенствованию законодательства;

2) направление заказчикам запросов о предоставлении информации об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов;

3) независимый мониторинг закупок и оценка эффективности закупок;

4) обращение от своего имени в органы контроля с заявлением о проведении мероприятий по контролю;

5) обращение от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления признаков состава преступления.

Важным, по нашему мнению, является право общественных организаций и организаций юридических лиц на запрос информации об осуществлении закупок и исполнении государственных контрактов (которые должны быть рассмотрены заказчиками в течение 30 дней).

Более того, данные обращения являются основанием для проведения внеплановой проверки.

Таким образом, создается дополнительный субъект системы контроля и надзора, позволяющий выявлять и предупреждать нарушения законодательства о контрактной системе, а также влиять на развитие контрактной системы.

Свободный и безвозмездный доступ общественных контролеров к информации о закупках обеспечивается, в том числе, путем размещения документов и информации о планировании и осуществлении закупок в единой информационной системе, а также путем предоставления информации по зап-

Рис. 2. Формы общественного контроля государственных закупок
Источник: составлено автором.

росам субъектов общественного контроля.

В соответствии с законом о контрактной системе и принимаемыми в соответствии с ним подзаконными актами необходимо выделить следующие формы участия общества в планировании и осуществлении закупок (Рис. 2).

Обязательное общественное обсуждение закупок является основной формой общественного контроля, оно начинается с момента размещения в единой информационной системе планов закупок и заканчивается не позднее срока, до истечения которого может быть отменено определение поставщика.

По результатам общественного обсуждения могут быть внесены изменения в планы, планы графики и документацию о закупках. Более того, закупки могут быть отменены.

Д) Аудит в сфере закупок

Аудит государственных закупок осуществляется Счетной палатой Российской Федерации и региональными и муниципальными контрольно-счетными органами, в зависимости от уровня бюджета, за счет которого осуществляются закупки.

Функции органов аудита в сфере закупок являются:

1. осуществление экспертно-аналитической, информационной и другой деятельности путем проверки, анализа и оценки информации не только о соблюдении законности в сфере закупок, но также оценка целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на конкретную закупку по планируемым к заключению и заключенным к исполненным контрактам;

2. оценка обоснованности закупки, в результате аудита конкретная закупка может быть признана необоснованной.

3. установление причин выявленных отклонений, нарушений и недостатков;

4. подготовка предложений, направенных на устранение втявленных недостатков;

5. систематизация информации о реализации предложений и ее размещение в единой информационной системе.

При выявлении нарушений Счетная палата вправе направить руководителю заказчика представление о принятии мер по устранению выявленных нарушений и недостатков. При невыполнении представлений Счетной палаты, либо при несоблюдении сроков их рассмотрения, Счетная палата имеет право направлять руководителям объекта аудита обязательные для исполнения предписания.

Региональные и муниципальные контрольно-счетные органы имеют право сразу же выдавать как представления, так и предписания об устранении нарушений в случае:

1) выявления нарушений, требующих безотлагательных мер реагирования,

2) воспрепятствования проведению должностными лицами контрольных мероприятий.

Ключевое различие между представлением и предписанием состоит в том, что первое выдается «для рассмотрения», а второе – «для исполнения», соответственно только в случае неисполнения предписания предусмотрена административная ответственность.

Проверяемые органы и организации, а также их должностные лица вправе обратиться с жалобой на действия (бездействие) контрольно-счетных органов в законодательные (представительные) органы[1]

Более того, согласно ч. 5 ст. 18 Закона № 44-ФЗ по результатам аудита конкретная закупка может быть признана необоснованной. В таком случае, контрольно-ревизионный орган, осуществляющий аудит, предает материалы в уполномоченный орган внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля для выдачи предписания об устранении выявленных нарушений и возбуждения дела об административном правонарушении.

Е) Мониториг закупок

Мониторинг в сфере закупок можно определить как систему наблюдений в сфере закупок, осуществляемых на постоянной основе посредством сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок, в том числе реализации планов-закупок и планов графиков.

Внедрение мониторинга произошло 1 января 2017 года, и отнесено к компетенции Минэкономразвития РФ.

Законодательством определены следующие цели мониторинга:

1. оценка степени достижения целей осуществления закупок;

2. оценка обоснованности закупок;

3. совершенствование законодательства в сфере закупок.

Осуществимым, представляется, достижение только третьей цели, то есть выявление системных недостатков (или отклонений) осуществления закупок и внесение предложений по их устранению. Первые две цели требуют подробного изучения конкретных закупок каждого заказчика (а в случае проведения исследования, выборка будет мала), что во-первых, потребует значительных дополнительных трудозатрат, а, во-вторых, не даст единой, цельной и пригодной информации для дальнейшего ее применения в анализе о состоянии сферы закупок. Достоверная оценка степени дости-

жения целей осуществления закупок потребует изучения, насколько в рамках каждой конкретной закупки выполнены поставленные цели.

Мониторинг осуществляется на основании информации, размещенной в Единой информационной системе и не требует прямого взаимодействия с заказчиками. Результаты мониторинга закупок оформляются по итогам каждого года в виде сводного аналитического отчета (согласовывается с ФАС России, Министерством финансов РФ и до 30 апреля направляется Минэкономразвития РФ в Правительство РФ) подлежит размещению в Единой информационной системе. Несмотря на то, что Законом № 44-ФЗ предусмотрено введение мониторинга с 1 января 2017 года, сводный аналитический отчет подготавливается Минэкономразвития по итогам каждого квартала с 2014 г.

Однако, при всем многообразии видов контроля, самым действенным является государственный и муниципальный контроль, осуществляемый контрольно-надзорными органами. Это связано с тем, что контроль-надзорные органы наделены большим количеством полномочий в сравнении с другими видами контроля. Данные о выявленных в ходе проведения контрольных мероприятий нарушениях передаются в уполномоченные органы исполнительной власти. Таким образом, государственный и муниципальный контроль оказывает наибольшее влияние на развитие системы государственных закупок в Российской Федерации.

Литература

1. Гладилина И.П. Методологическое сопровождение развития профессионализма заказчиков как проблема кадрового обеспечения сферы закупок // Право и образование. - 2016. - № 9.
2. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В. Аудит как одно из приоритетных направлений формирования контрактной системы в сфере закупок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2016. - № 10.
3. Дёгтев Г.В., Гладилина И.П., Ященко В.В. Аудит в сфере закупок: сущность новации // Инновации и инвестиции.- 2016.-№11. – С.16-18.
4. Сергеева С.А. Государственные закупки как предмет статистического анализа // Инновации и инвестиции. - 2016.- №11. – С.121-122.

Ссылки:

1 ч. 2 ст. 17 Федерального закона от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов российской федерации и муниципальных образований». Источник публикации: «Российская газета», N 29, 11.02.2011, «Собрание законодательства РФ», 14.02.2011, N 7, ст. 903, «Парламентская газета», N 8, 18-24.02.2011.

Classification of models of management in the sphere of government procurement

Spiridonov A.V.
The Moscow city university of management of the Government of Moscow

For systematization all of levels of control and supervision of government procurement as a part of system and the mechanism of control and supervision of government procurement, in article is offered the following typology of models of management on the basis of control and supervising activity: State and municipal control of purchases; Control of the customer; Departmental control of purchases; Public control of purchases; Audit of purchases; Monitoring of purchases. At all variety of types of control, the most effective is the state and municipal control exercised by control supervisory authorities. It is connected with the fact that control supervisory authorities are allocated with a large amount of powers in comparison with other types of control. Data on the violations revealed during control actions are reported to authorized bodies of executive power. Thus, the state and municipal control exerts the greatest impact on development of system of government procurement in the Russian Federation.

Keywords: government procurement, purchasing activity, auction, models of management

References

1. Gladilina I.P. Methodological attending of development of professionalism of customers as problem of staffing of the sphere of purchases//Right and education. - 2016. - No. 9.
2. 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.
3. Dyogtev G. V., Gladilina I. P., Yashchenko V. V. Audit in the sphere of purchases: innovation entity// Innovations and investments.- 2016.-№11. – Page 16-18.
4. Sergeyev S.A. Government procurement as subject of statistic analysis//Innovations and investment. - 2016.-№11. – Page 121-122.

Актуальные проблемы и риски в управлении проектами развития промышленных территорий с сохранением производственной функции в России

Шаракин Владимир Сергеевич,
аспирант, кафедра управления проектом, Государственный университет управления, vladimirssh@yandex.ru

Основой экономики любой высокоразвитой страны является производство. Учитывая сырьевой характер российской экономики, а также современные тенденции мировой экономики, развитие инновационного, высокотехнологичного и экологичного производства в России становится на текущий момент приоритетной стратегической задачей развития экономики страны. Для создания современного производства наилучшим образом приспособлены бывшие промышленные территории крупных городов, обладающие огромным потенциалом и рядом преимуществ в отличие от строительства производственных объектов на новых городских территориях. Со стороны государственных органов и органов местного самоуправления уделяется особое внимание развитию промышленных территорий крупных городов, которые рассматриваются в качестве потенциальных точек роста для социально-экономического развития городов и страны в целом. Современная концепция развития промышленных территорий предусматривает комплексное и устойчивое развитие промышленных территорий. В рамках данной концепции предполагается возведение жилья, коммерческой недвижимости, создание рекреационных зон в границах бывших промышленных территорий, а также полное или частичное сохранение производственной функции. Реализация проектов развития промышленных территорий с сохранением производственной функции зачастую связана с рядом проблем и рисков, преследующих проект на всех этапах его реализации, что сдерживает потоки частных инвестиций в создание современного производства и существенно осложняет процесс управления проектом. В связи с этим возникает необходимость обобщения российского опыта реализации проектов развития промышленных территорий с сохранением производственной функции с акцентом на проблемы и риски, с которыми могут столкнуться частные инвесторы при реализации таких проектов.
Ключевые слова: комплексное развитие, развитие промышленных территорий, редевелопмент, риски проекта, промышленная территория, управление проектами, участники проекта.

Для комплексного развития городских территорий и создания на их территориях высокотехнологичных, инновационных производств бывшие промышленные территории обладают рядом преимуществ в отличие от строительства производственных объектов на новых городских территориях. В пользу комплексного развития бывших промышленных территорий, предусматривающего полное или частичное сохранение их производственной функции, необходимо отметить следующие преимущества таких территорий:

1. Восстановление экономического и финансового значения бывших промышленных территорий, создание высокооплачиваемых мест приложения труда;
2. Оживления городских территорий и улучшение качества жизни местного населения;
3. Снижение спроса на новые городские территории, поощрение более устойчивого планирования землепользования;
4. Бывшие промышленные территории располагаются в пределах или вблизи урбанизированных территорий и имеют высокий кадровый потенциал, как по составу высокопрофессиональных представителей рабочих профессий, так и научных работников;
5. Использование существующей инфраструктуры промышленных территорий: городских дорог, общественных транспортных коридоров, коммуникаций, электромощностей и т.д.

Несмотря на сформировавшиеся подходы и модели развития промышленных территорий крупных городов, до настоящего времени остаются нерешенными многочисленные вопросы, имеющие отношение к реструктуризации и комплексному развитию прежних промышленных территорий, реновации старых жилых кварталов, а также к развитию неосвоенных территорий городского пространства и др. К имеющимся проблемам в последнее время добавились политические и экономические проблемы, всё это приобретает ранг рисков при реализации проектов комплексного развития промышленных территорий.

Проекты комплексного развития промышленных территорий являются одним из видов инвестиционно-строительных проектов и обладают теми же признаками: продолжительность процесса, большое количество участников проекта, высокая чувствительность к изменениям внешней и внутренней среды, значительный объем инвестиций, вариантность осуществления проекта, длительный срок окупаемости проекта и т.д. Перечисленные признаки проектов развития промышленных территорий свидетельствуют о том, что такие проекты осуществляются в условиях неопределенности, заключающейся в неполноте, неточности информации и непредсказуемости событий. Ведь не возможно гарантированно рассчитывать на определённый конечный результат проекта, если для его достижения необходимо получение ожидаемых результатов многих переменных в планируемые сроки. Причем далеко не всегда достижение конкретных результатов в планируемые сроки может зависеть от воли и поддаваться влиянию на них со стороны участников проекта, равно как невозможно учесть все аспекты, влияющие на процесс и конечный результат реализации проекта развития промышленной территории. Поэтому неопределенность, связанная с существованием нескольких возможных вариантов развития событий, когда вероятность наступления таких событий невозможно оценить заранее, а результат может быть не только положительный (счастливый исход), но и отрицательный (значительные потери) характеризуется понятием риск.

Под риском в управлении понимается процесс принятия решений в условиях неопределенности, приводящий к достижению поставленной цели, незапланированному доходу или ущербу. Ключевыми здесь являются три характеристики рисков: во-первых, неопределенность условий реализации проекта связана с возможностью негативных

ситуаций и последствий; во-вторых, степень возможности, то есть вероятность неблагоприятных ситуаций и последствий; в-третьих, сами эти неблагоприятные ситуации и последствия. В данном случае имеются ввиду случайные, непредвиденные проектом события и мероприятия, которые вызывают потери вследствие отклонения фактического и реального хода событий от запланированного в проекте.

В научной литературе риски характеризуются средой их возникновения и протекания, а также типом факторов риска. На рисунке № 1 представлена схема типов факторов риска внешней и внутренней среды, характерных для всех инвестиционно-строительных проектов.

Проанализировав опыт реализации проектов развития промышленных территорий в России, ставящих перед собой задачу вовлечения промышленных территорий в нормальный экономический оборот, можно выделить основные проблемы и риски, которые существенно сдерживают проекты развития промышленных территорий с сохранением производственной функции и не позволяют в полной мере реализовать программу развития промышленных территорий крупных городов России:

1. Стагнация и спад российской экономики, сокращение промышленного производства, низкий спрос на коммерческую недвижимость.

Принятие со стороны США и Запада решений, направленных на экономическое давление в отношении России в целях изменения политического курса, негативным образом отразилось на экономике страны. Экономические санкции, предусматривающие ограничение возможностей участия хозяйствующих субъектов РФ в проектах международного технологического сотрудничества, а также в торговых и инвестиционных связях явились основным рычагом давления на Россию. Санкции оказали негативное влияние на отечественный бизнес и на общий инвестиционный климат в стране. Основному давлению подверглись финансовый сектор, нефтегазовый и оборонно-промышленный комплекс. Большинство российских компаний, находящихся за пределами данных секторов и комплексов, также отмечают последствия санкций, которые заключаются в ограничении доступа к капиталу, технологиям, нарастанию проблем сотрудничества с иностранными партнерами (даже в тех сферах, на которые санкции не распространяются), падении потребительской уверенности, снижении спроса на продукцию, что в целом спровоцировало отрицательную динамику ВВП, рост инфляции, существенное сокращение инвестиций во все сферы экономики, включая и недвижимость. Динамика ВВП, инфляции и инвестиций в недвижимость России представлена на рис. 2, 3 и 4:

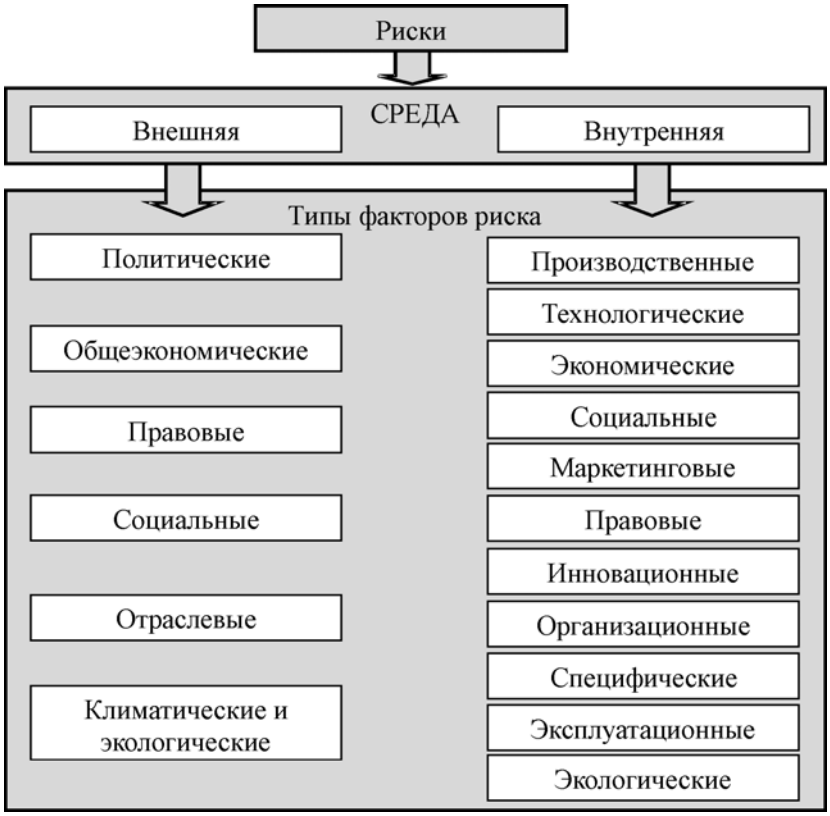


Рисунок 1 Схема типов факторов риска внешней и внутренней среды, характерных для всех инвестиционно-строительных проектов.

Рисунок 2 Показатели динамики ВВП в России за 1996–2016 гг., % [3]

2. Финансовые риски.

Проекты развития промышленных территорий, как и другие инвестиционные проекты, подвержены влиянию следующих основных финансовых рисков:

- валютные риски;

Резкие колебания курса рубля относительно иностранных валют негативно влияют на финансовое состояние редевелопера, привлекающего источники финансирования в иностранной валюте. Редевелопер вынужден осуществлять мониторинг валютных рынков с целью контроля возможного возникновения негативных последствий от укрепления курса доллара США по отношению к российскому рублю, а также вести мониторинг стоимости и эффективности инструментов хеджирования рисков.

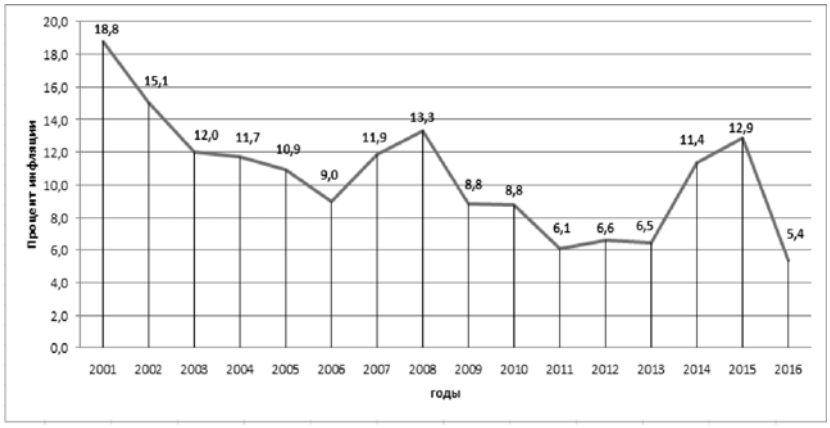


Рисунок 3 Показатели инфляции в России за 2006-2016 гг., % [1]

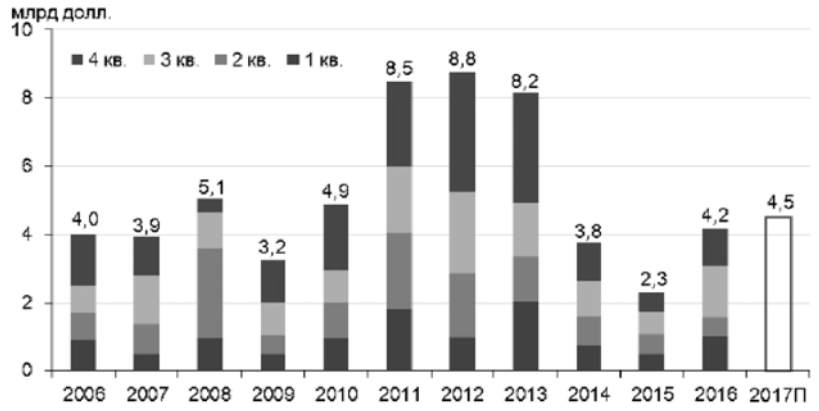


Рисунок 4 Динамика инвестиций в недвижимость России, млрд. долларов США [2]

- риски резких колебаний плавающих процентных ставок;

Риски одностороннего повышения банками процентных ставок по действующим кредитным договорам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов.

- риск неустойчивого роста темпов инфляции;

Ожидаемая инфляция влечет серьезные издержки, которые приходится нести редевелоперам при реализации инвестиционных проектов, а неустойчивые темпы инфляции создают инвесторам дополнительные инфляционные риски, способные ещё до окончания проекта существенно обесценить стоимость денежных средств, предполагаемых для инвестирования. В российской действительности инфляционный фактор наиболее актуален и характеризуется высоким уровнем инфляции и серьезными структурными изменениями в ценообразовании.

3. Риски валютного и налогового регулирования.

В случае активного взаимодействия редевелоперов с иностранными контрагентами (соинвесторы, подрядные организации, проектные организации и проч.), являющимися участниками внешнеэкономических отношений, у редевелоперов возникают риски, связанные с усилением контроля со стороны государства за проведением валютных операций. Одной из особенностей российского валютного и налогового законодательства является их подверженность постоянным, почти ежегодным изменениям и дополнениям, что в свою очередь создает валютные и налоговые риски инвестиционных проектов.

4. Отсутствие правоприменительной практики изменений и дополнений к Градостроительному кодексу РФ, принятых ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. в отношении комплексного развития городских территорий в целях их устойчивого развития.

Принятые в 2016 году изменения и дополнения в Градостроительный кодекс РФ относительно комплексного и устойчивого развития городских территорий (ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. [6]) предоставляют дополнительные инструменты публичной власти для комплексной реорганизации промышленных территорий. Так, например, появились новые инструменты касающиеся:

- определения необходимых условий для принятия решения о комплексном развитии промышленной зоны;
- «несоответствующего использования», позволяющего запретить использование земельного участка до приведения его в соответствие с градостроительным регламентом;
- принудительного вовлечения всех собственников земельных участков и объектов недвижимости в границах промышленной зоны в процесс комплексного развития;
- механизма принудительного выкупа муниципальной властью земельных участков реорганизуемых территорий аналогичного механизму, существующему в развитых странах.

Однако до настоящего времени отсутствует правоприменительная практика вышеуказанных изменений законодательства. Существенной недоработкой ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. является отсутствие обязательств уполномоченного органа местного самоуправления обеспечить строительство объектов коммунальной, транспортной, социальной инфраструктур, необходимых для функционирования объектов капитального строительства жилого, производственного, общественно-делового и иного назначения. Вполне вероятна такая ситуация, когда ни у правообладателей промышленной территории, ни у органов местного самоуправления не будет возможности профинансировать строительство указанных объектов, что в свою очередь может препятствовать развитию промышленной территории неопределенное количество времени.

5. Недостаточная государственная правовая база для активного создания и развития инновационных технопарков.

Отрасль по созданию и развитию технопарков в России появилась гораздо позднее, чем в других странах, поэтому недостаточность опыта и нехватка необходимых знаний существенно сдерживают развитие промышленных территорий в направлении технопарков. До настоящего времени, по мнению многих экспертов, окончательная концепция и технология организации технопарков не выработана, а существующая концепция очень расплывчатая и неопределенная. Начиная с 2009 года, рабочей группой Государственной Думы РФ разрабатывается проект федерального закона «О технопарках», который призван регулиро-

вать отношения, возникающие при создании, функционировании и прекращении деятельности технопарков. Рабочая группа, занимающаяся разработкой законопроекта, состоит из депутатов, представителей министерств и ведомств, представителей основных институтов развития, но существенных сдвигов в данном направлении до настоящего времени не произошло. Правой базой технопарков в настоящее время являются только Постановления Правительства РФ, Законы и постановления органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, приказы Министерств РФ. Действующая до 2014 года на федеральном уровне комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», утверждённая распоряжением Правительства Российской Федерации от 10.03.2006 № 328-р, в полной мере ожидаемых результатов не принесла.

6. Отсутствие эффективной муниципальной и государственной поддержки комплексного развития промышленных зон.

Реализация проектов развития городских территорий требует ряда затрат, которые собственник промышленной территории не всегда готов на себя возложить, а именно затраты на: анализ степени загрязненности почвы, реализацию мер по ее очистке, подведение необходимой коммунальной и транспортной инфраструктуры к земельному участку и т.д. Механизмов субсидирования данных мероприятий в рамках комплексного развития промышленных территорий в России не существует. Комплексное развитие территорий необходимо рассматривать не только как совокупность мероприятий по формированию территории, инфраструктуры и объектов некапитального строительства, но и с точки зрения взаимодействия и непосредственного вклада юридических, физических лиц, органов государственной власти в качественное преобразование застроенных и неосвоенных городских территорий. Государственно-частное партнерство является наиболее эффективной формой организации процесса комплексного развития территорий. В современных экономических условиях достигнуть успеха в социально значимых проектах возможно только при объединении усилий государства и бизнеса, но это должно быть взаимовыгодное сотрудничество и партнерство для достижения интересов всего общества. Государственно-частному партнерству придается особое значение на самом высоком уровне - в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [4] развитие институтов государственно-частного партнерства определяется в качестве стратегического направления.

Несмотря на то, что распоряжение Правительства РФ было утверждено в 2008 году, механизмы государственно-частного партнерства в комплексном развитии промышленных территорий сегодня продолжают находиться в стадии своего становления. В значительной степени на это повлияли ограниченные возможности бюджетного финансирования, а также значительное сокращение частных инвестиций в бизнес-проекты, вызванное экономическими кризисами 2008 и 2014 года. Государственно-частное партнерство в условиях российской действительности является в настоящее время одной из наиболее эффективных форм взаимодействия государственных органов и органов местного самоуправления с частными инвесторами независимо от сфер, масштабов и направлений деятельности. В целях повышения эффективности комплексного развития городских территорий в текущих экономических условиях основными направлениями развития государственно-частного партнерства должны являться:

· взаимодействие при планировании развития, финансировании и строительстве (реконструкции) источников и сетей инженерного обеспечения и транспортной инфраструктуры при развитии промышленных территорий;

· взаимодействие в рамках решения имущественных вопросов в границах территорий, подлежащих развитию;

· взаимодействие по подготовке и согласованию разрешительной документации на развитие промышленных территорий в целях сокращения сроков выдачи разрешений, оперативного снятия необходимых ограничений градостроительного характера;

· создание специальных (особых) экономических зон как отдельно выделенных территорий для формирования точек роста за счет привлечения на льготных условиях инвестиций в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [5];

· участие государства или региона в финансировании комплексного развития территорий, в зависимости от того, в чьей собственности находится городская территория. При необходимости предусмотреть активное вовлечение отраслей народного хозяйства в финансирование технопарков, создаваемых на территориях бывших промышленных зон.

7. Ограниченное количество объектов и земельных участков, доступных для комплексного развития промышленных территорий в Москве.

Несмотря на значительное количество промышленных объектов, находящихся на территории Москвы (около 19% всей территории мегаполиса занимают промышленные объекты), ограничено количество площадок, обладающих необходимыми градостроительными, юридическими и транспортными характеристиками для реализации проектов, предусматривающих комплексное развитие, а именно: сохранение их производственного потенциала, застройка жильём, развитие транспортной инфраструктуры и создание рекреационных зон.

8. Большие временные затраты на подготовку исходно-разрешительной, правоустанавливающей документации, на получение разрешения города на развитие и реконструкцию.

Проекты развития промышленных территорий, как правило, растянуты на несколько лет, в течение которых у инвестора существует риск столкнуться с изменениями в градостроительном законодательстве. Такие изменения способны значительно увеличить сроки подготовки и получения разрешительной документации проекта.

9. Фрагментированность собственности на реорганизуемых территориях.

Наличие нескольких, а возможно и большого количества правообладателей недвижимости на промышленных территориях, интересы которых далеко не всегда совпадают друг с другом и с публичными интересами города, является одним из основных препятствий на пути комплексного развития промышленных территорий. Участие всех правообладателей промышленной территории в большом проекте развития промышленной территории осложняется ввиду вопросов контроля и доверия, возникающих в результате размытия доли каждого отдельного собственника в крупном проекте. Решить данную проблему, по замыслу законодателей, призван ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. [6], предусматривающий принятие решения о комплексном развитии территории по инициативе и непосредственном участии правообладателей недвижимости на основании «Соглашения о разграничении обязанностей по

осуществлению мероприятий по комплексному и устойчивому развитию территории». Однако, если такого соглашения между правообладателями не последует, то без участия органов местного самоуправления сдвинуть с места начало данного проекта будет не возможно. Правообладатель, отказавшийся на начальном этапе от участия в проекте, до определенного времени может вернуться в проект. Наверняка многие правообладатели воспользуются этим правом, что существенно отодвинет сроки начала проекта. Кроме этого, в ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. имеет место законодательно закреплённый механизм принуждения к перераспределению прав на недвижимость городских территорий от одних лиц к другим, которые оказались более инициативными по отношению к первым, причем этот механизм осуществляется при непосредственном участии и поддержке органов власти без проведения публичных слушаний. Данная норма в законе способна создать благоприятные возможности для злоупотреблений со стороны власти и фактически способствовать перераспределению собственности в крупных городах в пользу отдельных лиц.

10. Отсутствие четких и единых правил и процедур согласования приспособления под новые нужды объектов культурного наследия.

Приспособление объекта культурного наследия под современные требования, как правило, связано со сложной технической задачей изменения его функционального назначения, конструктива здания с максимально возможным сохранением его исторического облика и целостности, а отсутствие единых правил и процедур согласования существенно осложняет развитие городских территорий при наличии на них объектов культурного наследия.

11. Существенные затраты на процедуру составления объективного представления об объекте инвестирования.

В данном случае речь идет о затратах инвестора, связанных с необходимостью определения морального и технического износа здания, проверки прав собственности и подготовки концепции комплексного развития промышленной территории. Подготовка объективного представления об объекте инвестирования позволяет безошибочного определить экономическую целесообразность архитектурной конфигурации, баланс ожидаемой эффективности вложений финансовых средств, планируемых архитектурных и строительных затрат, направленных на изменение облика и назначения объекта. Для проведения мероприятий на данном этапе инвестор при отсутствии собственного штата специалистов вынужден привлекать и оплачивать услуги различных консалтинговых организаций и специалистов соответствующей специализации, проводить исследования достаточно большого количества промышленных площадок.

12. Отсутствие общепринятых механизмов оценки стоимости земельных участков на реорганизуемых территориях.

Если даже правообладатель согласен на долевое участие в проекте развития промышленной территории или продажу своей доли, то возникает вопрос о методике оценки стоимости каждого участка. Этот процесс может быть затруднителен по следующим причинам:

· оценка может производиться только исходя из текущего вида разрешенного использования территории;

· малое количество сделок с подобными объектами недвижимости и отсутствие объективной базы данных о стоимости аналогичных участков в России;

· специфические характеристики каждого участка, обусловленные его местоположением, существующими зданиями и сооружениями, а также другими свойствами;

· зависимость стоимости конкретного участка от поведения собственников других участков в составе одной промышленной территории.

Мало того, ФЗ № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. осложняет определение справедливой стоимости, где говорится: «...методика определения начальной цены предмета аукциона устанавливается высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации...», при этом нет гарантии, что данная методика будет отражать справедливую стоимость недвижимости и прав владения земельным участком для их правообладателей.

13. Размер реорганизуемых промышленных зон.

Результатом «гигантомании», характерной для промышленного строительства в СССР, сегодня стали огромные площади бывших промышленных предприятий, занимающие сотни гектаров земли. Развитие таких территорий не под силу отдельным редевелоперам и требуется консолидация усилий со стороны нескольких инвесторов и редевелоперов, государственных органов, органов местного самоуправления и иных участников проекта.

14. Необходимость создания положительного информационного поля вокруг проекта реконструкции объекта культурного наследия.

Это совершенно отдельная категория рисков редевелопмента и развития промышленной территории, которая заключается в предотвращении возможного общественного резонанса и противодействия жильцов окружающей застройки в связи с проводимым редевелопментом объектов культурного наследия.

Все вышеуказанные риски остаются рисками, если они не создают различного рода потери при реализации проектов редевелопмента и развития промышленных территорий. Такие потери оказывают влияние на экономическую эффективность проекта, а иногда и на целесообразность реализации таких проектов. Основные потери и их характеристики представлены ниже:

· материальные потери заключаются в прямых потерях в оборудовании, материалах, имуществе, продукции, сырье, энергии и др. и необходимости их компенсации за счет дополнительных финансовых затрат, которые не были запланированы в инвестиционном проекте;

· трудовые потери состоят в потерях рабочего времени, которые вызваны случайными и непредвиденными ранее обстоятельствами. Трудовые потери определяются в человеко-днях, человеко-часах или в часах рабочего времени с обязательным определением потерь в стоимостной форме выражения;

· экономические потери выражаются в получении убытков и/или потерь инвестиций в результате роста стоимости материалов и работ; низкого качества материалов и объекта в целом; снижения стоимости объекта, арендных ставок и иных доходов, а также потерь, связанных с увеличением расходов к моменту ввода объекта в эксплуатацию и вызванных трудностями или невозможностью продажи или сдачи объекта в аренду в запланированные ранее сроки и по запланированной цене;

· финансовые потери состоят в прямом денежном ущербе, связанном с незапланированными платежами, выплатами штрафов, дополнительными налогами, инфляцией, изменениями валютного курса рубля;

· временные потери возникают в результате замедления процесса развития территории по сравнению со сроками, запланированными в проекте. Оценка таких потерь определяется в часах, днях, неделях, месяцах, годах, которые пере-

считываются в потери валового дохода и прибыли от инвестиционной деятельности. Временные потери возникают в результате: несвоевременного финансирования проекта; срыва поставок строительных материалов, оборудования, инженерных систем; увеличения сроков завершения проектирования и строительства объекта; неисполнения существенных обязательств подрядчиками; несвоевременного получения необходимых лицензий, разрешений, согласований, а также иных документов в органах государственной власти и саморегулируемых организациях;

· социальные потери определяются ущербом, причинённым здоровью и жизнедеятельности людей, окружающей природной среде, престижу предпринимателя, а также состоят в иных социальных и морально-психологических последствиях помимо причинения прямого ущерба;

· специфические виды потерь заключаются в потерях от воздействия непредвиденных политических событий и в ущербе, обусловленном стихийными действиями, воровством, рэкетом и т.д.

Значительный шаг в попытке решить назревшие проблемы в развитии промышленных территорий был предпринят со стороны федеральных властей в момент принятия Федерального закона № 373-ФЗ от 03.07.2016 г. [6]. Согласно изменениям, внесенным данным Законом в Градостроительный кодекс РФ, на законодательном уровне впервые вводится понятие «комплексного и устойчивого развития территории». По замыслу законодателей статусом промзон, подлежащих комплексному развитию, обладают Имущественные комплексы, на которых не менее 50% общей площади объектов признаны аварийными или подлежащими сносу, либо имеются случаи самовольного строительства, либо если на территории находятся объекты, которые включены в адресные программы Москвы, а также если на территории имеются земельные участки, эксплуатируемые с нарушением вида разрешенного использования и правил землепользования и застройки. Данным законом предусмотрено две новые правовые схемы развития территорий: по инициативе инвестора, а также по инициативе города. Если инициатива по комплексному развитию территории исходит от инвесторов, то между ними заключается соглашение о разграничении обязанностей, которое вместе с документацией по планировке территории направляется в Правительство Москвы для заключения договора о комплексном развитии территории без применения процедуры публичных аукционов. Инвесторам, принимающим участие в создании инженерной, коммунальной, социальной инфраструктуры городской территории, Градостроительным кодексом РФ предусмотрены соответствующие льготы и компенсации. При инициации комплексного развития территории городскими властями проводится аукцион. По результатам аукционов с победителем заключается договор на комплексное развитие территории. В случае отказа от участия в проекте владельцев промышленных территорий, подпадающих под статус промзон для комплексного развития, за органами местного самоуправления с соблюдением определенной процедуры закрепляется право изымать земельные участки у правообладателей земельных участков и (или) расположенные на них объекты недвижимого имущества с последующей компенсацией выкупной цены недвижимости и убытков, понесенных правообладателями в связи с таким изъятием.

Данным законом значительно упрощены нормы, регулирующие содержание и подготовку документации по планировке территорий, сокращающие сроки её подготовки. С 1 июля 2017 года только проект планировки территории и проект межевания территории относятся к документации по планировке территории, а градостроительный план земельного участка (ГПЗУ) исключен из документации по планировке территории (ч. 12 ст. 1) и перенесен в главу 7 «Информационное обеспечение градостроительной деятельности».

Однако правоприменительная практика использования вышеуказанных изменений градостроительного законодательства не наработана, поэтому в настоящее время сложно судить об эффективности вышеуказанных изменений для решения проблемных вопросов комплексного развития промышленных территорий. Столичные власти в настоящее время готовят несколько пилотных проектов реорганизации промзон, чтобы на практике отработать механизмы реализации нового закона.

В условиях рыночной экономики инвестиционно-строительная деятельность, в т.ч. реализация проектов по комплексному развитию промышленных территорий, связана с определенными рисками и потерями, поэтому при реализации инвестиционных проектов по развитию городских территорий большое значение имеет подробный анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов на всех этапах реализации таких проектов.

Литература

1. Индексы потребительских цен в России // Федеральная служба государственной статистики РФ [сайт]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/1.htm (дата обращения: 02.04.2017).

2. Объем инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости в 2016 году достиг 4,2 млрд долларов // Компания JLL: [сайт]. – Режим доступа: http://www.jll.ru/russia/ru-ru (дата обращения: 25.03.2017).

3. О производстве валового внутреннего продукта (ВВП) // Федеральная служба государственной статистики РФ [сайт]. – Режим доступа: http://gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/182vvp9.htm (дата обращения: 26.12.2016).

4. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Система ГАРАНТ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=82134 (дата обращения: 19.10.2016).

5. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Система ГАРАНТ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/12141177 (дата обращения: 27.11.2016).

6. Федеральный закон № 373-ФЗ от 03.07.2016 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования регулирования подготовки, согласования и утверждения документации по планировке территории и обеспечения комплексного и устойчивого развития территорий и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации //Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201607040167 (дата обращения: 06.12.2016).

Urgent problems and risks in management of the projects of

development of industrial territories with preservation of production function in Russia

Sharakin V.S.
State university of management

The basis of the economy of any highly developed country is production. Given the raw nature of the Russian economy, as well as the current trends in the world economy, the development of innovative, high-tech and environmentally friendly production in Russia is currently the priority strategic goal of the country's economic development. For the creation of modern production, the former industrial territories of large cities that have great potential and a number of advantages, in contrast to the construction of production facilities in new urban areas, are best adapted. On the part of state bodies and local self-government bodies, special attention is paid to the development of the industrial territories of large cities, which are considered as potential growth points for the social and economic development of cities and the country as a whole. The modern concept of development of industrial territories provides for a comprehensive and sustainable development of industrial territories. Within the framework of this concept, construction of housing, commercial real estate, creation of recreational zones within the boundaries of former industrial territories, as well as full or partial preservation of the production function is envisaged. The implementation of projects for the development of industrial areas with the preservation of production functions is often associated with a number of problems and risks that pursue the project at all stages of its implementation, which restrains the flow of private investment in the creation of modern production and significantly complicates the project management process. In this regard, there is a need to generalize the Russian experience in the implementation of projects for the development of industrial territories with preserving the production function, with an emphasis on the problems and risks that private investors may face in the implementation of such projects.

Keywords: integrated development, development of industrial territories, redevelopment, project risks, industrial area, project management, project participants.

References

1. Consumer price indexes in Russia// Federal State Statistics Service of the Russian Federation [website]. – Access mode: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/1.htm (date of the address: 4/2/2017).
2. The volume of investment transactions in the Russian real estate market in 2016 has reached 4,2 billion dollars//the JLL Company: [website]. – Access mode: http://www.jll.ru/russia/ru-ru (date of the address: 3/25/2017).
3. About production of the gross domestic product (GDP)//Federal State Statistics Service of the Russian Federation [website]. – Access mode: http://gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/182vvp9.htm (date of the address: 12/26/2016).
4. The order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N 1662-p «About the approval of the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020»//the GUARANTOR System. [Electronic resource]. – Access mode: http://base.consultant.ru/cons/cgi/ online.cgi? req=doc; base=LAW; n=82134 (date of the address: 10/19/2016).
5. The federal law of July 22, 2005 N 116-FZ «About special economic zones in the Russian Federation» (with changes and additions)//the GUARANTOR System. [Electronic resource]. – Access mode: http://base.garant.ru/12141177 (date of the address: 11/27/2016).
6. The federal law No. 373-FZ from 7/3/2016 «About introduction of amendments to the Town-planning code of the Russian Federation, separate acts of the Russian Federation regarding improvement of regulation of preparation, coordination and the approval of documentation on planning of the territory and ensuring complex and sustainable development of territories and recognition become invalid for separate provisions of acts of the Russian Federation//the Official Internet portal of legal information. [Electronic resource]. – Access mode: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201607040167 (date of the address: 12/6/2016).

Некоторые аспекты регулирования заработной платы в системе социального партнерства

Миргород Екатерина Евгеньевна
к.э.н., доцент, доцент кафедры управления человеческими ресурсами, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», mirgorod_e_e@mail.ru

Заработная плата является основным источником денежных доходов и определяет уровень и качество жизни населения. Низкий уровень, необоснованные и несправедливые гендерные, отраслевые, территориальные и иные различия в оплате труда, широкое распространение скрытой заработной платы, ее задержки и невыплаты являются острейшей социально-экономической проблемой, препятствующей инновационному развитию российской экономики. В рыночном механизме регулирования заработной платы особая роль принадлежит социальному партнерству, поскольку коллективно-договорное регулирование дополняет и расширяет возможности регулирования в рамках отрасли, региона, территории, отдельной организации, заполняет «пустоты» в законодательстве, позволяет оперативно урегулировать противоречия, возникающие в социально-экономических отношениях. Взаимодействие социальных партнеров в сфере оплаты труда должно идти в направлении создания условий для формирования достойной заработной платы как стандарта достойного труда в целях поиска более стабильных и справедливых подходов к проблемам роста и развития. В статье рассматриваются основные направления коллективно-договорного регулирования заработной платы в РФ. Рассмотрены проблемы, которые должны быть решены в ближайшее время: повышение МРОТ до величины прожиточного минимума трудоспособного населения, ориентация размеров региональной минимальной заработной платы на величину прожиточного минимума трудоспособного населения региона с установлением более высокого норматива для организаций внебюджетной сферы, переход на почасовой МРОТ для сферы гибкой занятости; модернизация подоходного налога; профсоюзный контроль соблюдения прав работников на своевременную и полную оплату труда.
Ключевые слова: Заработная плата, минимальная заработная плата, различия в оплате труда, достойный труд, достойная заработная плата, социальное партнерство, профсоюзы.

В 1993 году в Конституции Российская Федерация была провозглашена социальным государством, что до сих пор остается лишь декларацией. Модель социального государства предполагает создание для трудоспособного, экономически активного населения условий для наиболее полной реализации трудового потенциала, возможности своим трудом обеспечивать достойную жизнь себе и своей семье, а для социально слабых и малообеспеченных слоев – оказание помощи и поддержки общества в лице государства. Однако на протяжении всего периода мы наблюдаем сначала крайнее обнищание населения в результате политических и экономических преобразований 90-х, а затем некоторый подъем уровня жизни, который, впрочем, не вернул население на дореформенный уровень потребления. В стране сформировалась модель «экономической бедности», когда трудоспособные люди, отрабатывающие полное рабочее время, получают заработную плату на уровне ниже черты бедности и не могут обеспечить даже простого воспроизводства своей рабочей силы. При этом масштабы бедности и степень социального расслоения населения все эти годы находятся за пределами критических для социальной стабильности и безопасности значений, а в последние годы увеличиваются.

Известно, что уровень жизни определяется возможностями удовлетворения потребностей, исходя из реальных доходов населения. При этом заработная плата в структуре денежных доходов населения занимает главное место и в настоящее время составляет около 65% (включая скрытую оплату труда), в то время как подавляющее большинство занятого населения (93%) составляют наемные работники (см. Таблицу 1) [составлено по: 10, 14].

В условиях рыночной экономики объективно и неизбежно существует противоречие между трудом и капиталом, поскольку работодатель рассматривает заработную плату как существенную часть издержек производства и стремится ее минимизировать, а для работника заработная плата зачастую является единственным источником доходов, который он старается увеличить.

Заработная плата, как экономическая категория, является ценой труда, денежным выражением стоимости товара «рабочая сила». Стоимость рабочей силы зависит от интенсивности труда; уровня социально-экономического развития страны и ее отдельных регионов, природно-климатических особенностей, культурных традиций и других факторов. На величину и динамику заработной платыдействуют те же факторы, а также конъюнктура рынка труда; уровень развития техники и технологии; уровень организации производства; трудовая мотивация. Общепризнано, что также необходимо и всегда актуально вмешательство государства и профсоюзов на всех уровнях управления.

Государственное регулирование заработной платы направлено на установление ее основных параметров и гарантий и предполагает установление вТрудовом кодексе РФ гарантий и норм, регламентирующих порядок и условия оплаты труда; установление минимального размера оплаты труда; определение параметров заработной платы работников бюджетной сферы; территориальное и налоговое регулирование; установление механизма индексации заработной платы [16, с. 45-46].

Договорное регулирование оплаты труда дополняет и расширяет возможности регулирования в рамках отрасли, региона, территории, отдельной организации, заполняет «пустоты» в законодательстве, позволяет оперативно урегулировать противоречия, возникающие в социально-экономических отношениях. Договорное регулирование осуществляется путем заключения трудовых договоров между конкретными работниками и работодателями (индивидуально-договорное регулирование) и через механизм социального партнерства (коллективно-договорное регулирование).

Под социальным партнерством понимают «цивилизованную систему общественных отношений, обеспечивающую согласование и защиту интересов работников, ра-

Таблица 1
Структура занятых по статусу и доля оплаты труда в денежных доходах населения в Российской Федерации, %

Годы	Занятые - всего	в том числе:		Удельный вес оплаты труда в денежных доходах населения
		работающие по найму	работающие не по найму	
2006	100	92,5	7,5	65,0
2007	100	92,7	7,3	67,5
2008	100	92,7	7,3	68,4
2009	100	92,6	7,4	67,3
2010	100	93,2	6,8	65,2
2011	100	92,9	7,1	65,6
2012	100	93,1	6,9	65,1
2013	100	92,7	7,3	65,3
2014	100	92,8	7,2	65,8
2015	100	92,8	7,2	65,6

ботодателей, социальных и профессиональных групп, слоев, их общественных объединений, органов государственной власти, местного самоуправления на основе договоров, соглашений путем достижения компромисса, консенсуса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития» [7, С.25]; «социальный диалог между работодателями и наемными работниками, в котором активное участие принимает государство» [13, С.418]. В западном мире и в документах Международной организации труда (МОТ) обычно используется термин «социальный диалог».

В соответствии со ст.23 ТК РФ, «социальное партнерство в сфере труда - система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» [1].

В механизме социального партнерства выделяют следующие элементы:

– непрерывный процесс переговоров и консультаций между представителями основных его субъектов - профсоюзов, объединений работодателей, предпринимателей и государственных структур – на основе установления процедур согласования интересов и позиций сторон;

– постоянно действующие органы по регулированию социально-трудовых отношений (двух- и трехсторонние комиссии; на уровне Федерации создана Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений, такие же комиссии функционируют в субъектах РФ, а на отраслевом и локальном уровнях, как правило, работают двухсторонние комиссии);

– совокупность совместных документов (коллективных договоров, соглашений, решений и др.) всех уровней регулирования; система соглашений включает Генеральное (на федеральном уровне), республиканские, отраслевые (межотраслевые), региональные и территориальные, профессиональные тарифные соглашения, а также коллективные договоры, заключаемые в организациях;

– системы контроля выполнения принятых соглашений и договоров;

– работу экспертов партнерских отношений, анализирующих состояние и перспективы развития системы социального партнерства;

– распространение идей социального партнерства среди широких слоев трудящихся.

Субъектами социального партнерства являются работники, работодатели и государство, между интересами которых существуют постоянные противоречия. Однако в цивилизованных странах уже давно пришли к пониманию необходимости мирного урегулирования возникающих конфликтов путем переговоров и консультаций. Ведущую роль в осознании и распространении во всем мире идей социального партнерства играет Международная организация труда (МОТ). Этой старейшей международной организацией разработана система минимальных социально-трудовых стандартов в виде конвенций, которые открыты для добровольной ратификации государствами-членами. Российская Федерация своё членство в организации обрела как преемница СССР, который вступил в МОТ в 1934 году.МОТ активно участвовала в рыночных преобразованиях в России: приняла участие в разработке закона «О занятости населения в Российской Федерации», первого Генерального соглашения между правительством, представителями трудящихся и представителями работодателей на 1992 год, в подготовке и обсуждении Трудового Кодекса Российской Федерации. Многие годы принимаются и подписываются «Программы сотрудничества между Российской Федерацией и Международной организацией труда» в которых отмечаются наиболее актуальные проблемы социально-трудовой сферы и определяются пути их решения на ближайшую перспективу (обычно они разрабатываются сроком на два года).

С 1999 года МОТ занимается продвижением и совершенствованием концепции достойного труда, которая отражает «комплексный подход к достижению полной и продуктивной занятости, социальной защиты, прав в сфере труда и социального диалога – целей, которые отвечают нуждам и потребностям всех работающих мужчин и женщин в мире» [15]. Слово «достойный» означает, что необходимо создавать рабочие места с безопасными условиями труда и достойной заработной платой, поддерживающие уровень охраны жизни и здоровья трудящихся.

В программном документе ФНПР отмечается, что под достойной заработной платой профсоюзы понимают «заработную плату, которая:

- обеспечивает экономическую свободу работающему человеку и его семье;
- создает базовые основы для систем социальной страховой защиты и социального обеспечения;
- может обеспечить человеку свободное развитие, отдых, доступ к достижениям цивилизации;
- отвечает понятию справедливого распределения результатов труда;
- зарабатывается в условиях, не унижающих достоинство человека;
- решает проблему материальной базы для расширенного воспроизводства населения страны, обеспечивает экономику квалифицированными трудовыми ресурсами» [2].

К сожалению, ситуация в России свидетельствует о том, что оплата труда отвечает далеко не всем рассматриваемым критериям.

Согласно статистическим данным, реальная заработная плата с начала 2000-х годов динамично росла, и к концу 2008 года ее покупательная способность, выражаемая количеством прожиточных минимумов трудоспособного населения,

вернулась на дореформенный уровень. Спад экономики с конца 2014 года привел к замедлению роста заработной платы населения, а в отдельных субъектах РФ - к её снижению. Однако в абсолютном выражении заработная плата российского населения была и остается низкой. В стране расширяются масштабы экономической бедности. Как показано в таблице 2, наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли занятых - с 58,7% в 2002 году до 62,8% в 2014 году - и работающих пенсионеров - с 2,9% до 4,7%, соответственно, среди бедного населения [14]. Занятые в экономике составляют подавляющее большинство малоимущих - 62,8% в 2014 году. Если эту цифру умножить на коэффициент доли наемных работников 0,928 из Таблицы 1, получим долю наемных работников 58,3% в численности бедного населения.

Средние размеры заработной платы, которые рассчитывает Росстат, находятся на низком уровне и составляют от 2,6 (2005 г.) до 3,5 (2016 г.) прожиточных минимумов трудоспособного населения, как показано в таблице 3 [рассчитано по: 12, 14].

Это означает доход на уровне черты бедности, поскольку методика определения прожиточного минимума и, соответственно, его размер на самом деле означают нищету и могут обеспечить индивиду лишь физическое выживание, но никак не простое воспроизводство. Ведь, помимо основных физиологических потребностей, бедному человеку для участия в общественном производстве нужно получать профессиональное образование, поддерживать здоровье, иметь семью и содержать двоих детей.

Согласно методике Всероссийского центра уровня жизни, нижняя граница нормативного размера заработной платы работника, необходимого для его вхождения в средний класс, определяется на основе потребительского бюджета среднего достатка, который «вмещает» от 10,6 прожиточных минимумов трудоспособного населения и выше. Таким образом, достойный уровень заработной платы, рассчитанный по методологии ВЦУЖ, составляет от 110622 рублей и более в ценах 2015 года [9, С.23].

Помимо низкого уровня, в стране сложились значительные, необоснованные и несправедливые, диспропорции в оплате труда равной сложности и ценности работников бюджетного и внебюджетного секторов, отдельных отраслей одного сектора, различных организаций одной отрасли и даже внутри одной организации, а также гендерные и территориальные различия.По данным государственной статистики, гендерный разрыв в заработной плате, хотя и сокращается, в 2015 году составил 24,4%. Наиболее низкую заработную плату получают работники Ивановской, Смоленской, Брянской областей Центрального округа, Псковской области и Республики Карелия Северо-Западного округа; Республики Калмыкия – в Южном округе; Республики Дагестан и Кабардино-Балкарии – на Северном Кавказе; Кировской области – в Приволжском округе; в Уральском – Курганская область; в Сибирском - Алтайский край. На Дальнем Востоке к числу отстающих регионов относится Еврейская автономная область.

Такие недостаточные для достойной жизни размеры заработной платы генерируются крайне низким размером минимальной государственной гарантии - МРОТ. В 90-е годы он составлял 8-10% прожиточного минимума трудоспособного населения, в последние годы его уровень повысился, но до сих пор является крайне низким и имеет тенденцию снижаться – с 78,8% в 2009 году до 59,0% в 2016 году [14]. Неоправданно низкий размер МРОТ приводит к искусственному занижению цены труда и недополучению бюджетами и внебюджетными фондами средств в виде подоходного налога и обязательных страховых взносов. Его повышение будет способствовать увеличению и социальных накоплений, т.к. от размера заработной платы зависят размеры взносов на пенсионное страхование, страхование таких социальных рисков, как временная утрата трудоспособности (оплата больничных листов), потеря работы (величина пособия по безработице), оплата отпусков по беременности и родам, уходу за детьми и т.п.

Таблица 2
Распределение малоимущего населения по основным группам по отношению к экономической активности (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах)

	2002	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экономически активное население	61,2	60,5	61,4	63,3	64,9	65,6	65,5	64,9	64,4
в том числе:									
занятые в экономике	58,7	58,7	59,7	60,7	61,0	63,1	63,2	62,7	62,8
из них работающие пенсионеры	2,9	3,8	4,2	4,3	3,7	4,0	4,2	4,5	4,7
безработные	2,4	1,8	1,7	2,5	3,9	2,5	2,3	2,3	1,6
Экономически неактивное население	38,8	39,5	38,6	36,7	35,1	34,4	34,5	35,1	35,6
из него неработающие пенсионеры	16,1	15,1	14,3	12,7	11,9	11,6	11,7	11,5	12,0

Таблица 3
Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума трудоспособного населения в Российской Федерации

Годы	Размер средней заработной платы, руб. в месяц	Величина прожиточного минимума трудоспособного населения, руб. в месяц	Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума, раз
2005	8555	3255	2,6
2006	10634	3695	2,9
2007	13593	4159	3,3
2008	17290	4971	3,5
2009	18638	5572	3,3
2010	20952	6138	3,4
2011	23369	6878	3,4
2012	26629	7049	3,8
2013	29792	7871	3,8
2014	32495	8683	3,7
2015	34030	10455	3,3
2016	36746	10598	3,5

Минимальная заработная плата – главный социально-трудовой стандарт в оплате труда, в повышении которого должны быть заинтересованы все стороны социального диалога, поскольку она является «точкой отсчета» в организации оплаты труда и создает предпосылки для формирования достойной заработной платы. У работников повышается уровень социальной защищенности и уровень жизни; работодатели, вкладывая больше средств в человеческий потенциал, получают взамен более качественную рабочую силу; государство заинтересовано в стабильном бесконфликтном развитии и пополнении бюджетов разных уровней и внебюджетных фондов [8]. Кроме того, в этом вопросе имеются и общенациональные интересы. Минимальный нормативный уровень заработной платы предполагает минимальный нормативный уровень производительности труда. Рост МРОТ должен привести и к росту производительности труда; одинаковые стартовые условия для ведения бизнеса будут препятствовать демпингу стоимости рабочей силы недобросовестными работодателями. Повышение доходов населения ведет и к повышению покупательского спроса, улучшению финансово-экономического состояния российских организаций, росту экономики.

Обоснованное и справедливое требование профсоюзов - в ближайшее время установить размер МРОТ на уровне прожиточного минимума трудоспособного населения. В дальнейшем размер этой гарантии следует повышать до уровня минимального потребительского бюджета, который, по оценкам специалистов, по стоимости составляет два-три прожиточных минимума и в действительности является чертой бедности, нижней границей простого воспроизводства рабочей силы.

При определении минимума оплаты труда необходимо исходить из того, что он должен дифференцироваться по регионам, поскольку регионы отличаются по уровню социально-экономического развития и вкладывают разную долю в формирование валового национального продукта [4, с.135]. Следует оценить положительно принятые в 2007 году, с подачи профсоюзов, поправки в ТК РФ, благодаря которым у регионов появилась возможность устанавливать на основе коллективных соглашений собственные региональные размеры минимальной заработной платы с учетом сложившегося уровня жизни, но не ниже установленного размера МРОТ. Однако следует отметить, что далеко не все регионы пользуются такой возможностью. На 1 января 2017 года в 48 регионах минимальная заработная плата установлена на уровне МРОТ и составляет 7500 рублей [11].Между тем, в России уже несколько лет нет ни одного региона, где прожиточный минимум трудоспособного населения был бы ниже этой отметки. При этом часть субъектов РФ устанавливает два минимума – для бюджетной и внебюджетной сфер, что можно считать положительной мерой, поскольку дополнительные средства, полученные бюджетом, могут быть направлены на повышение оплаты труда бюджетников.

С точки зрения содержания самого минимального норматива, по нашему мнению, включение с 2007 года в МРОТ компенсационных и стимулирующих выплат следует расценивать как отказ от признания различий в труде в нормальных условиях с нормальной интенсивностью, с одной стороны, и в условиях, отличающихся от нормальных, с другой (в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях труда, в выходные и праздничные дни, в ночное время, в суровых природно-климатических условиях, с повышенной интенсивностью труда). В данной ситуации минимальная заработная плата утрачивает, помимо воспроизводственной, еще и стимулирующую функцию.

Анализируя практику коллективно-договорного регулирования размера региональной минимальной заработной платы, специалисты отмечают, что несправедливо включать в нее выплаты, связанные с особыми климатическими условиями [6].

Для обеспечения принципа равной оплаты за труд равной ценности, как мы считаем, профсоюзам следует добиваться установления почасовой ставки минимальной заработной платы, что позволит использовать этот норматив более гибко в условиях повышения гибкости рынка труда, широкого распространения неполной и неустойчивой занятости, гибких рабочих мест, дистанционной занятости.

Взаимосвязанный с предыдущим вопрос – о модернизации подоходного налога. Теневой сектор экономики уходит от налогообложения, его размер, по оценкам Минэкономразвития и Минфина, может составлять до 5 трлн. рублей [3], а подоходный налог составляет значительную часть государственного бюджета, при этом бюджеты разных уровней испытывают значительную нагрузку в связи с поставленной в Майских указах задачей повышения средней зарплаты бюджетников. В настоящее время рассматривается несколько вариантов модернизации, но, в любом случае, мы предлагаем направить усилия профсоюзов на установление дифференцированных по регионам ставок путем заключения региональных соглашений.

И еще несколько слов о защитной функции профсоюзов. Помимо обсуждавшейся ранее проблемы теневых зарплат, в последние годы резко обострилась ситуация с невыплатами и задержками заработной платы. В конце 2016 года они составили 4 млрд. руб. и увеличились на 13% по сравнению с маем того же года [5]. В этих условиях повышается значение правовых инспекций труда профсоюзов (в первую очередь, ФНПР как наиолее массового объединения трудящихся), учитывая возросшую нагрузку на работников Государственной инспекции труда в связи с обращениями граждан о нарушениях их трудовых прав.

Таким образом, следует отметить ухудшение ситуации в сфере оплаты труда, которое проявляется в крайне недостаточном уровне средней заработной платы, в резкой дифференциации заработной платы, в невыполнении минимальной заработной платой воспроизводственной функции, невыплатах и задержках заработной платы. В условиях ослабления государственного регулирования возрастает роль социального диалога на всех уровнях. Социальным партнерам необходимо объединить усилия, чтобы обеспечить достижение стандартов достойной заработной платы как элемента достойного труда, который является основой благосостояния человека и развития страны.

Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 18.04.2017).

2. Программа ФНПР «Достойный труд – основа благосостояния человека и развития страны». Новая редакция, утверждена 9 февраля 2015 года постановлением IX съезда ФНПР // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://fnpr.ru/n/249/6183.html (дата обращения: 03.03.2017.).

3. «Ведомости» назвали варианты повышения ставки НДФЛ. - 22.02.2017// [Электронный ресурс], режим доступа:

URL: http://rbc.ru/economics/22/02/2017/58ad07c09a7947222931a06f (дата обращения: 03.03.2017.).

4. Галиева Г.М., Шарафутдинов А.Г. Государственное регулирование оплаты труда в региональном пространстве [Текст]: // Успехи современной науки и образования. 2017. Том 2. №1. с. 135-138.

5. Задержки зарплат в России составляют 4 млрд рублей – Медведев.- 25.11.2016. [Электронный ресурс], режим доступа: URL: // https://newizv.ru/news/economy/25-11-2016/249503-medvedev-zaderzhki-zarplat-v-rf-ocenivajutsja-v-4-mlrd-rublej (дата обращения: 25.04.2017.).

6. Лада А.С. Минимальный размер оплаты труда в Российской Федерации: тезисы о проблемах // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2016. № 11(32). URL: http://7universum.com/ru/economy/archive/item/3840 (дата обращения: 28.04.2017).

7. Михеев В.А., Михеев А.В. Социальное партнерство: теория, политика, практика: Учебное пособие. – М.: Институт экономики, управления и социальных отношений, 2003.

8. Нетеребский О.В. Регулирование оплаты труда через систему социального партнерства. – 05.09.2006. // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://oprf.ru/ru/chambermembers/members/user/111/publications/380 (дата обращения: 25.04.2017.).

9. Пироженко Е.А. Труд и окружающая среда: проблемы взаимодействия и регулирования: монография / Е.А. Пироженко. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 104 с. – (Научная мысль) // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://dx.doi.org/10.12737/24650 (дата обращения: 15.03.2017.) .

10. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2016: Стат.сб./ Росстат. – М., 2016, 146 с. - с. 14 - [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312 (дата обращения: 12.04.2017).

11. Размеры минимальной заработной платы по регионам // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/mrot-minimalnyiy-razmer-oplatyi-truda.html#mrot_region (дата обращения: 25.04.2017).

12. Сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы за апрель 2015 года (статистический бюллетень; опубликовано 17.07.2015) // Росстат. - [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ (дата обращения: 12.04.2017).

13. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник.- М.: «Экономика», 2009.

14. Уровень жизни /Росстат // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения: 12.04.2017).

15. Ускова Л.В. 90-летие Международной организации труда и достойный труд. Выдержки из доклада // Управленец. - 2009. - № 3-4 // [Электронный ресурс], режим доступа: URL: https://CyberLeninka.ru/article/ (дата обращения: 02.03.2017).

16. Экономика труда: Учебник / под ред. проф. А.М. Асалиева. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 336с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

Some aspects of regulation of wages in the social dialogue system

Mirgorod E.E.
Plekhanov Russian University of Economics

Wages are the main source of income and determine the well-being of of the population. The low level, unjustified and unfair gender, sectoral, territorial and other differences in wages, the widespread of hidden wages, its delay and non-payment are the most acute socio-economic problems hampering the innovative development of the Russian economy. In the market mechanism of wage regulation, a special role belongs to social partnership, since collective-contractual regulation complements and expands the regulatory capacity within the industry, region, territory, a separate organization, fills in «emptiness» in the legislation, allows operatively to resolve the contradictions that arise in socio-economic relations. The interaction of social partners in the sphere of labor remuneration should go in the direction of creating conditions for the formation of decent wages as a standard of decent work in order to find more stable and fair approaches to the problems of growth and development. The article examines the main directions of collective-contractual regulation of wages in the Russian Federation. The problems that should be solved in the near future are considered: the increase in the minimum wage to the subsistence level of the able-bodied population; the orientation of the regional minimum wage to the subsistence level of the able-bodied population of the region; setting a higher standard for organizations in the non-budgetary sphere, switching to an hourly minimum wages for the flexible employment; modernization of income tax; trade union control of observance of workers' rights for timely and full pay.

Keywords: Wages, minimum wages, differences in pay, decent work, decent wages, social partnership, trade unions.

References

1. The labour code of the Russian Federation of 30.12.2001 N 197-FZ // Available at: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (accessed 18 April 2017).
2. FNPR program «Decent work is the basis of human well-being and development of the country». The new edition, approved on February 9, 2015 by the decree of the Ninth Congress of the FNPR // Available at: URL: http://fnpr.ru/n/249/6183.html (accessed 3 March 2017).
3. «Vedomosti» called options for raising the personal income tax rate .- 22.02.2017// Available at: URL: http://rbc.ru/economics/22/02/2017/58ad07c09a7947222931a06f (accessed 3 March 2017).
4. Galiyeva G.M., Sharafutdinov A.G. State regulation of labor remuneration in the regional space // The successes of modern science and education, 2017, vol. 2, no. 1. pp. 135-138/ (in Russian).
5. Delays in wages in Russia amount to 4 billion rubles – Medvedev. - 25.11.2016. // Available at: URL: https://newizv.ru/news/economy/25-11-2016/249503-medvedev-zaderzhki-zarplat-v-rf-ocenivajutsja-v-4-mlrd-rublej (accessed 25 April 2017).
6. Lada AS. The minimum wage in the Russian Federation: theses on problems // Economics and jurisprudence: the electronic scientific journal, 2016, no. 11(32). Available at: URL: http://7universum.com/ru/economy/archive/item/3840 (accessed 28 April 2017) (in Russian).
7. Mikheev VA, Mikheev A.V. Social partnership: theory, policy, practice: Textbook. - Moscow: Institute of Economics, Management and Social Relations Publ. 2003.
8. Neterebsky O.V. Regulation of remuneration through the system of social partnership. – 05.09.2006. // Available at: URL: http://oprf.ru/ru/chambermembers/members/user/111/publications/380 (accessed 25 April 2017).
9. Pirozhenko E.A. Labor and the environment: problems of interaction and regulation: monograph. - Moscow: INFRA-M, 2017. - 104 p. // Available at: URL: http:// (accessed 15 March 2017).
10. Labor force, employment and unemployment in Russia (by results of sample surveys of the workforce). 2016. Rosstat. Moscow. 146 p. – p.14. Available at: URL: http://

www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918584312 (accessed 12 April 2017).
11. The minimum wage by region Available at: URL: https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/mrot-minimalnyiy-razmer-oplatyi-truda.html#mrot_region (accessed 12 April 2017).
12. Data on distribution of employees by wage rates for April 2015 (statistical Bulletin; published 17.07.2015). Available at: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ (accessed 12 April 2017).
13. Trunin S.N. Labor Economics: A Textbook. - Moscow: «Economics» Publ. 2009
14. The standard of living Available at: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (accessed 12 April 2017).
15. Uskova L.V. 90th anniversary of the International Labor Organization and decent work. Excerpts from the report // Manager, 2009, no. 3-4 Available at: URL: https://CyberLeninka.ru/article/ (accessed 3 March 2017).
16. Labor Economics / under the editorship of Professor A. M. Asaliev]. Moscow. INFRA-M Publ. 2014

Автоматизация и инновации в системе корпоративного управления: современный аспект

Гусейнов Шамиль Эхтибар оглы,
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова,
shamil37@yandex.ru

Развитие современных интегрированных структур тесно связано с модернизацией механизмов корпоративного управления, основанной на быстрой апробации и имплементации новаций. Это требует масштабной автоматизации систем корпоративного управления, обеспечения рабочих мест менеджмента и специалистов современными высокопроизводительными ЭВМ. Инновации в системе корпоративного управления являются весьма сложной, многогранной проблемой, затрагивающей весь комплекс внутрикорпоративных отношений. Поэтому реализуя организационно-управленческие инновации нужно понимать, что они будут влиять на все сферы деятельности корпорации.
В статье рассматривается важность автоматизации системы корпоративного управления, внедрения локальных информационных сетей и современных ИТ-технологий в деятельность корпорации. Отдельное внимание посвящено организационно-управленческим инновациям и их взаимосвязи с другими видами инноваций в корпорации.
Ключевые слова. Корпорация, корпоративное управление, инновации, организационно-управленческие инновации, механизмы корпоративного управления, автоматизация, корпоративные информационные системы.

Автоматизация, проводимая в современных интегрированных корпоративных структурах, – это, прежде всего, автоматизация системы корпоративного управления, автоматизация механизмов корпоративного управления. Любая корпорация сталкивается с необходимостью конкурировать, следовательно – с необходимостью делать всё лучше, быстрее и качественней, чем конкуренты. Автоматизация механизмов корпоративного управления позволяет эффективно и в срок выполнять все поставленные задачи и иметь полную и достоверную информацию о состоянии дел на текущий момент, что дает возможность корпоративному менеджменту реально оценивать ситуацию и ставить будущие задачи.

Современный рынок промышленных товаров можно описать тремя основными моментами: рост сложности продукции, увеличение конкуренции, развитие кооперации между участникам производственной цепочки создания продукта. На этом рынке активно формируются сложные интегрированные организационные структуры с запутанными механизмами корпоративного управления. Основная проблема, которая стоит перед интегрированными корпоративными структурами, – повышение конкурентоспособности, достигаемой через сокращение сроков разработки продукта, уменьшение издержек.

Отдельно следует отметить, что состояние рынка товаров промышленного назначения можно охарактеризовать фокусированием на формирование индивидуальных потребительских ценностей. Современные интегрированные промышленные структуры действуют под конкретные заказы, при этом свободное перемещение продукции и информации вызвала увеличение масштабов конкуренции корпораций на весь мир. Прогнозы сбыта перестали быть релевантными, горизонты планирования сузились. Корпоративные структуры стали критически зависеть от заказов со стороны рынка, поэтому для эффективной конкуренции стало необходимо разрабатывать товары и услуги, опережающие ожидания потребителей. Современная интегрированная корпоративная структура, несмотря на свои размеры, должна быть гибкой и быстро адаптироваться к изменению потребностей рынка.

Современная корпорация должна сама исследовать и предугадывать изменение факторов внешней среды, ассортимента продукции, цен, действий контрагентов и рынков в целом, быстро и релевантно реагировать на любые изменения внешней и внутренней среды, корректировать не только свою деятельность, но и организационную структуру, и механизмы корпоративного управления. А это означает, что корпоративный менеджмент всегда должен искать новые инновационные подходы к управлению. Одним из таких исключительно важных и новых для российских корпораций подходов к управлению является оперативное корпоративное управление, основанное на принципах синхронизации производства с потребителем как определяющего фактора повышения конкурентоспособности корпоративной структуры.

В текущих сложных экономических и политических условиях невозможно полноценное существование такой сложной организационной структуры, как корпорация, без широкомасштабной имплементации современных информационных технологий. Развитие современных телекоммуникационных средств, вычислительной техники, новые технологии, приведшие к ее удешевлению, повысили эффективность применения автоматизированных систем управления и обработки информации на корпорациях, функционирующих в различных сферах деятельности. Они используются финансовыми компаниями и банками, в торговле и производстве.

В сети Интернет постоянно увеличиваются объемы предоставляемой и потребляемой продукции, которые в ближайшем будущем превысят объемы традиционных рынков. Поэтому уже сегодня корпоративные структуры должны заниматься стратегическим планированием инноваций, позволяющих составить конкуренцию крупным

иностранным компаниям и предприятиям, услуги которых быстро станут доступными покупателям в нашей стране.

Организационная структура управления корпорацией (ОСУ) – одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. Течение управленческого процесса, представляющего собой принятие управленческих решений на основе движения потоков информации, реализуется в рамках указанной структуры. В этом процессе принимает участие корпоративный менеджмент всех уровней. Структуру можно сравнить с каркасом здания системы корпоративного управления, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда то внимание, которое руководители интегрированных корпоративных структур уделяют принципам и методам построения механизмов корпоративного управления, выбору их типов и видов, изучению тенденций изменения и оценкам соответствия задачам, стоящим перед организацией.

Ключевыми понятиями структур механизмов корпоративного управления являются элементы, связи (коммуникации), уровни и полномочия. Элементами ОСУ могут быть как отдельные работники (руководители, специалисты, служащие), так и подразделения аппарата корпоративного управления, в которых занято то или иное количество специалистов, выполняющих определенный функционал.

Несмотря на затянувшийся экономический спад и нехватку средств у корпораций, современные компьютерные технологии стали повседневным инструментом руководителей. Наиболее дальновидные и грамотные менеджеры, управляющие промышленными корпорациями, осознают необходимость серьезных вложений в реконструкцию и переоснащение не только основных производственных мощностей, но и систем управления.

Чтобы промышленные интегрированные корпоративные структуры эффективно работали в современных условиях, необходимо широко применять инновационные информационные технологии, которые позволяют не только решать задачи автоматизации механизмов корпоративного управления, но и осуществлять комплексную автоматизацию основных технологических и производственных процессов.

Следует отметить, что особую важность автоматизация системы и механизмов корпоративного управления приобретает сейчас, когда в условиях стагнации необходимо максимально повышать эффективность производства и системы корпоративного управления, что возможно за счет и технического переоснащения масштабной автоматизации. Связанные с этим инвестиции будут окупаться за счет экономии на инновационных механизмах корпоративного управления и за счет повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В настоящее время в российских промышленных корпорациях значительно интенсивнее, чем год или два назад, идет процесс внедрения систем автоматизированного управления. В современных условиях использование автоматизированных систем позволяет резко сократить сроки разработки и изготовления новых изделий, значительно повысить качество управления этими видами работ.

Итак, один из основных способов совершенствования работы механизмов корпоративного управления в настоящее время – внедрение инновационных компьютерных технологий управления. При этом затраты на автоматизацию труда сотрудников аппарата управления несопоставимы с затратами на автоматизацию производства, а реальный экономический эффект может быть весьма значительным.

Под управлением следует понимать процесс достижения индивидом или их группой поставленной цели при наличии определенного информационного обеспечения. Количество и качество информации для управления определяется специальными требованиями и зависит от источников информации. Компьютерная обработка информации предполагает сетевые технологии, предназначенные для коллективной работы пользователей в информационно-вычислительных сетях. Локальные сети объединяют все службы корпоративной структуры, ускоряют документооборот, хранят необходимую информацию и предоставляют ее работникам корпорации.

Бурный рост инноваций в информационных технологиях привел к появлению новых концепций при формировании информационных структурных подразделений. Высокопроизводительные ЭВМ позволили максимально приблизить к рабочим местам персонала интегрированной корпоративной структуры ресурсы обработки информации. Однако, в ближайшее время, в силу сложившихся экономических условий, наибольшее распространение получат коммерческие локальные вычислительные сети.

В современном обществе информация воспринимается как основной товар. Успешная деятельность такой сложной структуры, как интегрированная корпорация, зависит от построения коммуникаций и обмена данными с банками, государственными органами, биржами, контрагентами и т.д. Особую важность приобретают базы данных, центры справочной и аналитической информации, корпоративные хранилища данных. Большинство таких систем основано на локальных вычислительных сетях различной архитектуры, или их объединениях.

Наличие в корпорации структурированных локальных информационно-вычислительных сетей позволяет создать интегрированную систему корпоративного управления, основанную на автоматизированном документообороте, корпоративных серверах с базами данных, вычислениях с применением ресурсов всей сети. Кроме организации внутренних служб, локальные вычислительные сети позволяют организовать внешние по отношению к обслуживаемому учреждению службы.

Одной из самых важных составляющих информационной инфраструктуры современной интегрированной корпоративной структуры является корпоративная информационная система (КИС). КИС представляет собой сложное сочетание аппаратных и программных средств, поддерживающих протекающие в корпорации бизнес-процессы. Зачастую из определения КИС исключаются аппаратные средства, так как в современной корпорации их наличие является априорным. Отсюда следует, что корпоративная информационная система представляет собой, прежде всего, набор специальных программ, которые соответствуют текущим бизнес-процессам корпорации.

Итак, автоматизация системы управления за счет использования КИС позволяет повысить эффективность деятельности корпорации за счет повышения оперативности принятия решений, усиления контроля по всем направлениям бизнес-процессов. Кроме того, автоматизация механизмов корпоративного управления позволяет высвободить избыточные человеческие ресурсы за счет автоматизации отчетности, ускорения обработки больших массивов информации, внедрения инновационных ИТ-систем принятия управленческих решений.

В странах с развитой рыночной экономикой принято рассматривать предпринимательство с позиции принадлежности к классической или инновационной модели. Классическая модель описывает традиционное, консервативное предпринимательство, предполагающее управление производством на основе экономичного и эффективного использования производственных ресурсов. Инновационная модель рассматривает виды деятельности, непосредственно связанные с получением, воспроизводством новых научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере экономики, с их доведением до конкретной продукции или технологии, которые пользуются спросом на рынке.

Безусловно, современные корпоративные структуры в подавляющем большинстве являются приверженцами инновационной модели. Дело в том, что в условиях быстроменяющейся внешней среды, постоянного появления новых конкурентов корпорация просто не сможет существовать без быстрой и инновационной адаптации. При этом в первую очередь адаптироваться должны механизмы корпоративного управления, что предполагает постоянное использование организационно-управленческих инноваций.

В корпоративном управлении принято выделять следующие виды организационно-управленческих инноваций.

Под организационными инновациями понимаются процессы освоения новых методов и форм регламентации и организации труда и производственных процедур, модификацию соотношения горизонтальных и вертикальных сфер влияния структурных подразделений, групп или отдельных сотрудников интегрированной корпоративной структуры.

Между индивидами в корпорации происходит формирование густой сети вертикальных и горизонтальных взаимосвязей. Корпоративная система управления осуществляет регулирование этих связей, в том числе – путем внедрения инноваций. В процессе работы корпоративной системы управления принимаются и воплощаются в жизнь решения, которые направлены на достижение корпоративных целей.

Реализация управленческих инноваций происходит через структурно-функциональный интерес, модификацию технологий и организации менеджмента, методов работы механизмов корпоративного управления.

Управленческая деятельность в корпорации является одной из самых сложных. Ее можно раскрыть через серию самостоятельных функций:

- планирование (разработка программы, процедуры ее осуществления и графиков выполнения, анализ ситуаций, определение методов достижения целей и т. п.);
- организация (проработка структуры корпорации, координация деятельности структурных подразделений и т. д.);
- мотивация (стимулирование усилий всех работников на выполнение поставленных задач);
- координация;
- контроль.

В условиях усложнения современного производство в механизмах корпоративного управления появились еще такие функции:

- инновационная, которая связана с разработкой и имплементацией нововведение в области технологий, техник, методов организации и управлению людьми;
- маркетинговая, которая заключается в проведении исследований и разработок, влияющих на их реализацию, на закупку сырья, производство, сбыт, послепродажное обслуживание.

Организационные инновации тесно связаны с экономическими. В рамках экономических инноваций происходят изменения в финансово-экономической сфере деятельности корпоративной структуры (в области цен и тарифов, оплаты труда и оценки результатов деятельности сотрудников). В качестве экономических инноваций можно привести систему создания резервов. К примеру, выполнение заказов на строительную продукцию в установленный срок зачастую затрудняется так называемыми внутренними и внешними сбоями в системе. Для их ликвидации необходимо создание резервов (материальных, трудовых и технических) с целью компенсации возникающих отклонений. Система резервирования является необходимой также в условиях инновационного развития корпоративной структуры, для создания предпосылок отработки и опытно-экспериментального производства принципиально новой продукции, что позволит гибко реагировать на инновации в производстве.

Создание системы резервов системы корпоративного управления обеспечивается образованием резервных мощностей в подразделениях, формированием многоуровневого комплекса складских запасов материалов, деталей и конструкций.

Маркетинговые нововведения связаны с новыми формами и методами продвижения продуктов на рынке, улучшением взаимоотношений с клиентами. Например, при новом маркетинговом подходе на первый план выступает тот факт, что потребители нуждаются не в новом продукте, как таковом, а в новых выгодах. Поэтому важно видеть различие между идеей товара и концепцией его позиционирования для потребителей. Идея товара – это новое благо или функциональная услуга, предложенная на рассмотрение, а концепция позиционирования относится к сфере выбора целевого рынка и выгодного предложения. Различие между идеей товара и концепцией его позиционирования является решающим, поскольку стратегии позиционирования большинства изделий значительно отличаются друг от друга. По сути, каждое успешное нововведение означает изобретение не только идеи товара, но и новой концепции его позиционирования.

В последнее время все больше отечественных корпораций осознают, что их деятельность напрямую влияет на общество, а будущие успехи в предпринимательстве тесно связаны с ключевыми общественными ценностями. Внедрение политики корпоративной социальной ответственности в маркетинговые нововведения способствует увеличению прибыльности корпорации и повышению эффективности механизмов корпоративного управления.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – этичное поведение интегрированной корпоративной структуры и ее сотрудников по отношению к человеческому сообществу.

Социальные нововведения реализуются для активизации человеческого потенциала корпорации путем совершенствования организационной культуры, представляющей систему (не обязательно формализованную) общепринятых в корпоративной структуре и оберегаемых ее членами культурно-этических, моральных и других постулатов в отношении целей, дела, внутрикорпоративных коммуникаций и взаимодействия с окружением (клиентами, партнерами, конкурентами, госструктурами, обществом в целом).

Корпорации, занимающие лидирующие позиции в своих сегментах, известны своим брендом, имеют сложившиеся коллективы и свою клиентуру; ориентируют свою деятельность на возможности, потребности и желания клиентов. Они считают, что корпоративная культура –

это не то, что организация имеет, а то, чем она является. Не случайно в последние годы вопросы корпоративной культуры стали одними из ключевых при анализе деятельности корпорации и ее системы управления. Это доказывает, что любая корпорация, по сути, представляет собой социально выстроенную реальность, существующую в сознании собственных членов и воплощенную в конкретные структуры, правила и отношения.

Подводя итоги, можно считать, что наиболее эффективной деятельности корпорации удается достичь тогда, когда через организационно-управленческие инновации обеспечивается совпадение ценностей человека с ценностями корпорации; это гарантирует самоотдачу и лояльность сотрудников на протяжении длительного времени. Отечественные корпоративные управленцы, однако, лишь недавно осознали, что установки и ценностные ориентиры можно не только учитывать, но и влиять на них.

Развитие современных интегрированных структур тесно связано с модернизацией механизмов корпоративного управления, основанной на быстрой апробации и имплементации новаций. Это требует масштабной автоматизации систем корпоративного управления, обеспечения рабочих мест менеджмента и специалистов современными высокопроизводительными ЭВМ. Инновации в системе корпоративного управления являются весьма сложной, многогранной проблемой, затрагивающей весь комплекс внутрикорпоративных отношений. Поэтому реализуя организационно-управленческие инновации нужно понимать, что они будут влиять на все сферы деятельности корпорации.

Литература

1. Акинфиев, В.К. Управление развитием интегрированных промышленных компаний. Теория и практика [Текст] / В.К. Акинфиев – М.: Ленанд, 2011 – 226 с.

2. Бирман, Л.А., Кочурова, Т.Б. Стратегия управления инновационными процессами. Учебное пособие [Текст] / Л.А. Бирман, Т.Б Кочурова. – М.: Дело, 2014 – 144 с.

3. Боровская, М.А., Шевченко, И.К., Развадовская, Ю.В. Управление структурными преобразованиями в экономике промышленного сектора. Теоретико-прикладные аспекты реализации структурной и промышленной политики [Текст] / М.А. Боровская, И.К. Шевченко, Ю.В. Развадовская. – М.: Красанд, 2013 – 256 с.

4. Информационные технологии в экономике и управлении. Учебник [Текст] / под ред. Трофимова В.В. – М.: Юрайт, 2014. – 482 с.

5. Круглов, В.Н., Орехов, С.А. Инновационные аспекты экономического роста (практика региона) [Текст] / В.Н. Круглов, С.А. Орехов. – Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – № 6(2), – 2014.

6. Орехов, С.А., Бебрис, А.О. Основные принципы оценки эффективности стратегии инновационного развития [Текст] / С.А. Орехов, А.О. Бебрис. – Науковедение, интернет-журнал – №7, – 2014.

7. Первушин, В.А. Практика управления инновационными проектами. Учебное пособие [Текст] / В.А. Первушин – М.: Дело, 2014 – 208 с.

8. Скворцов, А.В., Схиртладзе, А.Г., Чмырь, Д.А. Автоматизация управления жизненным циклом продукции [Текст] / А.В. Скворцов, А.Г. Схиртладзе, Д.А. Чмырь. – М.: Академия, 2013 – 320 с.

Automation and innovation in corporate governance: a modern aspect

Huseynov Sh.J.
Russian Economic University Some aspects of regulation of wages in the social dialogue system
Mirgorod E.E(REU) named after G.V. Plehanov

Development of the modern integrated structures is closely connected with the modernization of mechanisms of corporate management based on fast approbation and implementation of innovations. It demands large-scale automation of corporate management systems, providing jobs of management and experts with modern high-performance COMPUTERS. Innovations in a corporate management system are very complex, many-sided problem mentioning all complex of the internal relations. Therefore realizing organizational and administrative innovations it is necessary to understand that they will influence all fields of activity of corporation.

The article discusses the importance of automation of the corporate management system, introduction of local information networks and modern it technologies in the activities of the corporation. Special attention is devoted to organizational and managerial innovation and its relationship to other types of innovation in the corporation.

Keywords. Corporation, corporate management, innovation, managerial innovation, corporate management mechanisms, automation, corporate information systems.

1. Akinfiyev, V. K. Management of development of the integrated industrial companies. The theory and practice [Text] / V. K. Akinfiyev – M.: Lenand, 2011 – 226 pages.
2. Birman, L.A., Kochurova, T.B. Strategy of management of innovative processes. Manual of [Text] / L.A. Birman, T. B Kochurova. – M.: Business, 2014 – 144 pages.
3. Bohr, M. A., Shevchenko, I.K., Razvadovskaya, YU.V. Management of structural transformations in economy of industrial sector. Teoretiko-prikladnye aspects of realization of structural and industrial policy [Text] / m. A. Borovskaya, I. K. Shevchenko, Yu. V. Razvadovskaya. – M.: Krasand, 2013 – 256 pages.
4. Information technologies in economy and management. The textbook [Text] / under the editorship of Trofimov V. V. – M.: Юрайт, 2014. – 482 pages.
5. Kruglov, V.N., Nuts, S. A. Innovative aspects of economic growth (practice of the region) [Text] / V. N. Kruglov, S. A. Orekhov. – Economy, statistics and informatics. UMO bulletin. – No. 6(2), – 2014.
6. Nuts, S. A., Bebris, A.O. Basic principles of an assessment of efficiency of strategy of innovative development of [Text] / Page. A. Orekhov, A. O. Bebris. – Science of science, the online magazine – No. 7, – 2014.
7. Pervushin, VA. Practice of management of innovative projects. Manual [Text] / VA. Pervushin – M.: Business, 2014 – 208 pages.
8. Skvortsov, A.V., Skhirtladze, A.G., Chmyr, D. A. Automation of management of life cycle of production of [Text] / A.V. Skvortsov, A. G. Skhirtladze, D. A. Chmyr. – M.: Academy, 2013 – 320 pages.

Сейсмическиие данные на шельфе в восточной части средиземного моря

Джамус Али Дауд
студент, Инженерная академия, Департамента Геологии горного и нефтегазового дела, РУДН,
geologist11086@gmail.com

Абрамов Владимир Юрьевич
канд.г.м.н, доцент, Инженерная академия, Департамента Геологии горного и нефтегазового дела, РУДН,
geophy-rudn@mail.ru

Показаны основные нефтеносные и газоносные участки Восточного Средиземноморья. Описаны вкратце основные стратотипы геологических разрезов, вмещающих коллектора нефти и газа в регионе и их основные литологические и сейсморазведочные особенности. Освещена информация по известной геологии страны и крупнейшего нефтяного бассейна включающие в себя большинство нефтеносных объектов, приведена геологическая карта со сводным стратиграфическим разрезом и карта расположения седиментационных бассейнов страны. Приведена информация по ресурсам бассейна из разных источников, а также данные о видах, составе и физических свойствах нефти, добываемой в регионе. Отдельными таблицами рассмотрены концессионные блоки, на которые поделен бассейн, фирмы эксплуатирующие или занимающиеся их разведкой, площадь этих блоков, а также приводится карта расположение номеров блоков по территории бассейна.
Ключевые слова: месторождения нефти и газа, Восточное средиземноморье, углеводородный потенциал

Введение:

Восточно – Средиземноморский бассейн зарекомендовал себя как богатая углеводородная провинция, с многочисленными нефтяными и газовыми месторождениями и новыми перспективными участками. В то же время этот бассейн является сложным узлом геологических структур, расположенных в месте сочленения Африканской и Евроазиатской плит.

В статье показаны геологические и геофизические особенности Ливанского и Кипрского бассейнов и новые, перспективные на углеводороды, участки на основе анализа 2D-3D сейсмических данных (рис. 1).

Рис. 1. Сеть сейсмических профилей в Восточное Средиземноморье, использованных в представленной статье [spectrum geo].

Осадочные породы моря Леванта и Финикийского моря имеют мощность более 10 км. Они заполняют депрессии внутренних морей. Породы представлены отложениями Кайнозойской и Мезозойской эр (рис. 2).

Изучаемый регион состоит из блоков 1-2-3-4-5-6-7 в бассейне Ливана и блоков 04-05-06-07--09--13 в бассейне Кипра (рис. 3 и 4). Сейсмические разрезы используются для иллюстрации положения в разрезе и в плане некоторых линз и месторождений углеводородов, найденных в этом районе и имеющих существенные идентификационные признаки.

Представленные ниже разрезы состоят из следующих основных стратиграфических единиц:

- нижний Миоцен (Burdigal и Aquitanian). Представлен аргиллитами (источники биогенного газа)
- средний Миоцен (Serraval и Langhian). Аргиллиты, соленосные толщи, замещаемые кар-

бонатными породами верхнего стратиграфического комплекса

- верхний Миоцен (Messinian и Tortonian) - соленосные толщи, замещаемые известняками.

Нижне миоценовые аргиллиты и перекрытые толщами эвапоритов и аргиллитов верхнего миоцена (Messinian) окружены карбонатными постройками считаются вероятными источниками биогенного газа(на глубине 3800 м). (Рис. 5)

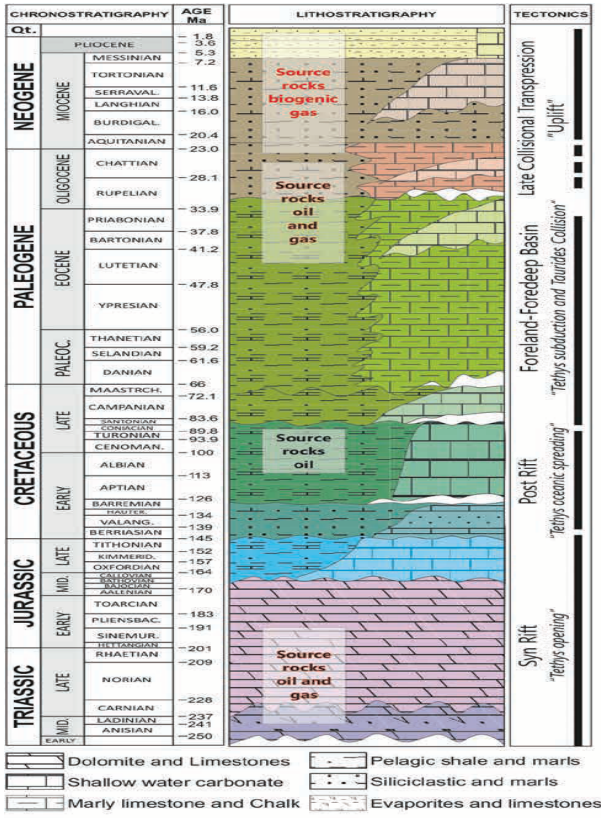


Рис. 2. Сводная стратиграфическая колонка осадочных отложений восточной части Средиземного моря по данным [spectrumgeo] с авторскими дополнениями.

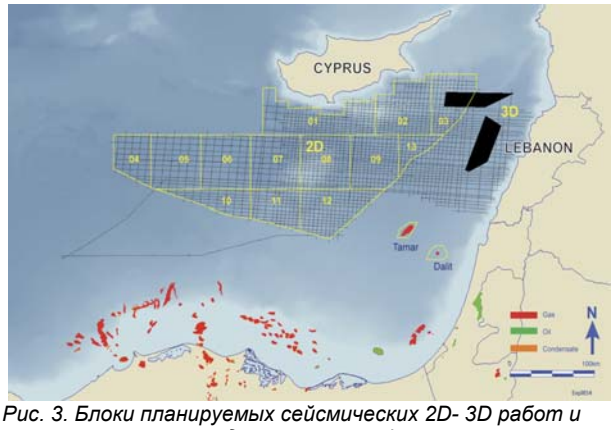
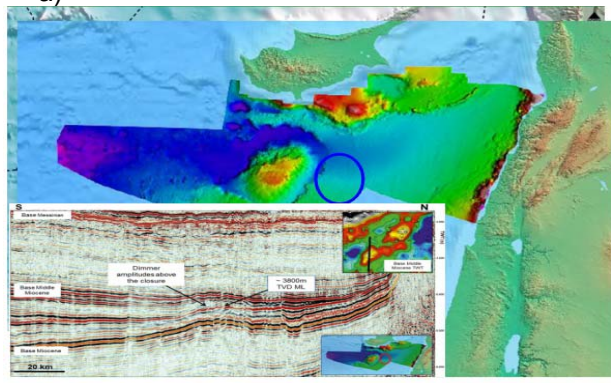


*Рис. 3. Блоки планируемых сейсмических 2D- 3D работ и известные месторождения газа и нефти в регионе .**www.lpa.gov.lb***

Сеноманские отложения представлены терригенными и мергелями. Вероятный источник поступления нефти - основание миоцена (Мессинский горизонт верхнего Неогена).

*Рис. 4. Распределение лицензионных блоков по компаниям, ведущим геологическое изучение. **www.lpa.gov.lb***

а)



б)

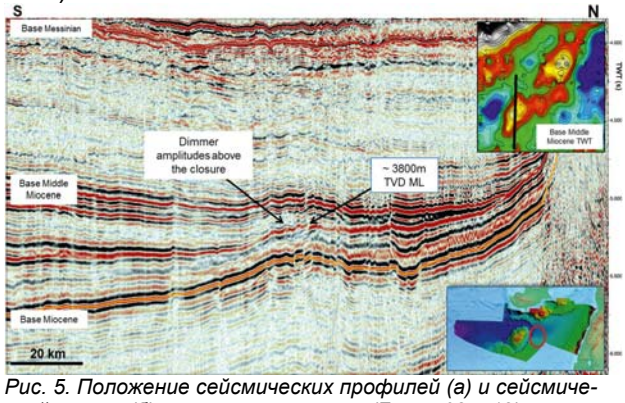


Рис. 5. Положение сейсмических профилей (а) и сейсмический разрез (б) изучаемого региона (Блоки 08 и 12).

Мессинский горизонт представлен соленосными породами на глубине 2700 м.

-На шельфе Сирии является геологически сложном районе, расположен выше плиты тектоническая граница между Африканской и Евразийской плитами. Три отдельныхосадочных бассейнов, Левана, Кипр и Латакия, находятся на шельфе Сирии геологические и геофизические особенности бассейна и новые, перспективные на углеводороды, участки на основе анализа 2D сейсмических данных (5000 км) .(рис.6.).

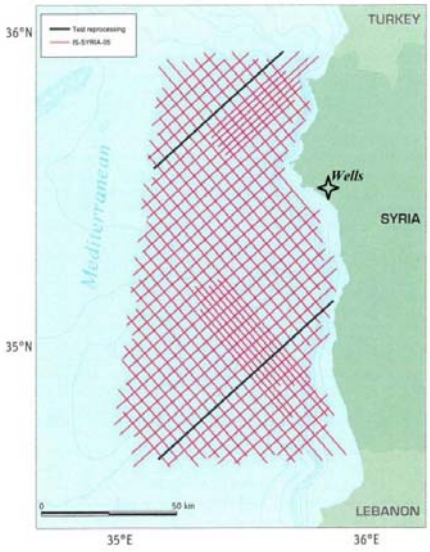


*Рис. 6. Сеть сейсмических профилей (2D сейсмических данных)на шельфе в Сирии. (**CGG Verita2005**)*

Существует несколько потенциальных структурные и ловушки механизмы отражаются на сейсмических данных, включая тяги антиклинали, разломы рис. 7.

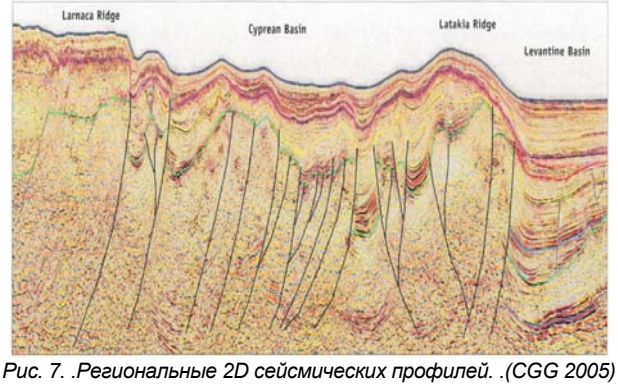


Рис. 7. .Региональные 2D сейсмических профилей. .(CGG 2005)

Сейсмические включая газовые дымоходы, яркие пятна и плоские пятна, ловушки с потенциальными резервуарами.рис(8)

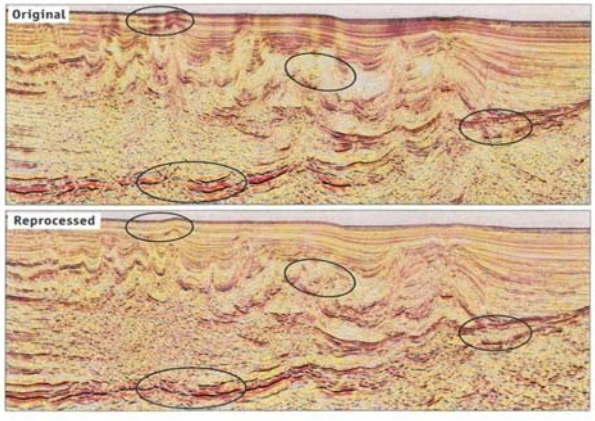


Рис. 8. 2D сейсмических профилей, ловушки с потенциальными резервуарами (CGG .2011)

Заключение:

Анализ представленных выше сейсмо разрезов (рис. 5) и данных литологии и стратиграфии показывает, что вероятным источником биогенного газа могут быть соленосные породы Мессинского яруса верхнего Неогена. Этот горизонт отчётливо выделяется на сейсмических разрезах резким повышением амплитуды отражённых волн и изменением их частоты.

Следует особо отметить известняки Юрского возраста (Оксфордский и Келловейский яруса), которые также могут являться источниками биогенных газа и нефти, из которых они могут мигрировать в нефтеносные резервуары, выявленные в терригенных породах Сеноманского яруса нижней Юры. В отложениях этого возраста стабильно развиты мергели и сланцы, являющиеся литологическими экранами для углеводородов.

Бассейн Ливана представлен породами Юрских известняков и Меловых терригенных пород, перекрытых сверху пластами песка, переслаивающегося со сланцами.В бассейне острова Кипр среди терригенных пород Мелового возраста часто встречаются прослои мергелей и аргиллитов, обогащённые органическим веществом.

После интерпретации в 5000 км 2D сейсмических данных на шельфе Сирии были выявлены каждый с уникальной структурной и стратиграфической истории.

Газовые дымоходы наблюдаемых на несколько сейсмические линии над ведущим направлением в Латакии хребта и может быть как биогенного и термогенного. Возможные плоским пятна были выявлены газовые дымоходы.

Литература

1. Glyn Roberts and David Peace Hydrocarbon plays and prospectivity of the Levantine Basin,offshore Lebanon and Syria from modern seismic data2007.

2. New and Emerging Plays in the Eastern Mediterranean .Seismic Interpretation and Attribute Analysis of Pre-Salt (Tertiary) Successions in the Eastern Mediterranean (With Focus on the Levantine and Herodotus Basins) Cecilie Skiple1, Rune Sakariassen1, Caroline Lowrey1, Fernando Cerda1, Thore Sortemos2 .1PGS Reservoir. 2Bayern Gas. 2011.

3. www.lpa.gov.lb

4. www.spectrumgeo.com

5. GeoArabia, Vol. 12, No. 3, Levantine Basin, Lebanon and SyriaGulf PetroLink, 2007. Bahrain.

6. www.cgg.com.

7. Hall, J., T.J. Calon, A.E. Aksu and S.R. Meade. Structural evolution of the Latakia Ridge and Cyprus Basin at the front of the Cyprus Arc, Eastern Mediterranean Sea. Marine Geology, v. 221,p. 261-297. 2005.

8. Steven A. Bowman. Regional seismic interpretation of the hydrocarbon prospectivity of offshore Syria.2016.

9. GeoArabia, , v. 16, no. 3, p. 95-124. Gulf PetroLink, 2011.Bahrain.

10. www.pgs.com.

Seysmicheskiiye given on the shelf in east part of the Mediterranean Sea

Dzhamus Ali Daud, Abramov V.Yu.
RUDN

Shows the main oil and gas bearing areas of the Eastern Mediterranean. Describes briefly the main strata type geological sections, enclosing a reservoir of oil and gas in the region and their main lithological and seismic characteristics. Highlight information on the known Geology of the country and the largest oil basin encompassing most of the oil facilities, given the geological map with summary stratigraphic section and location map of sedimentary basins of the country. The information resource pool from various sources, as well as data on the types, composition and physical properties of the oil produced in the region. Separate tables are considered the concession blocks which are divided from the pool, firms operating or engaged in their exploration, the area of these blocks, and also provides a location map of the numbered blocks in the basin.

Key words: oil and gas fields, Eastern Mediterranean hydrocarbon potential

References

1. Glyn Roberts and David Peace Hydrocarbon plays and prospectivity of the Levantine Basin,offshore Lebanon and Syria from modern seismic data2007.
2. New and Emerging Plays in the Eastern Mediterranean .Seismic Interpretation and Attribute Analysis of Pre-Salt (Tertiary) Successions in the Eastern Mediterranean (With Focus on the Levantine and Herodotus Basins) Cecilie Skiple1, Rune Sakariassen1, Caroline Lowrey1, Fernando Cerda1, Thore Sortemos2 .1PGS Reservoir. 2Bayern Gas. 2011.
3. www.lpa.gov.lb
4. www.spectrumgeo.com
5. GeoArabia, Vol. 12, No. 3, Levantine Basin, Lebanon and SyriaGulf PetroLink, 2007. Bahrain.
6. www.cgg.com.
7. Hall, J., T.J. Calon, A.E. Aksu and S.R. Meade. Structural evolution of the Latakia Ridge and Cyprus Basin at the front of the Cyprus Arc, Eastern Mediterranean Sea. Marine Geology, v. 221,p. 261-297. 2005.
8. Steven A. Bowman. Regional seismic interpretation of the hydrocarbon prospectivity of offshore Syria.2016.
9. GeoArabia, , v. 16, no. 3, p. 95-124. Gulf PetroLink, 2011.Bahrain.
10. www.pgs.com.

Модели международной финансовой отчетности в формировании профессиональных компетенций студентов

Мушруб Владимир Александрович,
к.ф.-м.н., доцент кафедры математических методов в экономике РЭУ им. Г.В. Плеханова, mushrub@yandex. ru

Максименко Марианна Николаевна,
кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, kafedra_vm@mail.ru

Сухорукова Ирина Владимировна,
д.э.н., профессор кафедры высшей математики, РЭУ им. Г.В. Плеханова, suhorukovaira@yandex.ru

Фомин Геннадий Петрович,
к.т.н., профессор кафедры математических методов в экономике РЭУ им. Г.В. Плеханова, gpfomin@mail.ru

В статье излагается методическая идея внедрения международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 8 в преподаванию некоторых учебных дисциплин. Предлагаемая в статье методика основана на деловой игре «Конкуренция». Авторы делятся своим опытом преподавания международных стандартов финансовой отчетности. В статье приведены примеры результатов деловой игры и методы обработки этих результатов. Изложенная в статье идея позволяет перейти к преподаванию таких дисциплин как «Моделирование микроэкономики», «Моделирование макро- и микроэкономических процессов», «Моделирование рыночной стратегии фирмы», «Моделирование экономических процессов и систем», «Риски финансовой деятельности компании» на основе деловой игры «Конкуренция» с учетом международных стандартов финансовой отчетности. Такой подход позволяет студентам досконально разобраться в теоретическом материале, осуществлять проверку решений компьютерных задач и систематизировать полученные знания.
Ключевые слова: методика преподавания, международные стандарты финансовой отчетности, операционные сегменты

Об обучении основам современной международной финансовой отёчности. Переход на новые международные стандарты финансовой отчетности приводит к необходимости актуализации некоторых учебных дисциплин, связанных с моделированием деятельности промышленных предприятий, производственных фирм и оценкой стоимости их бизнеса. В Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова такими учебными дисциплинами могут служить «Моделирование микроэкономики», «Моделирование макро- и микроэкономических процессов», «Моделирование рыночной стратегии фирмы», «Моделирование экономических процессов и систем», «Риски финансовой деятельности компании». В РЭУ им. Г.В. Плеханова для преподавания этих предметов используется виртуальная модель промышленной фирмы под названием «Деловая игра “Конкуренция”», разработанная профессором М.А. Халиковым. Данная игра представляет собой компьютерную интерактивную модель фирмы, моделирующую ее производственную, маркетинговую и финансовую деятельность. Она генерирует некоторые счета бухгалтерской отчетности (счет прибылей и убытков, баланс) и обобщенную финансовую отчетность для трех конкурирующих на рынке производственных фирм. В данной статье мы не будем подробно останавливаться на описании самой деловой игры, так как она подробно описана в работах [7] и [8].

Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2015 N 217н в России введен "Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 "Операционные сегменты". Согласно этому стандарту финансовая информация должна раскрываться по каждому операционному сегменту [10].

Напомним что подразделение компании, получающее выручку и несущее расходы в результате самостоятельной хозяйственной деятельности, называется операционным сегментом фирмы, если по подразделению имеется отдельная финансовая информация и его деятельность анализируется, оценивается и управляется руководителями высшего звена фирмы (см. [1, Приложение А]).

Операционные сегменты могут различаться как по производимым товарам и услугам, по направлениям деятельности компании, так и по географическому принципу. Операционный сегмент должен иметь отдельную подструктуру управления. Как легко видеть, понятие операционного сегмента во многом аналогично понятию «бизнес единицы», описанному в монографии [2].

Изложенное выше, диктует необходимость внедрения в дидактические единицы по перечисленным выше предметам терминов международной финансовой отчетности, как мы уже ранее отмечали в работе [3].

В частности, студенты в ходе семинарских занятий должны получить представление о таких видах прибыли как EBIT, EBITA, EBITDA, EBT, NOPLAT, а также научиться вычислять валовой свободный денежный поток FCF, в том числе свободный денежный поток по отдельному операционному сегменту.

Опыт использования в этих целях деловой игры «Конкуренция» позволяет прийти к следующим выводам. Результаты финансового моделирования деятельности фирмы деловой игрой «Конкуренция» могут быть интерпретированы как пятилетний прогноз по операционному сегменту. На практических занятиях студентами нескольких групп факультета ФМЭСИ Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова была проанализирована следующая информация:

1) отчетная выручка сегмента от внешних покупателей,

2) выручка от внутренних операций,

3) доходы по банковским депозитам,

4) проценты по кредитам,

5) амортизационные отчисления,

6) долю организации в прибыли или убытке долевого участия в других проектах,

7) налог на прибыль,

8) существенные не денежные статьи, отличные от амортизации,

9) отчетная прибыль или убыток от деятельности сегмента,

10) балансовая стоимость активов сегмента на начало и конец года,

в том числе,

11) сумму инвестиций в ассоциированные организации и совместные предприятия,

12) суммы поступлений вне оборотных активов, за исключением финансовых инструментов, отложенных налоговых активов,

13) сумму убытков от обесценения.

Учебная деятельность студентов отличалась от работы финансового аналитика, финансиста или аудитора тем, что, прежде всего, в деловой игре требуется планировать производство, маркетинговую деятельность и финансы предприятия и только затем анализировать отчетность сгенерированную игрой. При этом в статьях бухгалтерской и обобщенной финансовой отчетности, сгенерированных деловой игрой, некоторые величины приходится корректировать или вычислять заново. Основной вывод, к которому пришли преподаватели и студенты в ходе выполнения лабораторных работ состоит в следующем. Для вычисления параметров EBIT, NOPLAT всей фирмы или по ее операционному сегменту необходимо иметь готовую финансовую отчетность, выполненную в российских терминах. То есть, данные величины удобнее рассматривать как вторичные. Например, неудобно вычислять чистую прибыль операционного сегмента на основе NOPLAT этого сегмента. Налог на прибыль можно вычислить на основе параметра EBT, но его неудобно вычислять на основе величины EBIT.

Валовой свободный денежный поток операционного сегмента можно определить как через величину NOLPAT, так и непосредственно по обобщённой финансовой отчетности, не используя величину NOPLAT. Во всяком случае, использование этого вида прибыли в расчётах не делает их более прозрачными и не упрощает формулы.

Результаты работы игры, а именно, ее отчет, представленный в виде файла электронных таблиц, одна из таблиц которого представлена ниже, рассматриваются как пятилетний прогноз финансов одного из операционных секторов предприятия и денежных потоков, отвечающих этому сектору.

Для того чтобы дать читателю представление о деловой игре, приведем компьютерный анализ результатов работы деловой игры «Конкуренция», представленный ниже на рис. 1 и 2.

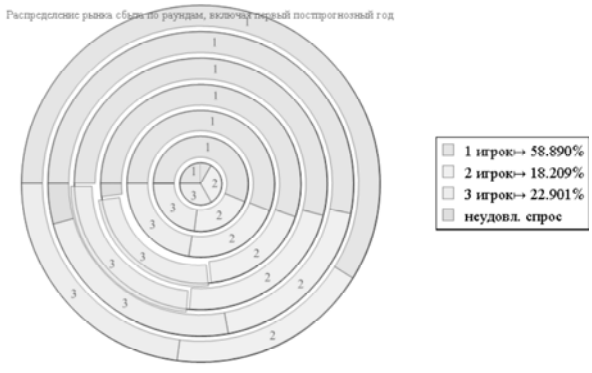


Рис. 1. Оценка результатов деловой игры трех команд. Распределение рынков сбыта и его прогноз на 6 год.

В пост прогнозный период: WACC = 0.271, ROIC = 0.160715, NOPLAT = 23 810.2, темпы роста NOPLAT g= 0.15539

Оценка стоимости компании= 13 963.022

Консолидация финансовой отчетности по стандарту МСФО (IFRS) 8 "Операционные сегменты"

Рис. 2. Оценка результатов игры одной из трех команд студентов.

Анализ результатов игры производится на основе статей отчетности, генерируемой игрой. Пример такой отчетности приведен в таблице 1.

Таблица 1
Часть отчета, сгенерированного деловой игрой «Конкуренция»

	A	B	C	D	E	F	G
161	**Счет прибылей и убытков**						
162	Статья/показатель	Раунд 0	Раунд 1	Раунд 2	Раунд 3	Раунд 4	Раунд 5
163	+ Выручка от реализации продукции	22420	26712	22512	28700	41776	54240
164	+/- Изменение наличных запасов готовой продукции	942,4	148,72	-4891,12	0	1877,62	5496,9
165	- Затраты на материалы	7916	2126,4	160	459,2	721,6	1040
166	Валовый доход	15446,4	24734,3	17460,8	28240,8	42932,02	58696,9
167	- Затраты на оплату труда и соц. страх., всего	8926,00	8867,43	2233,97	6848,31	11491,16	17067,62
168	в том числе:						
169	зарплата рабочих и служащих	7438	7389,53	1861,64	5706,92	9192,93	13654,09
170	отчисления на соц. страх.	1488	1477,91	372,33	1141,38	2298,23	3413,52
171	- Амортизационные отчисления	740	1814	1230,94	416,59	313,73	303,42
172	- Прочие производственные расходы (кр кредит)	4013	5462,07	4182,52	5286,5	7049,33	10522,49
173	Прибыль от реализации продукции	1767,40	8590,82	9813,45	15689,4	24077,8	30803,38
174	+ Доходы от процентов на вклады и дивиденды по ц/бум.	72	50	286	1848	2976	5427
175	- Уплата процентов за (долгосрочный) кредит	0	583,78	808,06	511,17	178,26	0
176	+/- Экстраординарные доходы/расходы	0	-406,25	189	-698,1	-1594,62	-943
177	Балансовая прибыль	1839,40	7650,79	9480,39	16328,1	25280,92	35287,38
178	- Налоги. всего	601,82	3184,26	4085,88	5873,96	7687,92	10813,25
179	в том числе:						
180	налог на прибыль	551,82	2677,78	3318,14	4898,44	6320,23	8821,84
181	налог на капитал	50	506,48	767,74	975,52	1367,69	1991,41
182	Остаточная (чистая) прибыль	1237,58	4466,53	5394,51	10454,1	17593	24474,13

В связи с использованием в игре неполной отчетности, необходимо дополнить ее методологией, описывающей порядок и формулы для вычисления основных показателей прибыли и денежного потока.

Опишем методы вычисление параметров EBIT, EBT, NOPLAT и FCF, используемые авторами в учебном процессе на основе материалов деловой игрой «Конкуренция».

1) Пусть величина EBIT1 – та часть EBIT, для которой источником прибыли служит выручка. Тогда

EBIT1 = ВР – ЗМ – ЗОТ – АМО – (ппр – ПЗК),

где ВР – выручка от реализации продукции производственного сегмента, ЗМ – затраты на материалы используемые в производстве, ЗОТ – затраты на оплату труда в сумме с социальными отчислениями с ФЗП, АМО – амортизационные отчисления, (ппр – ПЗК) – прочие производственные расходы минус процентные деньги по краткосрочному кредиту. Последняя разность в готовом виде присутствует в таблице отчетности «Денежный поток от операционной деятельности» в отчете деловой игры «Конкуренция».

2). Прибыль операционного сегмента до уплаты налогов и процентов EBIT OP SEG вычисляется по следующей формуле:

EBIT OP SEG = EBIT1 + Эсц + Эоб + Эар,

где Эсц – внереализационный доход/расход от продажи помещений сборочных цехов, Эоб – внереализационный доход/расход от продажи оборудования, Эар – доход от сдачи сборочных цехов в аренду.

Если же мы включаем в прибыль операционного сегмента (до уплаты налогов и процентов) проценты по вкладам и доходы от владения ценными бумагами, то формула упрощается:

EBIT OP SEG = EBIT1 + ФД + Экс,

где ФД – финансовые доходы (дивидендные доходы + проценты по депозитам), Экс – внереализационные доходы или расходы в следующем составе:

- от изменения курса ценных бумаг при их покупке или продаже (на начало года) ;
- от продажи цехов и оборудования, если продажная цена отличается от балансовой стоимости (на начало года);
- от сдачи цехов в аренду, если арендная плата отличается от соответствующей суммы амортизационных отчислений (в течение года).

3). Далее вычисляется величина прибыли до уплаты налогов (EBT), которая является зарубежным аналогом балансовой прибыли

EBT = EBIT – ПЗКппр – ПДЗ.

Здесь ПЗКппр и ПДЗ – процентные деньги по краткосрочному и долгосрочному кредитам. После чего согласно налоговому кодексу РФ необходимо произвести коррекцию прибыли на убытки прошлых лет. Скорректированная прибыль до уплаты налогов записывается в переменную EBT1.

4). Налог на прибыль равен НП = EBT1□СНП – усеченное произведение скорректированной прибыли на ставку налога на прибыль (20%), если первый сомножитель отрицателен, это произведение равно нулю.

5). Далее самая обычная формула для чистой операционной прибыли за вычетом скорректированных налогов:

NOPLAT = EBIT – Налог на прибыль.

Но если нужно очистить эту прибыль от доходов вложения в ценные бумаги и процентов по вкладам (в таком случае эти вложения рассматриваются не как депонирование денежных средств, а как элемент инвестиционной дея-

тельности фирмы в целом), то получаем следующую формулу:

NOPLAT OP SEG = NOPLAT – (ФД +ЭЦБ),

где ЭЦБ – доход и расход от покупки ценных бумаг.

6). Приращение производственного капитала ΔРК за год получаем как разность между конечной и начальной стоимостью запасов материалов плюс приращение кассовой наличности за год. Изменение стоимости запасов готовой продукции не учитывается, чтобы избежать двойного счета. В самом деле, увеличение запасов готовой продукции уже учтено в оттоках, так как мы вычли из прибыли затраты на материалы и оплату труда пропорционально произведенной, а не реализованной продукции. Выручка, напротив, была вычислена по реализованной, а не по произведенной, продукции. Это расхождение приводит к тому, что ΔРК вычисляется в полном своем объеме. Аналогичным образом, рассматривается вопрос о включении сокращения дебиторской задолженности (см. [9]) в приращение (оборотного) производственного капитала. Здесь существует опасность двойного счета.

7). Свободный денежный поток, доступный всем инвесторам обозначим FCF (Free Cash Flow). Для вычисления этой величины необходимо учесть девестиции (см. [4]). Предлагается следующая формула для его вычисления:

FCF = NOPLAT − ΔРК − Inv – Rel + АМО − Экс − Эар − НК + П11 + П12 − Р11 − Р12,

здесь Inv – сдвинутые на один год инвестиции и девестиции, Rel – реновация зданий и оборудования; НК – налог на капитал (имущество) фирмы; П11 – приход от продажи ценных бумаг; П12 – сумма, снятая с депозитов за год; Р11 – расход от покупки ценных бумаг; Р12 – пополнение депозитов в текущем году. Смысл сдвига нумерации индекса года инвестиций и девестиций состоит в том, что в деловой игре они происходят в начале каждого года, в том время как остальные притоки и оттоки денежных средств происходят в конце года или в течение года. Расходы на реновацию не нуждаются в подобного рода коррекции, так как они считаются равномерно распределёнными на весь год.

8) Вычисление продленной стоимости компании производим известной формуле факторов стоимости (см. [2]), получаемой по модели Гордона (см. [5]):

$$V_{term} = \frac{NOPLAT_6\left(1 - \frac{g}{ROIC}\right)}{WACC - g}.$$

Здесь $NOPLAT_6$ – чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов в первый постпрогнозный год (год с индексом 6); g – темп прироста NOPLAT в постпрогнозный период; $ROIC_I$ – ожидаемая рентабельность чистых новых инвестиций; $WACC$ – средневзвешенная цена капитала в постпрогнозный период.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты». Приказ Министерства финансов России от 28.12.2015 № 217н; – интернет ресурс: МИНФИН России. Официальный сайт: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/orders
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний. Оценка и управление. 3-е изд. М.: «Олимп-Бизнес». 2008. – 554 с.
3. Сухорукова И.В., Мушруб В.А. Совершенствование методики преподавания теории опционов. Уральский научный вестник . 2016. Т.8, № 2. С. 7-12.
4. Козловская Э.А. и др. Экономика и управление инновациями Учебник. – М.: Экономика, 2012. – 359 с.
5. Мушруб В.А., Соболев В.Н. Методические замечания к оценке бизнеса методом Гордона// Общество: политика, экономика, право. 2016. вып. 10. С. 57-59
6. Аббясова Д.Р., Халиков М.А. Факторы стоимости и управление стоимостью инновационно ориентированной компании // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. С. 405.
7. Булышева Т.С., Милорадов К.А., Халиков М.А. Моделирование рыночной стратегии предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 2. С. 148.
8. Булышева Т.С., Милорадов К.А., Халиков М.А. Моделирование рыночной стратегии предприятия. Курс лекций. М: «Экзамен», 2009.
9. Мушруб В.А., Выборнов А.Н., Выборнова И.И. Критическая ставка кредита и девальвация рубля// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2016. № 8-9. С. 231-235.
10. Литвиненко О. В. Методика определения сегментов согласно IFRS 8 «Операционные сегменты»// Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты. 2016, №5

Algorithmic approach to teaching graph theory

Mushrub V.A., Maksimenko M.N., Sukhorukova I.V., Fomin G.P.
Russian Plekhanov University of Economics

The article presents the methodological idea introducing of the international financial reporting standard (IFRS) 8 to teaching some academic disciplines. The methodology proposed in the article is based on the business game "Competition of enterprises". The authors share their experience in teaching international financial reporting standards. The article gives examples of the results of a business game and methods for processing these results. The described idea allows one to move on to the teaching of

such disciplines as "Modeling of microeconomics", "Modeling of macro and microeconomic processes", "Modeling of the company's market strategy", "Modeling of economic processes and systems", "Risks of the company's financial activity" based on the business game "Competition", taking into account international financial reporting standards. This approach allows students to thoroughly understand the theoretical material, to verify solutions of computer problems and to systematize the acquired knowledge.

Key words: methods of teaching, International Financial Reporting Standards, Operating Segments

References:

1. International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 "Operating Segments". Order of the Ministry of Finance of Russia of December 28, 2015 № 217n; - Internet resource: Ministry of Finance of Russian Federation. Official site: [Electronic resource]. - Access mode: http://old.minfin.ru/en/
2. TE Copeland, T Koller, J Murrin. Valuation: measuring and managing the value of companies. New York [etc.] : Wiley, 1991. - 428 p
3. Sukhorukova I.V., Mushrub V.A. Perfection of the methods of teaching theory of options. The Ural scientific bulletin. 2016. T.8, No. 2. P. 7-12.
4. Kozlovskaya E.A. Economics and management of innovations. Textbook. - Moscow: Economics, 2012. - 359 p.
5. Musrub V.A. , Sobolev V.N.. Methodical notes to the business valuation by the Gordon method// Society: politics, economics, law. 2016. Issue. 10. C. 57-59
6. Abbyasova D.R., Khalikov M.A. Cost factors and cost management of an innovatively oriented company // Modern problems of science and education. 2015. № 2-2. 405.
7. Bulysheva T.S., Miloradov K.A., Khalikov M.A. Modeling of the company's market strategy // Advances in modern natural science. 2010. № 2. P. 148.
8. Bulysheva T.S., Miloradov K.A., Khalikov M.A. Modeling of the company's market strategy. Lecture course. M: "Exam", 2009.
9. Mushrub V.A., Vybornov A.N., Vybornova I.I. Critical rate of credit and devaluation of the ruble // Humanitarian, socio-economic and social sciences. 2016. No. 8-9. P. 231-235.
10. Litvinenko O.V. Methodology for the determination of segments according to IFRS 8 "Operating segments" // Corporate financial reporting. International standards. 2016, No. 5

Разработка метода улучшения прогнозирования гриппа на основе твитера-данных

Нгуен Ван Тхуи
магистрант, кафедра «Системы автоматизированного проектирования и поискового конструирования», Волгоградский государственный технический университет,
conanat6@gmail.com

Нгуен Тхи Май Чанг
магистрант, кафедра «Системы автоматизированного проектирования и поискового конструирования», Волгоградский государственный технический университет,
m.trang91@gmail.com

Джейкоб Ониебучи
магистрант, кафедра «Системы автоматизированного проектирования и поискового конструирования», Волгоградский государственный технический университет,
jacobonyebuchi@gmail.com

В настоящее время точное прогнозирование заболевания становится актуальной проблемой при подготовке к вспышкам эпидемии гриппа. Тем не менее, эти прогнозы часто ограничены временам, необходимыми, чтобы собрать новые, точные данные. В этой статье представлен метод улучшения прогнозирование гриппа на основе данных, полученных из Twitter микро-блогов. Большинство существующих моделей прогноза гриппа тестировано на основе исторических гриппоподобных данных (ИГД) из центров США по контролю и профилактике заболеваний. Эти данные выпускаются с одно-недельным отставанием, а нередко изначально неточными. Поскольку предыдущие исследования используют окончательные, пересмотренные данные по оценке для определения эффективность прогнозирования, наши эксперименты проведены с использованием ИГД на момент прогноза показывают, что модели, включающие в себя данные, полученные из Twitter может уменьшить ошибку прогнозирования на 21-32% по сравнению с базовым, который использует только исторические данные. При заданном уровне точности, используя данные Twitter, выдает прогноз от двух до четырех недель на основе предложенной моделей. Кроме того, как предложенная модель использует данные Twitter, в среднем, лучше, чем модели с использованием данных из Google тренды гриппа.
Ключевые слова: анализ социальных сетей, прогноз распространения болезни, twitter.

Введение

Точное прогнозирование заболевания актуально при подготовке к вспышкам эпидемии гриппа. Эта задача приведена научным сообществом с использованием наборов методов прогнозирования гриппа, опираясь на широкий спектр статистических методов и лабораторных, клинических, эпидемиологических, климатических и демографических источников данных. Как описана в [1,2,3,4] прогнозы заболевания часто ограничено временам, необходимыми для сбора новых, точных данных.

В последних работах использовались новые веб-данные, например как Twitter сообщения [5,6,7,8,9,10,11,12] и данные, полученные Google запросами [13], в целях выявления ставки гриппа в режиме реального времени. Хотя тенденция Google грипп продемонстрировала точность прогноза, но в работах [2,17,18,19] эти результаты подвергнуты критикой из-за его чувствительности к сообщениям в СМИ, отсутствия прозрачности данных GFT и частоты обновления моделей GFT. В отличие от этого, возможность прогнозирования открытых социальных сетей, в частности Twitter, остается во многом неясным.

В этой статье мы демонстрируем, что сигналы наблюдения гриппа от Twitter значительно улучшают прогнозирование гриппа. Мы используем свободные доступные данные Twitter и методы, которые нечувствительны к влиянию со стороны основных медиа [11,23]. Мы первыми выполнили явный прогноз показателей распространенности гриппа за недели в будущем с использованием данных социальных сетей и первыми сравнили социальные медиа с GFT [28,30].

Наши результаты показывают, что данные Twitter более доступны и дают лучшие прогнозы по сравнению с данными GFT. Это является важным подтверждением источников данных социальных сетей для прогнозирования гриппа.

Наш анализ также первым использовал исторически достоверные данные наблюдения для США. Предыдущие работы основывались на исправленных данных, которые не доступны на момент прогнозирования. Эти данные, состоящие из сетей наблюдения за гриппом, как ILINet,

которая поступает из Центров США по контролю и профилактике заболеваний, являются золотым стандартом наблюдения США за гриппом. Данные ILINet публикуются с недельным лагом, хотя некоторые интерпретируют задержку как две недели, 13 разницы в зависимости от дат, используемых при определении отставания. Ретроспективный анализ данных в ILINet обычно основывается на конечных номерах, выпущенных CDC, а не исходных данных. Степень, до которой проведено обновление данных ILINet, может влиять на точность прогноза, ранее не рассматривалась. Наши результаты показывают, что эти пересмотры существенно влияют на эффективность прогнозирования. Также в данной работе подчеркиваются преимущества использования данных в реальном времени в социальных сетях, таких как Twitter.

Методы

ILINet

Исходные данные наблюдения и золотой стандарт для прогноза основаны на ILINet CDC. Исторические и текущие данные ILINet (на национальном, HHS и т.д.) доступны с помощью ссылки:

http://gis.cdc.gov/grasp/fluview/fluportaldashboard.html. Наш анализ использует взвешенную версию этой метрики, которая подстраивается под состояние населения. Данные доступны начиная с сезона гриппа 2013-2016. Еженедельные таблицы выпущены на неделю номер *W* сезона *X-Y* доступны по следующим адресам:

https://www.cdc.gov/flu/weekly/#S6.

В дополнение к окончательной значению ILINet мы загрузили данные ILINet, которые были доступны в определенное время из этих таблиц. Такие таблицы существуют для всех сезонах, начиная 2014-2015.

Twitter

Мы используем системы наблюдения Твиттер гриппа, разработанные в работе [11,23] для получения еженедельных показателей заболеваемости гриппа, поскольку он достигает к результатам наблюдения на основе данных из Twitter. Этот алгоритм идентифицирует такие сообщения, используя каскад классификаторов логистической регрессии, которые определяют (1) во-первых, сообщение о здоровье, (2) во вторых, если речь идет о гриппе; наконец, (3) если речь идет о инфекции гриппа (а не просто осведомленности о текущем сезоне гриппа). Классификаторы обучаются исключительно по содержимому сообщения, а не по историческим данным ILI. Мы используем результаты этих моделей как функции для модели прогноза на основе данных с 27 ноября 2013 года по 5 апреля 2016 года.

Google Flu Trends

Google Flu Trends - это система наблюдения за гриппом, которая оценивает текущие уровни инфицирования на основе объема поисковых запросов Google по числу запросов, связанных с гриппом [13]. Данные GFT доступны по ссылке: http://www.google.org/flutrends/us/data.txt. Мы собрали все оценки GFT для США и ограничили наше внимание тем же интервалом времени, что и наши данные Twitter для прямого сравнения. После нехорошей эффективности работы для сезона 2015-16 г модель GFT была обновлена в августе 2016 года. Поэтому цифры, начинающиеся в этом месяце, основаны на последней модели. Ретроспективные оценки также доступны для более ранних данных с использованием новейшей модели, но поскольку эти оценки основаны на модели, подготовленной по тем же данным (данные в образце), они не обеспечивают точной оценки прогнозирующих способностей модели, и поэтому мы не их используем.

Модель

При прогнозировании показателей гриппа мы использовали базовую линейную модель авторегрессии для сравнения с предыдущей работой [17,31] Наша линейная модель приняла вид:

$$y_{w+k} = \alpha_1 \tilde{y}_{w-1} + \alpha_2 \tilde{y}_{w-2} + \alpha_3 \tilde{y}_{w-3}$$

где y_w обозначает распространенность ILI на неделе *w*, а значения *a* - коэффициенты регрессии. Когда *k* = 0, мы «прогнозируем текущую ситуацию» - вывод о нынешнем уровне распространенности гриппа, который CDC представит на следующей неделе [7]. При k> 0 мы прогнозируем дальнейшие перспективы. Параметры могут быть оценены с использованием метода наименьших квадратов, где параметры оцениваются отдельно для разных значений *k*.

Мы различили данные с «золотым стандартом», которые мы пытаемся оценить – т. е. данные ILINet, которые больше не будут пересмотрены и данные, которые доступны на неделю w-1 из еженедельных отчетов CDC. В то время как Y обозначает значение за неделю в финале «золотой стандарт», который определяет значения. Мы используем модели для более точно отражения ожидаемой производительности прогноза, выполненного с использованием самых последних данных системы ILINet. При прогнозировании мы обучили наши базовые модели на основе данных трех сезона, начиная с сезона 2014-2015 гг. и оценили ее с использованием кросс-валидации, где каждый сезон данных - перекрестная проверка «fold».

Одно из преимуществ как в Twitter, так и в GFT-системе заключается в том, что имеются данные на текущую неделю, а не только на прошлой неделе. Чтобы дополнить модель прогнозирования, мы включаем z_w и оценку метода на основе веб за неделю w:

$$y_{w+k} = \gamma_1 z_w + \alpha_1 \tilde{y}_{w-1} + \alpha_2 \tilde{y}_{w-2} + \alpha_3 \tilde{y}_{w-3}$$

Аналогично, мы можем использовать несколько веб-источников информации путем добавления дополнительных условий для каждого z_w.

Для целей оценки мы также экспериментировали с моделью, которая используется только веб-данных, которые соответствуют значениям ILINet.

Мы включаем непараметрическую базовую линию, которая прогнозирует значение каждой неделе как среднее значение от всех исторических данных на эту неделю с 2013-2016. То есть

$$y_{w+k}=y'_{w+k} = \sum_{t=2013}^{2016} y^{i}_{w+k}$$

где, y^{i}_{w} - значение недели в сезон, начинающийся в год i и заканчивающийся в год i+1. y^{i}_{w+k}

Цель такого сравнения заключается в том, чтобы понять, как много информации мы получаем с помощью моделей авторегрессии на основе моделирования каждого сезона как среднее из предыдущих сезонов.

Эффективность предложенного метода

Измерена степень влияния пересмотров ILINet на эффективность прогнозов. Кроме того, мы измерили различия в значениях ILINet для данной недели. Мы обнаружили, что величина этих различий составляет, в среднем, 12% от стандартного отклонения конечных значений, при этом средняя ошибка постепенно уменьшается, поскольку со временем становятся доступными все новые данные. Тем не менее, самые последние доступные значения данных ILINet в среднем являются неточными.

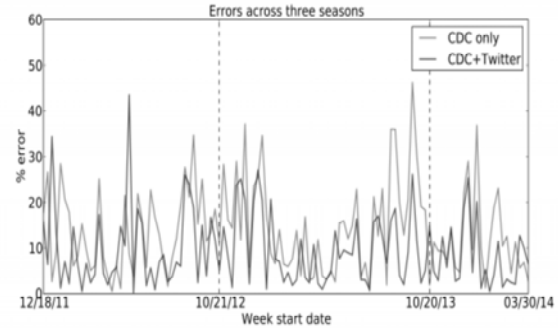
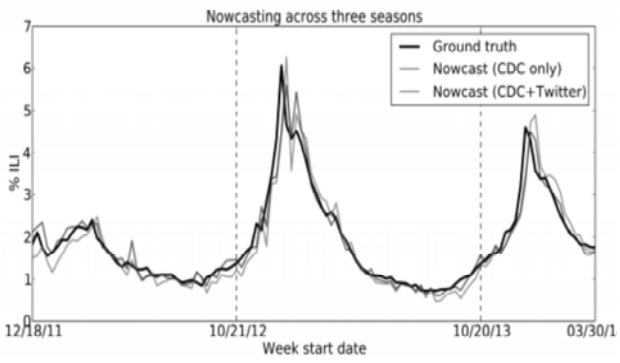


Рис. 1. Ошибки прогнозирования с 18.12.13 по 30.03.2016

Представлена процентная ошибка в течение трех лет «прогнозов погоды» (прогнозы при k = 0) с использованием двух моделей: (1) базовой модели авторегрессии, которая использует предыдущие доступные данные трех недель ILI (зеленый), и улучшенной модели, которая добавляет оценку Twitter текущей недели в дополнение к трехнедельным значениям ILI (синий цвет). Вертикальные линии отмечают начало нового сезона. Оценки каждого сезона основаны на моделях, подготовленных в оставшиеся два сезона. Модель, которая включает данные Twitter, позволила улучшить прогнозы на 86 из 114 недель, показанных на рисунке.



Заключение

Предыдущие исследования по наблюдению за гриппом с использованием Twitter данных не сравнивали результаты с простой моделью авторегрессии, основанной на данных ILINet. Действительно, мы показали, что только данные Twitter менее информативны, чем эта базовая модель. Поэтому наша работа нова, поскольку мы установили базовый уровень для сравнения, с которым могут быть протестированы другие модели. Поэтому мы рекомендуем сравнить будущие методы наблюдения и прогнозирования гриппа с этой простой базой.

Наш анализ является первым, который систематически характеризует ограничения данных ILINet. В частности, мы обнаружили, что исследования прогнозирования, которые используют исторические данные ILINet, должны учитывать тот факт, что эти данные часто изначально неточны и подвергаются частому пересмотру, что эффективно увеличивает отставание между сбором данных и временем, когда точные цифры доступны для медицинских работников. В то время как другие отметили наличие изменений в ILINet28, мы показали, что эти первоначальные погрешности измерения приводят к ошибкам в прогнозировании. Именно здесь Twitter и другие социальные медиа данные, которые фиксируют сигналы о распространенности гриппа в реальном времени, могут внести наибольший вклад. В наших экспериментах были ориентированы на национальную распространенность гриппа, системы прогнозирования гораздо более полезны в более мелких географических масштабах.

Литература

1. Thompson, M. G. et al. Updated estimates of mortality associated with seasonal influenza through the 2006-2007 influenza season. MMWR 59, 1057–1062 (2010).

2. World Health Organization. Influenza (seasonal). Fact Sheet No. 211,

http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs211/en/index.html (2009).

3. Shaman, J. & Karspeck, A. Forecasting seasonal outbreaks of influenza. Proc. Natl Acad. Sci. USA 109, 20425–20430 (2012).

4. Google Flu Trends, http://www.google.org/flutrends (2013).

5. Centers for Disease Control and Prevention. FluView, http://www.cdc.gov/flu/weekly/ (2012).

6. Shaman, J. & Lipsitch, M. The ENSO-pandemic influenza connection: coincident or causal? *Proc. Natl Acad. Sci. USA* **110**, (Suppl 1): 3689–3691 (2013).

7. Shaman, J., Karspeck, A. & Lipsitch, M. Week 1 influenza forecast for the 2012–2013 US season. Preprint at http://arXiv.org/abs/1301.3110 (2013).

8. Centers for Disease Control and Prevention. FluView, http://www.cdc.gov/flu/weekly/ (2012).

9. Chew C, Eysenbach G. Pandemics in the age of Twitter: content analysis of Tweets during the 2009 H1N1 outbreak. PLoS One. 2010 Nov 29;5(11):e14118. PubMed PMID:21124761.

10.Salathé M, Khandelwal S. Assessing vaccination sentiments with online social media: implications for infectious disease dynamics and control. PLoS Comput Biol. 2011 Oct;7(10):e1002199. PubMed PMID:22022249.

11.Lamb, A, Paul, MJ, Dredze, M. Separating Fact from Fear: Tracking Flu Infections on Twitter. In North American Chapter of the Association for Computational Linguistics (NAACL). 2013.

12.Gesualdo F, Stilo G, Agricola E, Gonfiantini MV, Pandolfi E, Velardi P, Tozzi AE. Influenza-like illness surveillance on Twitter through automated learning of naïve language. PLoS One. 2013;8(12):e82489. PubMed PMID:24324799.

13.Ginsberg J, Mohebbi MH, Patel RS, Brammer L, Smolinski MS, Brilliant L. Detecting influenza epidemics using search engine query data. Nature. 2009 Feb 19;457(7232):1012-4. PubMed PMID:19020500.

14.Polgreen PM, Chen Y, Pennock DM, Nelson FD. Using internet searches for influenza surveillance. Clin Infect Dis. 2008 Dec 1;47(11):1443-8. PubMed PMID:18954267.

15.Yuan Q, Nsoesie EO, Lv B, Peng G, Chunara R, Brownstein JS. Monitoring influenza epidemics in china with search query from baidu. PLoS One. 2013;8(5):e64323. PubMed PMID:23750192.

16.Chunara, R. Aman, S. Smolinski, M. Brownstein, JS. Flu Near You: An Online Self-reported Influenza Surveillance System in the USA. Online Journal of Public Health Informatics. 2013 Mar;5(1)

17.Lazer D, Kennedy R, King G, Vespignani A. Big data. The parable of Google Flu: traps in big data analysis. Science. 2014 Mar 14;343(6176):1203-5. PubMed PMID:24626916.

18.Shaman J, Karspeck A. Forecasting seasonal outbreaks of influenza. Proc Natl Acad Sci U S A. 2012 Dec 11;109(50):20425-30. PubMed PMID:23184969.

19.Dugas AF, Jalalpour M, Gel Y, Levin S, Torcaso F, Igusa T, Rothman RE. Influenza forecasting with Google Flu Trends. PLoS One. 2013;8(2):e56176. PubMed PMID:23457520.

20.Santillana M, Zhang DW, Althouse BM, Ayers JW. What Can Digital Disease Detection Learn from (an External Revision to) Google Flu Trends? Am J Prev Med. 2014 Sep;47(3):341-7. PubMed PMID:24997572.

21.Copeland, P. Romano, R. Zhang, T. Hecht, G. Zigmond, D. Stefansen, C. Google Disease Trends: An Update. In International Society of Neglected Tropical Diseases. 2013.

22.Goel S, Hofman JM, Lahaie S, Pennock DM, Watts DJ. Predicting consumer behavior with Web search. Proc Natl Acad Sci U S A. 2010 Oct 12;107(41):17486-90. PubMed PMID:20876140.

23.Broniatowski DA, Paul MJ, Dredze M. National and local influenza surveillance through Twitter: an analysis of the 2012-2013 influenza epidemic. PLoS One. 2013;8(12):e83672. PubMed PMID:24349542.

24.Nagel AC, Tsou MH, Spitzberg BH, An L, Gawron JM, Gupta DK, Yang JA, Han S, Peddecord KM, Lindsay S, Sawyer MH. The complex relationship of realspace events and messages in cyberspace: case study of influenza and pertussis using tweets. J Med Internet Res. 2013 Oct 24;15(10):e237. PubMed PMID:24158773.

25.Yang W, Karspeck A, Shaman J. Comparison of filtering methods for the modeling and retrospective forecasting of influenza epidemics. PLoS Comput Biol. 2014 Apr;10(4):e1003583. PubMed PMID:24762780.

26.Broniatowski DA, Paul MJ, Dredze M. Twitter: big data opportunities. Science. 2014 Jul 11;345(6193):148. PubMed PMID:25013052.

27.Dredze, M, Paul, M, Bergsma, S, Tran, H. Carmen: A Twitter Geolocation System with Applications to Public Health. In AAAI Workshop on Expanding the Boundaries of Health Informatics Using Artificial Intelligence (HIAI). 2013.

28.Chakraborty, P, Khadivi, P, Lewis, B, Mahendiran, A, Chen, J, Butler, P, Nsoesie, EO, Mekaru, SR, Brownstein, J, Marathe, M, Ramakrishnan. Forecasting a Moving Target: Ensemble Models for ILI Case Count Predictions. In SIAM International Conference on Data Mining. 2014

29.Signorini, A, Polgreen, PM, Segre, AM. Using Twitter to estimate H1N1 influenza activity. In 9th Annual Conference of the International Society for Disease Surveillance. 2010.

30.Achrekar, H, Gandhe, A, Lazarus, R, Yu, S, Liu, B. Twitter Improves Seasonal Influenza

Prediction. In International Conference on Health Informatics, pp. 61-70. 2012.

31.Nagar R, Yuan Q, Freifeld CC, Santillana M, Nojima A, Chunara R, Brownstein JS. A case study of the new york city 2012-2013 influenza season with daily geocoded twitter data from temporal and spatiotemporal perspectives. J Med Internet Res. 2014 Oct 20;16(10):e236. PubMed PMID:25331122.

Development of a method to improve flu prediction accuracy based on twitter data

Nguyen Van Thuy, Nguyen Thi Mai Trang, Jacob Onyebuchi
Volgograd state technical university

Presently, accurate prediction of diseases becomes an urgent problem in preparation for outbreaks of flu epidemic. However, these forecasts are often limited to the period necessary to collect new and accurate data. This article presents a method for improving the prediction of influenza based on data obtained from Twitter. Most of the existing models of influenza forecast are tested on the basis of historical influenza-like data (ILI) from the US Centers for Disease Control and Prevention. These data are released with a one-week lag, and often initially inaccurate. As previous studies use final and revised assessment data to determine the effectiveness of forecasting, our experiments carried out using ILI at the time of the forecast show that models incorporating data obtained from Twitter can reduce the forecast error by 21-32% compared to the base one, which uses only historical data. With a given level of accuracy, using Twitter data, it provides a forecast of two to four weeks based on the proposed models. In addition, as the proposed model uses Twitter data, on average, it is better than the model using data from Google flu trends.

Keywords: social network analysis, disease spread forecast, twitter

References

1. Thompson, M. G. et al. Updated estimates of mortality associated with seasonal influenza through the 2006-2007 influenza season. MMWR 59, 1057–1062 (2010).
2. World Health Organization. Influenza (seasonal). Fact Sheet No. 211, http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs211/en/index.html (2009).
3. Shaman, J. & Karspeck, A. Forecasting seasonal outbreaks of influenza. Proc. Natl Acad. Sci. USA 109, 20425–20430 (2012).
4. Google Flu Trends, http://www.google.org/flutrends (2013).
5. Centers for Disease Control and Prevention. FluView, http://www.cdc.gov/flu/weekly/ (2012).
6. Shaman, J. & Lipsitch, M. The ENSO-pandemic influenza connection: coincident or causal? *Proc. Natl Acad. Sci. USA* **110**, (Suppl 1): 3689–3691 (2013).
7. Shaman, J., Karspeck, A. & Lipsitch, M. Week 1 influenza forecast for the 2012–2013 US season. Preprint at http://arXiv.org/abs/1301.3110 (2013).
8. Centers for Disease Control and Prevention. FluView, http://www.cdc.gov/flu/weekly/ (2012).
9. Chew C, Eysenbach G. Pandemics in the age of Twitter: content analysis of Tweets during the 2009 H1N1 outbreak. PLoS One. 2010 Nov 29;5(11):e14118. PubMed PMID:21124761.
10. Salathé M, Khandelwal S. Assessing vaccination sentiments with online social media: implications for infectious disease dynamics and control. PLoS Comput Biol. 2011 Oct;7(10):e1002199. PubMed PMID:22022249.
11. Lamb, A, Paul, MJ, Dredze, M. Separating Fact from Fear: Tracking Flu Infections on Twitter. In North American Chapter of the Association for Computational Linguistics (NAACL). 2013.
12. Gesualdo F, Stilo G, Agricola E, Gonfiantini MV, Pandolfi E, Velardi P, Tozzi AE. Influenza-like illness surveillance on Twitter through automated learning of naïve language. PLoS One. 2013;8(12):e82489. PubMed PMID:24324799.
13. Ginsberg J, Mohebbi MH, Patel RS, Brammer L, Smolinski MS, Brilliant L. Detecting influenza epidemics using search engine query data. Nature. 2009 Feb 19;457(7232):1012-4. PubMed PMID:19020500.
14. Polgreen PM, Chen Y, Pennock DM, Nelson FD. Using internet searches for influenza surveillance. Clin Infect Dis. 2008 Dec 1;47(11):1443-8. PubMed PMID:18954267.
15. Yuan Q, Nsoesie EO, Lv B, Peng G, Chunara R, Brownstein JS. Monitoring influenza epidemics in china with search query from baidu. PLoS One. 2013;8(5):e64323. PubMed PMID:23750192.
16. Chunara, R. Aman, S. Smolinski, M. Brownstein, JS. Flu Near You: An Online Self-reported Influenza Surveillance System in the USA. Online Journal of Public Health Informatics. 2013 Mar;5(1)
17. Lazer D, Kennedy R, King G, Vespignani A. Big data. The parable of Google Flu: traps in big data analysis. Science. 2014 Mar 14;343(6176):1203-5. PubMed PMID:24626916.
18. Shaman J, Karspeck A. Forecasting seasonal outbreaks of influenza. Proc Natl Acad Sci U S A. 2012 Dec 11;109(50):20425-30. PubMed PMID:23184969.
19. Dugas AF, Jalalpour M, Gel Y, Levin S, Torcaso F, Igusa T, Rothman RE. Influenza forecasting with Google Flu Trends. PLoS One. 2013;8(2):e56176. PubMed PMID:23457520.
20. Santillana M, Zhang DW, Althouse BM, Ayers JW. What Can Digital Disease Detection Learn from (an External Revision to) Google Flu Trends? Am J Prev Med. 2014 Sep;47(3):341-7. PubMed PMID:24997572.
21. Copeland, P. Romano, R. Zhang, T. Hecht, G. Zigmond, D. Stefansen, C. Google Disease Trends: An Update. In International Society of Neglected Tropical Diseases. 2013.
22. Goel S, Hofman JM, Lahaie S, Pennock DM, Watts DJ. Predicting consumer behavior with Web search. Proc Natl Acad Sci U S A. 2010 Oct 12;107(41):17486-90. PubMed PMID:20876140.
23. Broniatowski DA, Paul MJ, Dredze M. National and local influenza surveillance through Twitter: an analysis of the 2012-2013 influenza epidemic. PLoS One. 2013;8(12):e83672. PubMed PMID:24349542.
24. Nagel AC, Tsou MH, Spitzberg BH, An L, Gawron JM, Gupta DK, Yang JA, Han S, Peddecord KM, Lindsay S, Sawyer MH. The complex relationship of realspace events and messages in cyberspace: case study of influenza and pertussis using tweets. J Med Internet Res. 2013 Oct 24;15(10):e237. PubMed PMID:24158773.
25. Yang W, Karspeck A, Shaman J. Comparison of filtering methods for the modeling and retrospective forecasting of influenza epidemics. PLoS Comput Biol. 2014 Apr;10(4):e1003583. PubMed PMID:24762780.
26. Broniatowski DA, Paul MJ, Dredze M. Twitter: big data opportunities. Science. 2014 Jul 11;345(6193):148. PubMed PMID:25013052.
27. Dredze, M, Paul, M, Bergsma, S, Tran, H. Carmen: A Twitter Geolocation System with Applications to Public Health. In AAAI Workshop on Expanding the Boundaries of Health Informatics Using Artificial Intelligence (HIAI). 2013.
28. Chakraborty, P, Khadivi, P, Lewis, B, Mahendiran, A, Chen, J, Butler, P, Nsoesie, EO, Mekaru, SR, Brownstein, J, Marathe, M, Ramakrishnan. Forecasting a Moving Target: Ensemble Models for ILI Case Count Predictions. In SIAM International Conference on Data Mining. 2014
29. Signorini, A, Polgreen, PM, Segre, AM. Using Twitter to estimate H1N1 influenza activity. In 9th Annual Conference of the International Society for Disease Surveillance. 2010.
30. Achrekar, H, Gandhe, A, Lazarus, R, Yu, S, Liu, B. Twitter Improves Seasonal Influenza Prediction. In International Conference on Health Informatics, pp. 61-70. 2012.

Изобретения ученых и инженеров, направленные на решение практических задач

Иванов Леонид Алексеевич,
кандидат технических наук, вице-президент Международной инженерной академии, приглашенный профессор Уханского технологического университета (Китай), член Международной федерации журналистов, L.a.ivanov@mail.ru

В реферативной форме проводится обзор изобретений. Результаты творческой деятельности ученых, инженеров и специалистов позволяют в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, сельском хозяйстве и других отраслях экономики добиться значительного эффекта. Например, техническим результатом изобретения «Способ хранения природного газа при помощи адсорбции в промышленных газовых баллонах» являются увеличение количества запасаемого газа в промышленных газовых баллонах и снижение пожаровзрывоопасности систем хранения.
Также представляют интерес для специалистов следующие изобретения: солнечный фотоэлектрический модуль со стационарным концентратором; способ очистки поверхностных и подземных вод от титана и его соединений с помощью углеродных нанотрубок и ультразвука; способ комбинированного тушения пожаров горючих и легковоспламеняющихся жидкостей; способ производства витаминного зеленого корма и др.
Ключевые слова: изобретения, инновации, экономический эффект, результаты исследований.

Способ хранения природного газа при помощи адсорбции в промышленных газовых баллонах (Патент 2616140 РФ)

В настоящее время транспортирование газового топлива, в частности природного газа, осуществляется преимущественно по газопроводам или в отдельных случаях в специальных системах хранения, в которых газ может находиться в сжатом, сжиженном или

Способ газопроводной транспортировки природного газа позволяет осуществлять поставки газа потребителям в автономном и непрерывном режимах. Данный способ достаточно широко распространен и технологически доступен. Основным недостатком газопроводного способа является его чрезмерная дороговизна. Даже для небольшого поселения необходимо осуществить целый ряд трудоемких и дорогостоящих работ по укладке газопровода. С каждым годом рентабельность подобных проектов снижается, поскольку крупные потребители, такие как города, крупные села и деревни, в большинстве своем уже подключены. В этом случае для обеспечения труднодоступных и удаленных районов, особенно тех, в которых проживает относительно небольшое количество населения, а также для мобильных источников газового топлива, например, при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и при развертывании временных рабочих поселений выгоднее транспортировать природный газ в специальных системах хранения.

Транспортировка природного газа в сжиженном состоянии обычно применяется для перевозки больших объемов газа, особенно в тех случаях, когда строительство газопровода затруднено (например, морским путем). Системы сжиженного природного газа (СПГ) требуют создания специальной инфраструктуры как на месте производства, так и на месте потребления, что оказывает существенные ограничения на использование таких систем. Кроме того, должна быть отмечена повышенная пожаровзрывоопасность систем СПГ, поскольку прочность криогенных сосудов невысока, а плотность испаряющегося природного газа выше плотности воздуха, что приводит к тому, что холодный газ

концентрируется и стелется вдоль поверхности земли.

Перемещение и хранение природного газа в компримированном виде (сжатый газ в сосуде под давлением) нашло более широкое, по сравнению с СПГ, распространение. На сегодняшний день активно разрабатываются и применяются в реальном секторе экономики передвижные автомобильные газовые заправщики (ПАГЗ), в которых газ перевозится в сжатом до 250 атм (компримированном) состоянии (КПГ - компримированный природный газ). Данные системы достаточно удобны и понятны в части производства и использования, так как основаны на существующих, широко применяемых технологических решениях, в частности они используют стандартные промышленные баллоны для компримирования газа, однако при этом обладают рядом недостатков. Основным недостатком является очень высокое давление, что требует существенных затрат энергии на заправку, а также повышает пожаро- и взрывоопасность данных систем, в том числе и систем их заправки.

Техническим результатом заявляемого способа хранения природного газа при помощи адсорбции являются увеличение количества запасаемого газа в промышленных газовых баллонах и снижение пожаровзрывоопасности систем хранения. Технический результат достигается тем, что в способе хранения природного газа при помощи адсорбции в промышленных газовых баллонах, заключающемся в том, что внутренний объем баллонов заполняют адсорбционным материалом высокой насыпной плотности, согласно изобретению баллоны заполняются микропористым углеродным адсорбционным материалом с развитой пористостью, который предварительно отформовывают в виде шестигранных призм, диаметр окружности основания которых не менее чем на 15% меньше, чем отверстие в горловине баллона [1].

Для осуществления способа используется порошкообразный или дробленый углеродный адсорбент эффективной шириной пор не более 3 нм, который формуется при использовании полимерного связующего при давлении не менее 500 кгс/см^2 в шестигранные блоки (шестиугольные призмы), имеющие диаметр описанной окружности основания не менее чем на 15% меньше, чем отверстие в горловине баллона. Высота призмы не имеет жестких ограничений, однако для обеспечения наибольшей жесткости блока адсорбционного материала ее следует ограничивать уровнем 1.5…2 диаметра описанной окружности основания призмы. После формования адсорбционный материал сушится при температуре около 120°С в течение не менее 8 часов. Для улучшения газодинамики допускается в центре баллона оставлять отверстие по всей высоте или ее части, которое следует ограничить трубкой или шестигранной призмой из тонкого перфорированного материала, например пластика или металла.

Технический эффект заявляемого способа хранения природного газа метана заключается в создании простой, надежной и при этом обладающей высокой адсорбционной емкостью по аккумулируемому газу системы хранения. Высокая адсорбционная емкость по природному газу достигается за счет использования эффективных микропористых адсорбционных материалов, упакованных блоками в сотовую структуру, что позволяет достичь не менее 95% заполнения объема баллона адсорбционным материалом высокой насыпной плотности. Кроме того, такая система обладает низкой пожаровзрывоопасностью, т.к. используемые адсорбционные материалы обладают малым пылением, а плотность упаковки шестигранных блоков адсорбционного материала обеспечивает снижение пыления за счет уменьшения трения шестигранных призм в процессе эксплуатации системы хранения.

Способ пропорционально-дифференцированного внесения удобрений (Патент 2613468 РФ)

Цель изобретения - увеличение прибыли и валового сбора урожая при внесении пропорционально-дифференцированных доз удобрения под разный планируемый урожай на разнородном по плодородию поле в процессе линейного движения агрегата, корректируемых фиксированными в географических координатах показателями содержания элементов питания в почве и бортовым приемником навигации глобальной системы позиционирования (ГПС, ГЛОНАСС и др.).

Предложенный способ осуществляется следующим образом. На картографический план поля с границами ландшафтно-типологических выделов наносят с заданным масштабом и точностью линии по направлению географических широт и долгот, которые в итоге создают координатную сетку (рис 1). Места пересечения линий между собой (узлы координатной сетки) и с границами типологических выделов поля образуют парные координатные точки, например А и В, В и С, и др. В координатных точках производят отбор индивидуальных почвенных образцов на агрохимический анализ. Места отбора проб фиксируют в географических координатах переносным навигатором через ГПС и вместе с результатами агрохимического анализа заносят в память бортового компьютера. Фиксированные места отбора проб служат операционными единицами в системе автоматизированного расчета

и внесения пропорционально-дифференцированных доз удобрений [2].

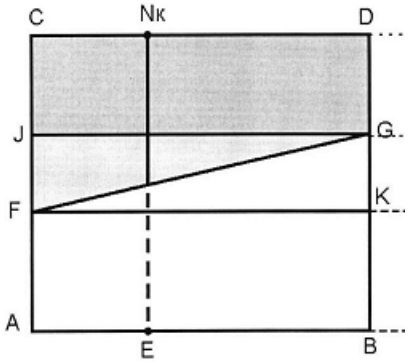


Рис. 1. Картографический план поля с границами ландшафтно-типологических выделов

В момент нахождения агрегата, вносящего удобрения, над фиксированными в географических координатах точками с известным содержанием питательных веществ в почве, компьютер вычисляет пропорционально-дифференцированную дозу удобрения (Na) известным способом как произведение величины почвенного содержания элемента питания в рассматриваемой точке (A) на коэффициент пропорциональности, равный RM/TM, где RM - доза на планируемый урожай, TM - величина почвенного содержания элемента питания в рассматриваемой точке (A), UF - пропорционально-дифференцированная доза для точки A, и подает команду на регулируемое механическое устройство по внесению расчетной недостающей до нормы дозы удобрения (U). Расчет планируемой под урожай дозы удобрения производят на среднемноголетние условия функционирования местного ландшафта. С изменением условий ландшафта на момент внесения удобрений (засуха, высокий уровень продуктивной влаги) компенсационную дозу удобрения корректируют нормативным коэффициентом Y по формуле:

$N_a = (AU-AF) \times Y$.

Расчет пропорционально-дифференцированной дозы удобрения в любой точке по линии движения агрегата от A до B компьютер осуществляет в следующем порядке:

- из двух парных координатных точек A и B устанавливает ту из них, которая относительно больше содержит элемента питания в почве и определяет эту разницу. В примере точка A характеризуется относительно B минимальным содержанием элемента питания в почве (N_{min}), а точка B - максимальным содержанием (N_{max}). На чертеже эта разница равна GK (GK=BG-AF). Для нивелирования разницы в содержании элемента питания в почве по линии движения агрегата от A до B необходимо внести удобрение, форму и объем дозы которой в вертикальном разрезе можно представить фигурой геометрического подобия FUSG, а до планируемой под урожай полевой дозы удобрения по той же линии к FUSG следует добавить объем CDJG;

- рассчитывает коэффициент пропорциональности, равный $K_{пр}$=RM/TM в точке, где величина дозы соответствует планируемой урожайности;

- измеряет через ГПС расстояние от агрегата, находящегося между A и B, до точки с N_{max} содержанием элемента питания в почве, в долях единицы от AB. Например, в точке E это относительное расстояние (L) определяется соотношением EB/AB;

- рассчитывает и регулирует внесение пропорционально-дифференцированной дозы удобрения (N_E) по линии движения агрегата между парными координатными точками сети по формуле:

$N_E = ((N_{max} - N_{min}) \times L + N_{min}) \times K_{пр} \times Y$

К примеру, в точке E пропорционально-дифференцированная доза удобрения N_E формализуется следующим выражением:

$N_E = ((BG - AF) \times EB/AB + AF) \times RM/TM \times Y$

Независимо от начала и направления движения агрегата все измерения, расчеты и внесение доз удобрений по предлагаемому способу осуществляют последовательно в пределах парных координатных точек.

Также представляют интерес для специалистов следующие результаты исследований и изобретения:

солнечный фотоэлектрический модуль со стационарным концентратором (Патент 2617041 РФ) [3];

способ очистки поверхностных и подземных вод от титана и его соединений с помощью углеродных нанотрубок и ультразвука (Патент 2575029 РФ) [4];

способ комбинированного тушения пожаров горючих и легковоспламеняющихся жидкостей (Патент 2615956 РФ) [5];

повышение долговечности базальтофибробетона наноструктурными добавками [6];

способ производства витаминного зеленого корма (Патент 2616402 РФ) *[7];*

вещество для очистки почвы и твердых поверхностей от масел, в том числе от нефти и нефтепродуктов, и способ его использования (Патент 2596751 РФ) [8];

способ получения материала с антибактериальными свойствами на основе хлопковой ткани, модифицированной наночастицами оксида цинка (Патент 2615693 РФ) [9] и др.

Литература

1. Фомкин А.А., Школин А.В., Меньщиков И.Е., Цивадзе А.Ю. Патент 2616140 РФ МПК С1. Способ хранения природного газа при помощи

адсорбции в промышленных газовых баллонах / 2017. Бюл. № 11.

2. Иванов Л.А. Изобретения, позволяющие получить значительный экономический эффект. Часть 1 // Вестник науки и образования Северо-Запада России – 2017. – Том 3, № 1. – С. 1-11. – Режим доступа: http http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2017/02/2017_No1-Ivanov.pdf (дата обращения: 28.04.17).

3. Шевалеевский О.И., Козлов С.С., Ларина Л.Л. и др. Патент 2617041 РФ МПК С1. Солнечный фотоэлектрический модуль со стационарным концентратором / 2017. Бюл. № 11.

4. Иванов Л.А., Муминова С.Р. Новые технические решения в области нанотехнологий. Часть 1 // Нанотехнологии в строительстве. – 2016. – Том 8, № 2. – С. 52–70. – DOI: dx.doi.org/10.15828/2075-8545-2016-8-2-52-70.

5. Забегаев В.И. Патент 2615956 РФ МПК С1. Способ комбинированного тушения пожаров горючих и легковоспламеняющихся жидкостей / 2017. Бюл. № 11.

6.Иванов Л.А. О результатах диссертационных исследований в области нанотехнологий и наноматериалов // Вестник науки и образования Северо-Запада России – 2016. – Том 2, № 4. – С. 1-6. – Режим доступа: http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2016/12/2016-N4-Ivanov.pdf. (дата обращения: 28.04.17).

7. Хмара И.Н., Федоренко К.П., Кощаев А.Г. и др. Патент 2616402 РФ МПК С1. Способ производства витаминного зеленого корма / 2017. Бюл. № 11.

8. Иванов Л.А., Муминова С.Р. Новые технические решения в области нанотехнологий. Часть 4 // Нанотехнологии в строительстве. – 2016. – Том 8, № 5. – С. 137–156. – DOI: dx.doi.org/10.15828/2075-8545-2016-8-5-137-156.

9. Светличный В.А., Лапин И.Н., Гончарова Д.А., Немойкина А.Л. Патент 2615693 РФ МПК С1. Способ получения материала с антибактериальными свойствами на основе хлопковой ткани, модифицированной наночастицами оксида цинка / 2017. Бюл. № 10.

Scientific and engineering inventions designed to solve practical problems

Ivanov L.A.
International Academy of Engineering

In an abstract form there has been made a review of inventions. The findings of creative activity of scientists, engineers and experts make it possible to achieve a significant effect in construction, housing and communal services, agriculture and other branches of economy. For example, the increase in amount of the stored gas in industrial gas cylinders and decrease in fireexplosion hazard of storage systemsare the technical results of the invention "Storage method for natural gas by means of adsorption in industrial gas cylinders".

The following inventions are also of great interest for experts: a solar photo-electric unit with the stationary concentrator; method to purify surface and underground water from titanium and its compounds with the help of carbon nanotubes and ultrasound; hybrid method to put out fires of combustible and flammable liquids; production method of vitaminsoiling, etc.

Keywords: engineers, inventions, innovations, economic effect, research findings.

References

1. Fomkin A.A., Shkolin, A.V., Menshikov I.E., Tsivadze A.Yu. Patent RF 2616140. IPC C1. A method of storing natural gas by using adsorption in industrial gas cylinders, 2017. Byul. No 11.
2. Ivanov L.A. Economically beneficial inventions. Part 1 // Bulletin of science and education of North-West of Russia – 2017. – Том 3, № 1. – С. 1-11. – Режим доступа: http http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2017/02/2017_No1-Ivanov.pdf (дата обращения: 28.04.17).
3. Sevlievski O.I., Kozlov S.S., Larin L.L., and others. Patent RF 2617041. IPC C1. Solar photovoltaic module with stationary hub, 2017. Byul. No 11.
4. Ivanov L.A., Muminova S.R. New technical solutions in nanotechnology. Part 1. Nanotechnologies in Construction. 2016, Vol. 8, no. 2, pp. 52–70. DOI: dx.doi.org/10.15828/2075-8545-2016-8-2-52-70.
5. Zabegaev V.I. Patent RF 2615956. IPC C1. Method combined firefighting flammable and combustible liquids, 2017. Byul. No 11.
6.Ivanov L.A. Results of the theses research in the area of nanotechnologies and nanomaterials. Bulletin of science and education of North-West of Russia. 2016, Vol. 2, no. 4 pp. 1-6. Access mode: http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2016/12/2016-N4-Ivanov.pdf. (date of access: 28.04.17).
7. Khmara I. N., Fedorenko, K. P., koshchaev A. G. and others. Patent RF 2616402. IPC C1. Method of production of green vitamin fodder, 2017. Byul. No 11.
8. Ivanov L.A., Muminova S.R. New technical solutions in nanotechnology. Part 4. Nanotechnologies in Construction. 2016, Vol. 8, no. 5, pp. 137–156. DOI: dx.doi.org/10.15828/2075-8545-2016-8-5-137-156.
9. Svetlichnyi V.A., Lapin I.N., Goncharov D.A., Nemikina A.L. Patent RF 2615693. IPC C1. The method of producing a material with antibacterial properties based on cotton fabric modified with nanoparticles of zinc oxide, 2017. Byul. No 10.

Бездефицитный бюджет муниципального образования на базе расширения возможностей местного налогообложения

Белобоков Андрей Яковлевич,
кандидат экономических наук, советник в ООО «Северное сияние»
menshikova.nv@gmail.com

В данной работе оценивается возможность построения бездефицитного бюджета муниципального образования с использованием, на регулярной основе, возможностей местного налогообложения постоянного трудоспособного населения территории, в том числе путем введения местного налога, компенсируемого плательщику из уплаченного им НДФЛ независимо от местонахождения рабочего места плательщика. Рассматриваются основные условия, позволяющие осуществить переход к такому бюджету. Предлагается соответствующая модель местного бюджета и порядок преобразования к ней действующей бюджетной модели. Вводятся ограничения, связанные с функционированием предлагаемой модели.
Ключевыми элементами предлагаемого решения по долгосрочному обеспечению бездефицитности местного бюджета являются: преобразование отношений между субъектом РФ и муниципальным образованием по вопросам совместного ведения от формата совместной деятельности к функциям заказчика (субъект РФ) и контрагента (муниципальное образование), с соответствующим изменением структуры и задач регионального и местного бюджетов; закрепление за местным бюджетом, взамен НДФЛ и межбюджетных трансфертов, ежегодно рассчитываемого местного налогового сбора, уплачиваемого постоянным трудоспособным населением данной территории и компенсируемого из их НДФЛ вне зависимости от местонахождения соответствующего рабочего места.
Основным результатом работы является аргументированный вывод о возможности балансировки местного бюджета, содержащего исключительно расходы на решение задач местного значения, прямыми платежами постоянного трудоспособного населения муниципального образования.
Необходимые иллюстрации, если не указано иное, выполнены на примере регионального и местных бюджетов Пермского края за 2015 год с учетом данных Казначейства РФ и Росстата РФ.
Ключевые слова: бездефицитный местный бюджет, местное самоуправление, расширение возможностей местного налогообложения, трудовая миграция населения, местный налоговый сбор, компенсация местного налогового сбора из НДФЛ, бюджетная несамостоятельность муниципальных образований, трудоспособное население.

Введение

Субъект РФ в отношении местного бюджета (МБ) муниципального образования (МО) выполняет функции регулирования, для чего одновременно применяет достаточно сложный набор инструментов: а) регулирует долю МО в уплаченном на его территории налоге на доходы физических лиц; б) регулирует долю МО в транспортном налоге и акцизах; в) осуществляет дотирование и субсидирование МБ, в первую очередь в рамках представлений о необходимости выравнивания бюджетной обеспеченности МО; г) осуществляет субвенции на исполнение МБ отдельных переданных государственных полномочий.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является ключевым регулирующим налогом, формирующим налоговую часть доходов бюджета МО.

Регулирующий характер НДФЛ проявляется как через определение субъектом РФ процентной доли зачисления уплаченного в МО НДФЛ в местный бюджет (от 15% и выше), так и через зачисление в доход местного бюджета дотаций субъекта РФ на выравнивание бюджетной обеспеченности МО, источником которых является совокупный региональный НДФЛ. Выравнивание бюджетной обеспеченности, собственно, и является обоснованием того, что Бюджетный Кодекс устанавливает требование распределения НДФЛ между МО и субъектом РФ, а не требует зачисления до 100% уплаченного в МО НДФЛ в местный бюджет. Такой подход к межбюджетному регулированию обусловлен фактом существенной неравномерности распределения совокупной величины НДФЛ как между субъектами РФ (рис.1,а), так и между МО конкретного субъекта РФ (рис.1,б). Эта неравномерность, в свою очередь, обусловлена нормой Налогового Кодекса РФ по уплате НДФЛ в бюджет территории, где зарегистрированы соответствующие рабочие места (зарегистрирован налоговый агент плательщика), и наличием территорий, являющихся центрами высокой концентрации рабочих мест (РМ).

Таким образом, из всей совокупной величины НДФЛ, уплаченного в субъекте РФ, в консолидированный местный бюджет (КМБ) зачисляется соответствующая местная доля и дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, причем эта суммарная величина условно постоянна (то есть увеличение доли зачисления НДФЛ в КМБ ведет к пропорциональному уменьшению дотаций, зачисляемых в КМБ).

Обозначенный выше внутрирегиональный механизм перераспределения НДФЛ (регулирование субъектом РФ доли МБ в НДФЛ и величины дотации субъекта РФ в МБ) объективно является разновидностью иерархической системы распределения, когда ресурс сначала поднимается наверх иерархии, а потом перераспределяется вниз по определенным правилам.

Очевидным плюсом этого механизма является его доказанная работоспособность в сложных, по сути мобилизационных, экономических условиях. Стратегическим минусом является бюджетная несамостоятельность МО и диктуемое ей оптимальное поведение органов местного самоуправления (МСУ) в форме конкуренции за дотации и субсидии субъекта РФ.

На рис.2 приведена типовая структура МБ, напрямую вытекающая из распределения полномочий между субъектом РФ и МО, включая совместную реализацию отдельных государственных полномочий, переданных на исполнение в МО.

На рис.3 приведен пример консолидированного местного бюджета Пермского края за 2015 год. В этом КМБ наибольшая зона совместной ответственности субъекта РФ и МО включает в себя статьи «Образование» и «Социальная политика», составляющие в совокупности 61,4% всех расходов КМБ, при том, что доля собственных расходов местного бюджета в этих статьях составляет 33,2% (рис.3,а). Доходная часть КМБ включает соответствующий объем межбюджетных трансфертов для покрытия дефицита КМБ (рис.3,б).

В рамках действующего распределения полномочий между субъектом РФ и МО, а также действующего правила зачисления НДФЛ в бюджеты по местонахождению РМ,

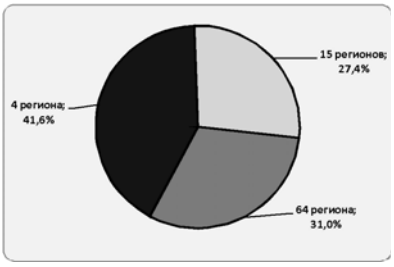


Рис.1,а. Распределение совокупной величины НДФЛ, уплачиваемого в РФ, по группам субъектов РФ, 2014

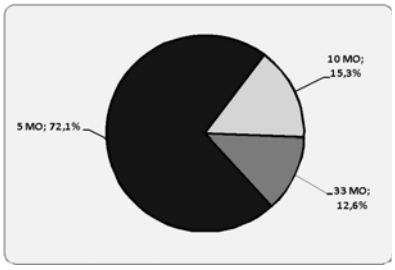


Рис.1,б. Распределение совокупной величины НДФЛ, уплачиваемого в субъекте РФ, по группам муниципальных образований, Пермский край, 2015

Рис. 2. Типовая действующая структура бюджета муниципального образования

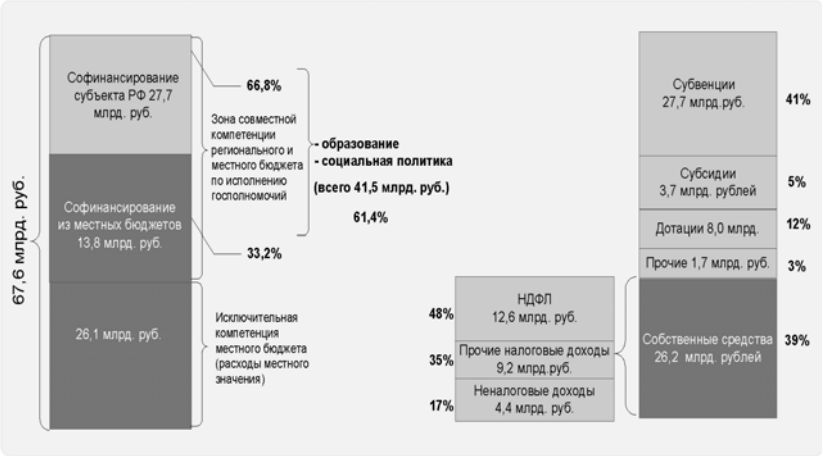


Рис. 3,а. Расходная часть консолидированного бюджета субъекта РФ характеризуется наличием совместной компетенции, на примере Пермского края,2015г.
Рис. 3,б. Доходная часть консолидированного бюджета муниципальных образований субъекта РФ содержит межбюджетные трансферты, направленные на покрытие дефицита местного бюджета, на примере Пермского края, 2015г.

дефицитность и соответственно дотационность будут неотъемлемой чертой подавляющего большинства бюджетов МО.

Предлагаемый подход к решению проблемы дефицитности МБ

Для обеспечения бездефицитности бюджета МО необходимо, в первую очередь, предложить иное распределение полномочий между субъектом РФ и МО. Это распределение, на наш взгляд, может быть основано не на механизмах межбюджетного софинансирования решения общих задач, а на использовании органов МСУ исключительно в качестве местных контрагентов органов власти субъекта РФ. Соответственно, представляется целесообразной передача на региональный уровень функций 100%-ного финансирования исполнения отдельных государственных полномочий (в нашем случае речь идет о статьях «Образование» и «Социальная политика») с исключением из доходной части МБ субвенций субъекта РФ.

Представляется также, что местный уровень может быть освобожден от функционала по созданию рабочих мест на своей территории (за исключением малого бизнеса, ЕНВД которого зачисляется напрямую в МБ), с передачей этого функционала на региональный уровень, где есть соответствующие этому инструменты. В этом случае будет естественным исключение из доходной части МБ местной доли в НДФЛ, а также дотаций и субсидий субъекта РФ, связанных с перераспределением НДФЛ.

Таким образом, отношения между субъектом РФ и МО по вопросам совместного ведения могут быть преобразованы от текущего формата совместной деятельности (включая финансовую) к функциям заказчика (субъект РФ) и контрагента (МО). Это касается поддержки текущих РМ и создания новых РМ, исполнения государственных полномочий в образовании и социальной политике, осуществления дорожного строительства и ремонта дорог и других вопросов совместного ведения. Такой подход дает возможность сориентировать структуру и функционал органов МСУ исключительно на решение вопросов местного значения.

Соответственно, НДФЛ не должен быть прямым (непосредственным) источником налоговых доходов МБ, оставаясь полностью в распоряжении субъекта РФ. Ключевым источником, замещающим НДФЛ в доходах МБ, на наш взгляд, должны быть прямые регулярные платежи в МБ постоянного трудоспособного населения МО по логике, аналогичной платежам членов товарищества собственников недвижимости на решение вопросов хозяйственной деятельности товарищества. При таком подходе НДФЛ, независимо от места его уплаты, должен быть источ-

ником компенсаций этих прямых платежей, что создает механизм естественного выравнивания территорий по НДФЛ, а также позволяет избежать двойного налогообложения.

В организованном таким образом местном бюджете основными взаимозависимостями гражданина и МО, с точки зрения закрепления гражданина в качестве налогового резидента МО, являются не местонахождение его рабочего места (рис.4,а), а постоянное место жительства (ПМЖ, рис.4,б), неважно как закрепленное (адрес регистрации по месту жительства, самоидентификация, иное), а также адрес (местоположение) его налогооблагаемого имущества.

В настоящей работе предлагается модель бездефицитного местного бюджета, основанная на изменении разграничения предметов ведения между субъектом РФ и МО, а также на расширении возможностей местного налогообложения, в первую очередь в форме местного налогового сбора, уплачиваемого постоянным трудоспособным населением МО в МБ. Эта модель в существенной степени повышает бюджетную самостоятельность МО за счет:

а) изменения структуры расходной части МБ путем исключения из МБ расходов совместной компетенции (в нашем случае речь идет о статьях «Образование» и «Социальная политика»), и закрепления за расходной частью МБ исключительно расходов на решение задач местного значения, с требованием их финансирования исключительно из собственных источников;

б) изменения структуры доходной части МБ как путем исключения из доходной части МБ местной доли в НДФЛ и межбюджетных трансфертов субъекта РФ, так и путем формирования доходной части МБ прямыми платежами трудоспособных постоянных жителей МО (местный налоговый сбор, МНС) с компенсацией этих платежей из уплаченного ими НДФЛ независимо от местонахождения РМ;

в) закрепления и реализации требования бездефицитности организованного таким образом местного бюджета путем придания местному налоговому сбору статуса налога, балансирующего местный бюджет до бездефицитности.

Вместе с тем – например, на переходный период - для балансировки такого местного бюджета, вместо прямых платежей постоянного трудоспособного населения, могут быть использованы региональные перечисления (компенсации) из

критерий взаимосвязи с МО / налоговый резидент МО	Имеет ПМЖ	Имеет «белое» рабочее место	Владеет имуществом	ИП	Временно находится
по НДФЛ	нет	да	нет	нет	нет
по налогу на имущество	нет	нет	да	нет	нет
по налогу на землю	нет	нет	да	нет	нет
по ЕНВД	нет	нет	нет	да	нет
по транспортному налогу	нет	нет	да	нет	нет
по акцизам на нефтепродукты	нет	нет	нет	нет	нет

Рис. 4,а. Налоговые доходы МБ и обязанности взаимосвязанных лиц МО по их уплате в местный бюджет (действующая модель)

критерий взаимосвязи с МО / налоговый резидент МО	Имеет ПМЖ	Имеет «белое» рабочее место	Владеет имуществом	ИП	Временно находится
по НДФЛ	нет	нет	нет	нет	нет
Местный налоговый сбор (МНС)	да	нет	нет	нет	нет
по налогу на имущество	нет	нет	да	нет	нет
по налогу на землю	нет	нет	да	нет	нет
по ЕНВД	нет	нет	нет	да	нет
по транспортному налогу	нет	нет	да	нет	нет
по акцизам на нефтепродукты	нет	нет	нет	нет	нет
местный налог с продаж *	нет	да	нет	нет	да

* при наличии бюджетной необходимости

Рис. 4,б. Налоговые доходы МБ и обязанности взаимосвязанных лиц МО по их уплате в местный бюджет (предлагаемая модель)

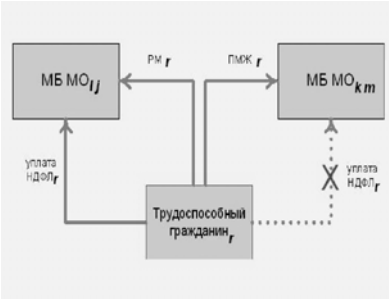


Рис. 5,а. НДФЛ зачисляется в бюджет по местонахождению налогового агента (рабочего места плательщика), действующая модель

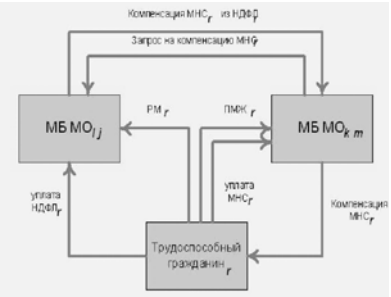


Рис. 5,б. Схема зачисления МНС в МБ и компенсации МНС из НДФЛ, предлагаемая модель

совокупного регионального НДФЛ, размер которых для каждого МО будет полностью соответствовать расчетному размеру прямых платежей постоянного населения в конкретный местный бюджет.

С позиций праксеологической рациональности, полезность предлагаемой модели состоит не столько в устранении последствий трудовой миграции населения (дотации как механизм перераспределения НДФЛ справляются с этим объективно не хуже), сколько в том, что модель позволяет достичь (в условиях закрепления за МБ исключительно расходов на решение задач местного значения) бюджетной самостоятельности (экономической самоуправляемости) МО, балансируя такой местный бюджет прямыми платежами его постоянного трудоспособного населения, а эта форма бюджетной самостоятельности МО, в свою очередь, открывает возможность построения местного самоуправления по принципу потребительского кооператива или товарищества собственников недвижимости.

Аналитическая полезность модели, независимо от её внедрения, состоит в том, что в ней структура расходной части МБ осознанно минимизирована по своему функционалу до расходов исключительно местного значения и не содержит никаких расходов, которые можно было бы интерпретировать как «директивные сверху». Если в этих условиях постоянное трудоспособное население территории не может своими платежами балансировать её бюджет и территория остается дотационной, то необходимы иные, не связанные с бюджетным моделированием, решения.

Целеполагание и необходимые преобразования в предлагаемой модели

Во введении было сделано предположение, что построить бездефицитный местный бюджет на базе расширения возможностей местного налогообложения можно, если одновременно выполнить следующие действия:

а) произвести изменение структуры и ребалансировку местного и регионального (РБ) бюджетов, для чего:

- изменить разграничение предметов ведения между субъектом РФ и МО, в первую очередь в части исполнения отдельных переданных государственных полномочий, и передать в региональный бюджет соответствующие расходы МБ;

- консолидировать в РБ весь совокупный региональный НДФЛ, сохранив за МБ оставшиеся налоговые и неналоговые доходы;

- исключить из доходов МБ межбюджетные трансферты.

б) выбрать способ балансировки (закрытия дефицита) организованного таким образом местного бюджета:

- прямыми перечислениями (компенсациями) из РБ по аналогии с механизмом дотаций;

- прямыми платежами постоянного трудоспособного населения МО в виде местного налогового сбора, компенсируемыми плательщику МНС из его НДФЛ независимо от местонахождения соответствующего РМ.

В случае принятия решения по балансировке МБ прямыми перечислениями из РБ, вышеуказанные действия по изменению структуры и ребалансировке РБ и МБ приведут к упрощению межбюджетных отношений внутри субъекта РФ, а также создадут регулярную аналитическую базу для оценки возможности трудоспособного постоянного населения МО балансировать МБ своими платежами.

В случае принятия решения по балансировке МБ через местный налоговый сбор, уплачиваемый постоянным трудоспособным населением МО и компенсируемый из НДФЛ плательщика, открываются две стратегические возможности:

а) понятным для населения образом решить вопрос «серой» занятости в её налоговой составляющей, так как обязанность уплачивать МНС (участвовать в расходах по содержанию своей территории) лежит на любом постоянном трудоспособном жителе МО, независимо от наличия у него уплаченного НДФЛ, достаточного для компенсации МНС;

б) принципиально поставить вопрос о преобразовании действующего статуса МСУ к статусу потребительского кооператива или товарищества собственников недвижимости, пайщиками (совладельцами) которого будут все постоянные жители МО, так как будет достигнута бюджетная самостоятельность (экономическая самоуправляемость) МО, поддерживаемая непосредственно прямыми платежами постоянного трудоспособного местного населения.

Новации и особенности предлагаемой модели

Ключевая фискальная новация предлагаемой модели состоит в трех взаимосвязанных условиях:

а) каждый трудоспособный житель МО, имеющий в нем адрес регистрации места жительства, будет обязан внутри года по некоторому графику (ежемесячно/ежеквартально) вносить свою, в общем случае равную с остальными такими же лицами, долю в доходную часть бюджета МО в виде местного налогового сбора (МНС). Эта доля рассчитывается, исходя из потребности бюджета МО в финансировании текущей деятельности с учетом всех других налоговых поступлений местного бюджета, то есть МНС по своей природе является балансирующим налогом;

б) каждому такому плательщику МНС будет предоставлена компенсация в виде зачета части НДФЛ (рис.5,б), уплаченного этим плательщиком за отчетный финансовый год в действующем порядке (то есть в бюджеты по месту регистрации источника выплаты облагаемого дохода, рис.5,а);

в) величина местного налогового сбора ежегодно устанавливается непосредственно органами МСУ МО.

Механизм компенсации заключается в возврате плательщику местного налогового сбора всей или части годовой суммы уплаченного им МНС из годовой суммы уплаченного им НДФЛ. Сразу отметим, что величина компенсации плательщику МНС внутри соответствующего периода не может превышать величину уплаченного им НДФЛ.

Иными словами, предлагаемая модель через встроенный в неё механизм компенсации налогового сбора позволяет вернуть в МО (соответственно, и в регион) часть НДФЛ гражданина, имеющего ПМЖ в данном МО, но работающего за пределами данного МО в любом регионе РФ, и в этом качестве является механизмом естественного выравнивания территорий по НДФЛ.

Принципиальной особенностью модели является тот факт, что её действие ограничивается перераспределением НДФЛ от регионов-реципиентов рабочей силы к регионам-донорам, и изменением доходных и расходных полномочий между бюджетом субъекта РФ и местным бюджетом. Параметры межбюджетных отношений бюджета РФ и консолидированных бюджетов субъектов РФ остаются неизменными.

Кроме того, модель допускает, по принципу её построения, локализацию внедрения модели на уровне отдельно взятого субъекта РФ (при наличии федерального законодательства, регулирующего порядок межрегиональной компенсации местного налогового сбора). На наш взгляд, равным образом допустима ситуация, когда часть муниципальных образований субъекта РФ перейдет на предлагаемую модель МБ, а другая часть муниципальных образований этого субъекта РФ останется в прежней системе межбюджетных отношений.

Еще одной ключевой особенностью модели является правовая невозможность для физического лица, имеющего ПМЖ в МО, легитимно уклониться от уплаты местного налогового сбора – с компенсацией из НДФЛ или без неё. Собственно, это и есть решение вопроса «серой занятости» в её налоговой составляющей.

В целях уменьшения МНС на одного плательщика, модель допускает (в необязательном порядке) введение местного налога с продаж в размере до 5% от оборота розничной торговли товаров и услуг на территории МО.

Модель допускает также (в необязательном порядке) передачу неналоговых доходов (ННД) местного бюджета в местный бюджет развития. В этом случае местный налоговый сбор в МО должен быть увеличен на величину ННД.

Основные решения и общая архитектура предлагаемой модели

Основные элементы предлагаемого решения по построению бездефицитного бюджета МБ на базе расширения возможностей местного налогообложения состоят в следующем:

а) местный бюджет приводится к относительной бюджетной самостоятельности. Из расходов МБ исключаются статьи «Образование» и «Социальная политика», одновременно из доходной части МБ исключаются НДФЛ и межбюджетные трансферты субъекта РФ. Таким образом, местный бюджет по своим доходам и расходным обязательствам становится бюджетом чисто местного значения, и за его исполнение в полном объеме начинают отвечать исключительно местные власти (органы МСУ);

б) организованный таким образом местный бюджет приводится к бездефицитности по текущей хозяйственной деятельности: в доходную часть МБ, вместо исключенных из его доходной части НДФЛ и межбюджетных трансфертов субъекта РФ, вводится, в качестве балансирующего налога, местный налоговый сбор, который уплачивается трудоспособными лицами, имеющими ПМЖ в МО, и который полностью или частично компенсируется им из НДФЛ, уплаченного ими независимо от места регистрации налогового агента. Плательщиками местного налогового сбора в общем случае не являются пенсионеры, несовершеннолетние и молодежь в возрасте до 22 лет, зарегистрированные безработные и нетрудоспособные инвалиды (по нашей оценке, в среднем по РФ, 23% от всего

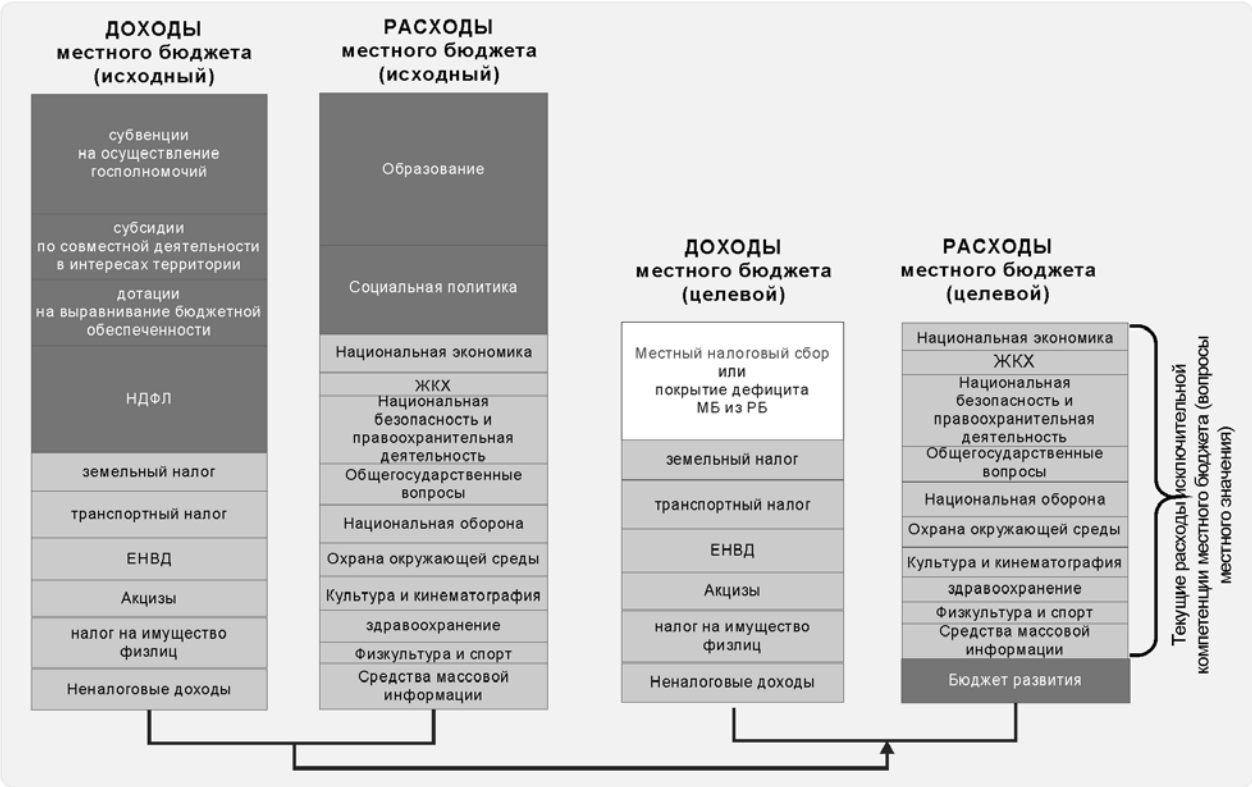


Рис.6. Из доходов МБ исключаются межбюджетные трансферты и доля в региональном НДФЛ. Из расходов МБ исключаются расходы на образование и социальную политику, в расходах МБ факультативно создается бюджет развития. Дефицит МБ покрывается местным налоговым сбором либо платежами из совокупного регионального НДФЛ

трудоспособного населения). Таким образом, база плательщиков МНС для МО – донора трудовой миграции существенно больше, чем его база плательщиков НДФЛ (количество рабочих мест в МО), так что ожидаемая величина уплаченного МНС для МО – доноров будет больше величины НДФЛ, оставляемой в МО субъектом РФ;

в) органы МСУ ограничиваются в формировании расходной части МБ: природа МНС такова, что величина этого сбора устанавливается не «сверху», а исключительно органами местного самоуправления. Чем меньше расходы МБ и чем больше иные доходы МБ, тем меньше величина балансирующего бюджет местного налогового сбора, и тем проще органам МСУ договариваться об этой величине с населением;

г) со своей стороны, субъект РФ ежегодно устанавливает предельную совокупную величину региональной компенсации МНС в виде процентной доли от совокупного регионального НДФЛ, а также устанавливает распределение величины компенсации МНС между МО;

д) в налоговую систему встраивается удобный для плательщика МНС механизм компенсации МНС из уплаченного им НДФЛ, реализуемый через единую федеральную базу плательщиков НДФЛ;

е) в частном случае, вводится перекрестное субсидирование между плательщиками МНС: например, работники бюджетных организаций могут уплачивать МНС в размере меньшем, чем лица, имеющие доход, не связанный с вышеупомянутой деятельностью;

ж) в частном случае, неналоговые доходы МБ закрепляются за местным бюджетом развития и выводятся из источников финансирования текущей хозяйственной деятельности МО. В этом случае необходимая величина МНС увеличивается на величину бюджета развития, при этом существенную часть необходимого увеличения МНС имеет смысл возложить на физических лиц - крупных собственников имущества, находящегося на территории МО.

Таким образом, модель включает в себя: необходимые изменения в структуре бюджета субъекта РФ и местного бюджета; модель расчета ежегодной потребности местного бюджета в финансировании текущей деятельности за счет МНС трудоспособных физических лиц, имеющих ПМЖ в МО, и доли МНС на одного плательщика; предложения по ограничению предельной величины налогового сбора с физических лиц, подлежащей компенсации из НДФЛ; собственно механизм реализации компенсации МНС, удобный для плательщика МНС и максимально адаптивный к текущему функционированию налоговой системы.

Рассмотрим элементы предлагаемой модели подробно.

Изменение структуры и ребалансировка местного и регионального бюджетов

Структура доходов и расходов местного бюджета изменяется следующим образом (рис.6):

- из расходной части МБ исключаются и передаются в исключительную компетенцию регионального бюджета все расходы совместной компетенции по финансированию статей «образование» и «социальная политика»;

- из доходной части МБ исключается и передается в доходную часть регионального бюджета НДФЛ в полном объеме;

- из доходной части МБ исключаются дотации, субсидии и субвенции субъекта РФ;

- в доходную часть МБ в объеме, необходимом для бездефицитного финан-

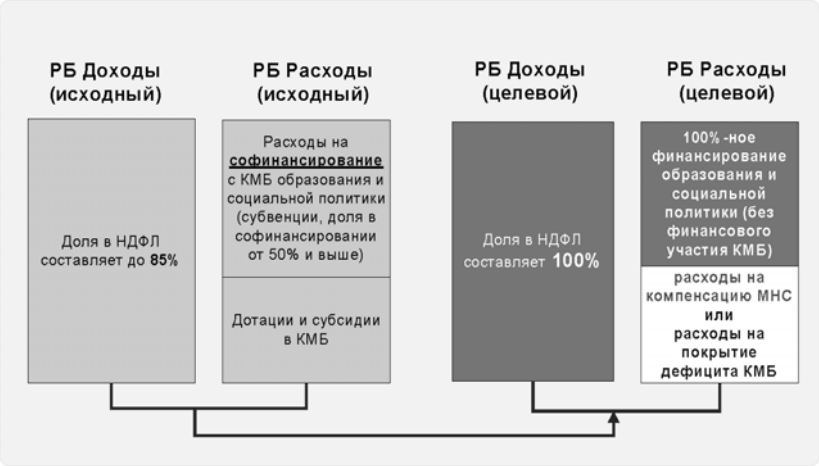


Рис.7. До 100% изменяется доля регионального бюджета в доходах от НДФЛ и в расходах на образование и социальную политику, из расходов РБ исключаются межбюджетные трансферты, в расходы РБ включаются расходы на компенсацию МНС либо расходы на покрытие дефицита КМБ из совокупного регионального НДФЛ

№ п/п	показатели	всего	РБ	КМБ	всего	РБ	КМБ
			исходный			целевой	
	1	2	3	4	5	6	7
1	**ДОХОДЫ, всего**	**166 388**	**100 496**	**65 893**	**139 208**	**113 141**	**26 067**
2	НДФЛ	38 008	25 363	12 645		38 008	0
3	**покрытие дефицита МБ из РБ за счет НДФЛ**			**0**			**12 501**
4	прочие налоговые доходы			9 207			9 207
5	неналоговые доходы			4 359			4 359
6	межбюджетные трансферты			39 681			0
7	**РАСХОДЫ, всего**	**172 364**	**104 748**	**67 616**	**145 184**	**119 117**	**26 067**
8	расходы местного значения			26 067			26 067
9	расходы по исполнению госполномочий			41 549		41 549	0
10	**покрытие дефицита МБ из РБ за счет НДФЛ**		**0**			**12 501**	
11	межбюджетные трансферты		39 681			0	
12	**ДЕФИЦИТ/ПРОФИЦИТ**	**-5 976**	**-4 253**	**-1 723**	**-5 976**	**-5 976**	**0**

Рис. 8,а. Реализация изменений в МБ и РБ, предлагаемых моделью, на примере Пермского края, тыс. руб., 2015г. Дефицит МБ закрывается платежами из РБ, МНС не взимается.

№ п/п	показатели	всего	РБ	КМБ	всего	РБ	КМБ
			исходный			целевой	
	1	2	3	4	5	6	7
1	**ДОХОДЫ, всего**	**166 388**	**100 496**	**65 893**	**139 208**	**113 141**	**26 067**
2	НДФЛ	38 008	25 363	12 645		38 008	0
3	**местный налоговый сбор**			**0**			**12 501**
4	прочие налоговые доходы			9 207			9 207
5	неналоговые доходы			4 359			4 359
6	межбюджетные трансферты			39 681			0
7	**РАСХОДЫ, всего**	**172 364**	**104 748**	**67 616**	**145 184**	**119 117**	**26 067**
8	расходы местного значения			26 067			26 067
9	расходы по исполнению госполномочий			41 549		41 549	0
10	**расходы на компенсацию МНС**		**0**			**12 501**	
11	межбюджетные трансферты		39 681			0	
12	**ДЕФИЦИТ/ПРОФИЦИТ**	**-5 976**	**-4 253**	**-1 723**	**-5 976**	**-5 976**	**0**

Рис. 8,б. Реализация изменений в МБ и РБ, предлагаемых моделью, на примере Пермского края, тыс. руб., 2015г. Дефицит МБ закрывается местным налоговым сбором, компенсируемым из РБ.

сирования текущих расходных обязательств (оставшихся после передачи в РБ расходов по финансированию статей «образование» и «социальная политика»), включается в качестве источника либо местный налоговый сбор с постоянного трудоспособного населения МО, либо этот дефицит покрывается региональным бюджетом из совокупного регионального НДФЛ.

К особенностям образованного таким образом местного бюджета могут быть отнесены следующие:

1) расходная часть МБ после преобразований несет расходные обязательства исключительно по вопросам местного значения;

2) статья доходов МБ «Местный налоговый сбор с физических лиц» является балансирующей, то есть её величина (и, соответственно, величина сбора с одного плательщика), рассчитывается из требования бездефицитности бюджета МО по финансированию текущей деятельности;

3) факультативно, в целях уменьшения МНС в расчете на одного плательщика, в дополнение к МНС может быть использован механизм местного налога с продаж, не превышающего 5% от оборота розничной торговли товаров и услуг на территории МО;

4) факультативно, неналоговые доходы МБ могут быть исключены из источников покрытия расходов текущей деятельности МО и направлены в бюджет развития МО. В этом случае необходимая величина МНС увеличивается на величину бюджета развития;

5) для целей компенсации местного налогового сбора из НДФЛ рабочее место плательщика МНС может находиться в любом регионе РФ.

Структура доходов и расходов регионального бюджета (РБ) изменяется следующим образом (рис.7):

- доходная часть РБ увеличивается на величину НДФЛ, принятого из консолидированного местного бюджета, то есть до 100% всего собираемого в регионе НДФЛ;

- расходная часть РБ увеличивается за счет 100%-ного финансирования всех расходов на образование и социальную политику на территориях МО субъекта РФ;

- расходная часть РБ уменьшается на величину межбюджетных трансфертов, ранее направляемых в МБ;

- расходная часть РБ увеличивается на величину расходов на компенсацию МНС либо на величину расходов на покрытие дефицита КМБ из совокупного регионального НДФЛ.

Баланс доходов и расходов РБ после выполнения указанных выше изменений структуры и ребалансировки местного и регионального бюджетов может измениться в сторону профицита или дефицита, в зависимости от значения величин переданного в РБ НДФЛ и переданного в РБ софинансирования статей «образование» и «социальная политика». Можно указать, что этот баланс будет скорее профицитным в случае, если исходное распределение НДФЛ в консолидированном бюджете субъекта РФ будет в соотношении ближе к 50/50 между региональ-

ным бюджетом и консолидированным местным бюджетом. В случае базового распределения НДФЛ 85/15 в пользу РБ, баланс доходов и расходов РБ после указанных преобразований скорее всего будет дефицитным. При распределении НДФЛ 67/33 в пользу РБ, как это имеет место в консолидированном бюджете Пермского края за 2015г., баланс доходов и расходов РБ по результатам преобразований практически не изменится.

Пример указанных преобразований приведен на рис. 8,а,б. Бюджетные модели на рисунках 8,а и 8,б отличаются способом балансировки (закрытия дефицита) местного бюджета: платежами из РБ, без взимания МНС – рис.8,а; местным налоговым сбором, компенсируемым из РБ – рис.8,б. В дальнейшем мы рассматриваем исключительно бюджетную модель, приведенную на рис.8,б.

Из рис.8,б видно, что, в итоге всех преобразований:

а) в доходах РБ будет оставаться 100% НДФЛ, собираемого в регионе (то есть соответствующая часть НДФЛ более не зачисляется в доходы МБ). В нашем примере (строка 2, столбец 6 таблицы) это 38,008 млрд. руб. вместо 25,363 млрд. руб. (строка 2, столбец 3). В расходную часть РБ переходят полностью все затраты на исполнение государственных полномочий (в нашем примере это 41,549 млрд. руб., строка 9, столбец 6). РБ более не направляет в доходную часть МБ каких-либо дотаций, субсидий, субвенций (в нашем примере это 0 млрд. руб. в строке 11 столбца 6).

В расходной части РБ появляется новая статья расходов, которую назовем «Расходы на компенсацию местного налогового сбора» (в нашем примере её фактическое значение 12,501 млрд. руб., строка 10, столбец 6 - первоначально не превышающее значение 12,645 млрд. руб. величины НДФЛ, переданного из КМБ в РБ, строка 2, столбец 4). Отметим, что эта статья может быть полностью израсходована на компенсации МНС только в случае, когда каждый региональный плательщик МНС будет плательщиком НДФЛ (независимо от местонахождения его РМ). Отметим также, что в рассматриваемом примере практически вся компенсация МНС будет выплачена в пределах Пермского края, в силу высокой локализации трудовой миграции внутри региона (от 97%).

б) в доходной части МБ нет поступлений от НДФЛ (в нашем примере ноль млрд. руб. строка 2, столбец 7). В ведении МО остаются исключительно расхо-

Таблица 1
Результаты расчета годовой необходимой величины МНС и годовой необходимой величины МНС на одного плательщика, Пермский край, 2015г.

2015 год	величина трудоспособного населения - плательщиков МНС, на 01.01.2015, тыс. чел.	средняя зарплата, руб.	годовой уплаченный НДФЛ 100%, тыс. руб.	годовой зачисленный в МБ НДФЛ (33%), тыс. руб.	годовая необходимая величина МНС, тыс. руб.	годовая необходимая величина МНС на одного плательщика, руб.	соотношение величины МНС к 100% уплаченного НДФЛ, столбец 6 к столбцу 4	соотношение величины МНС к зачисленному в МБ НДФЛ, столбец 6 к столбцу 5
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего по Пермскому краю	**1 160**	**28 528**	**38 008 233**	**12 645 412**	**12 500 856**	**10 775**	**0,3**	**1,0**
Пермский городской округ	478	36 423	20 574 967	6 845 331	2 263 145	4 732	0,1	0,3
Березниковский городской округ	65	33 816	2 915 645	970 041	557 027	8 561	0,2	0,6
Городской округ Город Губаха	16	26 379	449 413	149 521	200 433	12 598	0,4	1,3
Кунгурский городской округ	30	27 244	642 504	213 762	208 263	7 010	0,3	1,0
Лысьвенский городской округ	31	23 195	662 853	220 532	352 307	11 521	0,5	1,6
Соликамский городской округ	44	30 745	1 313 444	436 985	301 124	6 904	0,2	0,7
ЗАТО Звездный			45 107	15 007	51 588		1,1	3,4
Александровский муниципальный район	12	22 316	252 792	84 104	235 655	19 725	0,9	2,8
Бардымский муниципальный район	10	25 559	163 003	54 232	185 207	18 487	1,1	3,4
Березовский муниципальный район	7	25 641	131 744	43 832	111 036	16 671	0,8	2,5
Большесосновский муниципальный район	5	21 492	72 714	24 192	117 024	23 295	1,6	4,8
Верещагинский муниципальный район	18	22 739	382 475	127 250	230 414	12 917	0,6	1,8
Горнозаводский муниципальный район	10	26 960	353 579	117 636	166 662	16 333	0,5	1,4
Гремячинский муниципальный район	4	25 547	150 040	49 919	87 656	19 767	0,6	1,8
Добрянский муниципальный район	24	34 512	823 809	274 083	379 278	15 861	0,5	1,4
Еловский муниципальный район	4	21 778	62 590	20 824	78 969	20 585	1,3	3,8
Ильинский муниципальный район	8	21 891	107 198	35 665	151 373	18 778	1,4	4,2
Карагайский муниципальный район	9	22 890	146 757	48 826	202 283	22 560	1,4	4,1
Кизеловский муниципальный район	8	21 040	167 602	55 762	177 491	21 198	1,1	3,2
Кишертский муниципальный район	5	21 775	83 749	27 863	94 130	19 531	1,1	3,4
Красновишерский муниципальный район	9	23 041	144 047	47 925	182 072	20 866	1,3	3,8
Краснокамский муниципальный район	32	27 491	733 694	244 102	370 999	11 709	0,5	1,5
Куединский муниципальный район	11	21 407	226 813	75 461	193 924	18 406	0,9	2,6
Кунгурский муниципальный район	18	21 233	278 430	92 634	288 955	16 505	1,0	3,1
Нытвенский муниципальный район	17	23 006	372 299	123 864	219 534	12 607	0,6	1,8
Октябрьский муниципальный район	12	24 166	201 947	67 188	263 912	22 301	1,3	3,9
Ординский муниципальный район	6	22 274	104 127	34 643	81 494	12 846	0,8	2,4
Осинский муниципальный район	13	29 029	372 034	123 776	220 527	17 553	0,6	1,8
Оханский муниципальный район	7	19 157	118 626	39 467	107 049	15 843	0,9	2,7
Очерский муниципальный район	9	26 163	243 975	81 171	193 425	20 798	0,8	2,4
Пермский муниципальный район	48	28 116	1 187 266	395 006	602 217	12 564	0,5	1,5
Сивинский муниципальный район	6	19 945	89 388	29 739	119 284	20 713	1,3	4,0
Соликамский муниципальный район	8	26 884	307 849	102 422	184 184	22 330	0,6	1,8
Суксунский муниципальный район	8	21 542	122 538	40 769	137 362	16 956	1,1	3,4
Уинский муниципальный район	4	20 364	57 616	19 169	67 319	15 604	1,2	3,5
Усольский муниципальный район	6	36 679	234 462	78 006	123 718	21 116	0,5	1,6
Чайковский муниципальный район	45	30 348	1 405 099	467 479	421 397	9 263	0,3	0,9
Частинский муниципальный район	5	24 780	111 605	37 131	165 249	31 803	1,5	4,5
Чердынский муниципальный район	10	22 747	139 827	46 521	157 820	15 854	1,1	3,4
Чернушинский муниципальный район	22	27 829	610 697	203 180	625 531	28 448	1,0	3,1
Чусовской муниципальный район	30	25 160	773 366	257 300	403 574	13 435	0,5	1,6
Кудымкарский городской округ	14	25 340	248 683	82 737	137 107	9 963	0,6	1,7
Гайнский муниципальный район	5	24 810	89 242	29 691	155 866	29 786	1,7	5,2
Косинский муниципальный район	3	23 622	44 583	14 833	105 009	38 459	2,4	7,1
Кочевский муниципальный район	4	28 734	75 161	25 006	146 923	32 972	2,0	5,9
Кудымкарский муниципальный район	10	16 701	74 759	24 873	313 654	30 937	4,2	12,6
Юрлинский муниципальный район	3	19 853	41 962	13 961	123 255	35 398	2,9	8,8
Юсьвинский муниципальный район	8	18 881	96 153	31 990	238 430	31 739	2,5	7,5

ды местного значения (в нашем примере ноль млрд. руб. в статьях расходов на исполнение государственных полномочий, строка 9, столбец 7). Величина исполняемых расходов местного значения самостоятельно определяется МО, исходя из возможностей своей налоговой базы, включая плательщиков МНС, обеспечивать эти расходы. В нашем примере консолидированная величина местного налогового сбора имеет значение 12,501 млрд. руб. (строка 3, столбец 7).

Расчет совокупной необходимой величины местного налогового сбора

Величина статьи доходов МБ «Местный налоговый сбор» (рис.8,б) рассчитывается следующим образом:

МНСпмж = МБрасх – МБнндох – МБндох, где

МНСпмж – необходимая для балансировки местного бюджета сумма налогового сбора с физических лиц, имеющих в МО адрес регистрации по месту жительства,

МБрасх - 100% расходов МБ,

МБнндох – 100% неналоговых доходов,

МБндох – 100% налоговых доходов, кроме МНСпмж.

Величина местного налогового сбора на одного плательщика определяется, исходя из дисконтированной величины общей численности постоянного трудоспособного населения (ЧТН) муниципального образования (напомним, что в статистику трудоспособных МО попадают только физические лица, имеющие ПМЖ в МО).

МНСпл= МНСпмж /((дисконт)*ЧТН), где

МНСпл – местный налоговый сбор на одного плательщика,

ЧТН – общая численность постоянного трудоспособного населения МО,

Дисконт – понижающий коэффициент до численности реально трудоспособного населения МО, где

Дисконт= 1 – БЕЗРср – НТИср – НРМср, где

БЕЗРср – процент безработных на территории МО, в среднем по РФ примем значение БЕЗРср=0,06,

НТИср – процент нетрудоспособных инвалидов, в среднем по РФ примем значение НТИср = 0,047,

НРМср – процент молодежи в возрасте 16-22 года на территории МО, значение по РФ НРМср=0,123 (по данным за 2014год).

Таким образом, из перечня лиц, имеющих ПМЖ в МО, в плательщики местного налогового сбора в общем случае не попадают пенсионеры, несовершеннолетние и молодежь в возрасте до 22 лет, зарегистрированные безработные и нетрудоспособные инвалиды (в среднем по РФ, 23% от всего трудоспособного населения).

Для территорий – доноров трудовой миграции, база плательщиков МНС в количественном выражении будет больше, чем текущая база плательщиков НДФЛ (как в МО, так и в регионе в целом), так как МНС будут обязаны платить все реально трудоспособные (наша оценка – в среднем по РФ 77% от трудоспособного населения).

Отметим, что величина МНС в расчете на одного плательщика:

- будет сильно различаться между регионами и муниципальными образованиями одного региона;

- может быть как меньше, так и больше годовой величины НДФЛ, уплаченной конкретным плательщиком МНС, так что компенсация МНС из НДФЛ не обязательно покроет плательщику полную величину МНС.

Таблица 1 содержит результаты расчета годовой необходимой величины МНС и годовой необходимой величины МНС на одного плательщика на примере Пермского края, 2015г. (столбцы 6, 7).

Столбцы 8 и 9 таблицы 1 показывают соотношение необходимой величины МНС к 100% уплаченного в МО НДФЛ (столбец 8) и к факту зачисленной в МБ величины НДФЛ (столбец 9). Как отмечалось выше, для МО – доноров трудовой миграции необходимая величина МНС будет существенно выше, чем оставляемый в распоряжении в МО НДФЛ (строки, где в столбце 9 указанное соотношение > 1).

Верхний предел (ограничение) величины компенсации МНС

Как уже отмечалось выше, величина МНС на одного плательщика, устанавливаемая ежегодно органами МСУ конкретного МО, не ограничена ничем, кроме возможности и согласия плательщиков МНС выплачивать МНС в этой сумме (что лишний раз является аргументом в пользу преобразования МСУ к виду, близкому к потребительскому кооперативу или товариществу собственников недвижимости). Однако общая величина компенсации МНС, уплачиваемой из регионального бюджета, с необходимостью имеет верхнее ограничение, чтобы защитить региональный бюджет от необоснованного завышения расходов МО с высокой численностью плательщиков МНС. Исходя из алгоритма преобразования регионального и местного бюджетов к виду, требуемому настоящей моделью, первоначальную предельную величину компенсации МНС, которую будет выплачивать РБ, можно определить в размере величины НДФЛ, переданной из консолидированного местного бюджета в региональный бюджет на этапе перехода к предлагаемой модели. В случае, когда совокупная необходимая величина МНС меньше переданной в РБ суммы НДФЛ, за предельную величину компенсации принимается совокупная необходимая величина МНС.

Таким образом, величина статьи «Расходы на компенсацию местного налогового сбора» регионального бюджета представляет собой либо долю в региональном НДФЛ, либо совпадает с совокупной необходимой величиной МНС в планируемом финансовом году, и ежегодно определяется в установленном порядке органами власти субъекта РФ.

В первый год перехода к предлагаемой модели, доля в региональном НДФЛ, направляемая на компенсацию МНС, может быть установлена равной фактической доле в НДФЛ для КМБ за предыдущий год. В нашем примере с Пермским краем из рис.8,б, эта доля составляет 33%, соответственно, предельная сумма компенсации МНС – 12,645 млрд. руб. С учетом того, что компенсация МНС не может быть больше необходимой величины МНС (12,501 млрд. руб.), среднекраевая величина компенсации МНС на одного плательщика составляет 12,501 млрд. руб./(0,77*ЧТН) = 10,775 т.р. Однако, общая величина выплачиваемой компенсации, в условиях практически полной локализации занятости плательщиков МНС в Пермском крае и с учетом нашей оценки доли «белой» занятости в Пермском крае 58,7% от ЧТН, будет близка к значению 9,531 млрд. руб. (10,775 т.р. * (0,587 * ЧТН)). То есть региональный бюджет Пермского края по итогам выплаты компенсации МНС будет в профиците, близком к значению 2,970 млрд. руб. (12,501 млрд. руб. – 9,531 млрд. руб.). В дальнейшем, по мере накопления практики функционирования модели, в каждом регионе будет выработан свой подход к установлению размера доли в региональном НДФЛ, направляемой на компенсацию МНС.

Равным образом, для взаиморасчетов по компенсации МНС между регионами также будет устанавливаться верхний предел такой компенсации (например, предельная компенсация в размере не более среднероссийской годовой ве-

личины НДФЛ). Также будет вполне рационально, если предельная величина компенсации МНС будет определяться нормативом компенсации МНС того региона, который должен оплатить требование компенсации из другого региона.

Нетрудно видеть, что статья «Расходы на компенсацию местного налогового сбора» будет израсходована тем больше, чем больше «белая» занятость в регионе, а величина компенсации МНС будет в конечном счете определяться единственным параметром – долей НДФЛ, направляемой органами власти субъекта РФ на выплату компенсации МНС. Таким образом, интерес плательщиков МНС заключается в росте абсолютного значения величины собираемого НДФЛ в региональный бюджет, так как это, при неизменной доле в региональном НДФЛ на выплату компенсации, будет приводить к увеличению общего объема средств, направляемых региональным бюджетом на компенсацию МНС.

Варианты распределения совокупной величины компенсации МНС между МО субъекта РФ

В предлагаемой модели величина расходов на решение вопросов местного значения определяется органами МСУ самостоятельно, и ограничивается сверху величиной необходимого МНС, которая нужна для балансировки МБ до уровня бездефицитности. В частности, это означает, что сама природа МНС позволяет ограничивать расходы местного бюджета согласием плательщиков МНС (постоянных трудоспособных жителей МО) уплачивать его разумную для данной территории величину.

Вместе с тем, предлагаемая модель в части распределения компенсации МНС учитывает следующие особенности:

а) величина компенсации МНС будет различна для каждого МО и не может быть больше годовой необходимой величины МНС для данного МО (табл.1, столбец 6);

б) компенсация МНС, пока существует разница между «белой» и «серой» занятостью, не будет востребована плательщиками МНС в полном объеме;

в) среднерегиональная необходимая величина МНС не может быть непосредственно использована как равная для всех МО величина компенсации МНС, так как в общем случае она либо существенно выше, чем необходимая компенсация для МО с высокой численностью плательщиков МНС, либо существенно ниже, чем необходимая компенсация для МО с низкой численностью плательщиков МНС;

г) для МО с высокой численностью трудоспособного населения величина МНС на одного плательщика может быть относительно невысокой по отношению к доходам плательщиков МНС, облагаемым НДФЛ (табл.1, столбцы 2-3, 7). Так, годовая необходимая величина МНС в Пермском городском округе на одного плательщика, при численности плательщиков МНС 478 тыс. человек и средней зарплате 36,423 т.р., составляет всего 4,732 т.р. (при среднекраевой необходимой величине МНС 10775р.). Аналогично, во втором по величине в Пермском крае Березниковском городском округе, при численности плательщиков МНС 65 тыс. чел. и средней зарплате 33,816 т.р., годовая величина МНС на одного плательщика составляет 8,561 т.р. Всего, необходимую годовую величину МНС на одного плательщика менее 12 т.р. имеют 8 МО Пермского края из общей численности 48 МО, при том, что минимальная среднемесячная зарплата в муниципальных образованиях в 2015 году составила 16,701 т.р. при средней заработной плате по краю в размере 28,528 т.р.;

д) МО с невысокой численностью трудоспособного населения и невысоким уровнем заработной платы не всегда смогут без внешней помощи, только за счет МНС, сбалансировать местный бюджет (табл. 1, столбцы 2-3, 7). Объективным критерием определения необходимости внешней помощи может служить сравнение месячной заработной платы и необходимой величины МНС (отрицательная разница столбцов 3 и 7 таблицы 1). Внешняя помощь очевидно необходима, если МНС больше или равен месячной заработной плате. В примере из таблицы 1, этому критерию отвечают 11 МО Пермского края из общей численности 48 МО.

е) наличие – в силу причины, указанной в пункте «г» - интереса органов МСУ с высокой численностью трудоспособного населения к завышению своих расходов, балансируемых через механизм МНС, в том числе с активного согласия своего населения.

С учетом вышесказанного, модель предусматривает три основных варианта распределения совокупной величины компенсации МНС между МО субъекта РФ и установления величины компенсации МНС на одного плательщика.

Вариант первый: величина компенсации плательщику МНС конкретного МО устанавливается равной фактическому значению необходимой величины МНС на одного плательщика в данном МО («каждый платит за себя»).

Табл.1, столбец 7 содержит значение необходимой величины МНС на одного плательщика для каждого МО Пермского края. Величина компенсации МНС на одного плательщика в конкретном МО будет в точности равна необходимой величине МНС на одного плательщика в данном МО. Так, для Пермского городского округа компенсация будет равна 4732 руб., для Соликамского муниципального района – 22330 руб., для Кудымкарского муниципального района – 30937 руб. Из табл.1 следует, что значение необходимой величины МНС на одного плательщика и, соответственно, компенсации МНС тем больше, чем меньше численность плательщиков МНС конкретного МО.

На практике, в рассматриваемом варианте величина компенсации МНС может определяться по любому другому алгоритму, который гарантированно обеспечивает желаемое приближение величины компенсации МНС к значению необходимой величины МНС, тем самым обеспечивая реализацию принципа «каждый платит за себя».

Вариант второй: устанавливается предельная региональная величина МНС на одного плательщика. Величина компенсации МНС на одного плательщика не превышает этой предельной величины («каждый платит за себя, но не больше, чем ...»).

В случае, когда население МО не может без внешней поддержки финансировать свой бюджет, независимо от величины компенсации МНС (значение необходимой величины МНС близко или равно одной месячной заработной плате на этой территории, табл.1, столбцы 3 и 7), модель предусматривает возможность установления предельной региональной величины МНС на одного плательщика. Если необходимая величина МНС на одного плательщика в конкретном МО превышает установленную предельную величину, в доходы МБ включается, в качестве балансирующей, компенсация недополученного МНС, выплачиваемая из РБ субъекта РФ. Компенсация недополученного МНС для конкретного МО рассчитывается как разница между необходимой величиной МНС на одного плательщика и предельной величиной МНС на одного плательщика, умноженной на численность плательщиков МНС данного МО. Компенсация недополученного МНС местному бюджету выплачивается из общей величины расходов РБ на компенсацию МНС.

Рис.9, строки 3-5, столбец 7, и строки 12-14, столбец 6 иллюстрируют рас-

№ п/п	показатели	всего	РБ	КМБ	всего	РБ	КМБ
			исходный			целевой	
	1	2	3	4	5	6	7
1	**ДОХОДЫ, всего**	**166 388**	**100 496**	**65 893**	**139 208**	**113 141**	**26 067**
2	НДФЛ	38 008	25 363	12 645		38 008	0
3	**местный налоговый сбор, в т.ч.**			**0**			**12 501**
4	***- уплаченный МНС***			***0***			***9 675***
5	***- компенсация недополученного МНС местному бюджету***			***0***			***2 826***
6	прочие налоговые доходы			9 207			9 207
7	неналоговые доходы			4 359			4 359
8	межбюджетные трансферты			39 681			0
9	**РАСХОДЫ, всего**	**172 364**	**104 748**	**67 616**	**145 184**	**119 117**	**26 067**
10	расходы местного значения			26 067			26 067
11	расходы по исполнению госполномочий			41 549		41 549	0
12	**расходы на компенсацию МНС, в т.ч**		**0**			**12 501**	
13	***- компенсация плательщикам МНС***		***0***			***9 675***	
14	***- компенсация недополученного МНС местному бюджету***		***0***			***2 826***	
15	межбюджетные трансферты		39 681				
16	**ДЕФИЦИТ/ПРОФИЦИТ**	**-5 976**	**-4 253**	**-1 723**	**-5 976**	**-5 976**	**0**

Рис.9. Распределение расходов на компенсацию МНС между компенсацией плательщикам МНС и компенсацией недополученного МНС местному бюджету, тыс.руб.

№ п/п	показатели	всего	РБ	КМБ	всего	РБ	КМБ
			исходный			целевой	
	1	2	3	4	5	6	7
1	**ДОХОДЫ, всего**	**166 388**	**100 496**	**65 893**	**139 208**	**113 141**	**26 067**
2	НДФЛ	38 008	25 363	12 645		38 008	0
3	**местный налоговый сбор**			**0**		**12 501**	**12 501**
4	прочие налоговые доходы			9 207			9 207
5	неналоговые доходы			4 359			4 359
6	межбюджетные трансферты			39 681			0
7	**РАСХОДЫ, всего**	**172 364**	**104 748**	**67 616**	**145 184**	**119 117**	**26 067**
8	расходы местного значения			26 067			26 067
9	расходы по исполнению госполномочий			41 549		41 549	0
10	**покрытие дефицита МБ из РБ за счет МНС**		**0**			**12 501**	
11	межбюджетные трансферты		39 681				
12	**ДЕФИЦИТ/ПРОФИЦИТ**	**-5 976**	**-4 253**	**-1 723**	**-5 976**	**-5 976**	**0**

Рис.10. Местный налоговый сбор уплачивается в РБ и далее в качестве балансирующего зачисляется в МБ, тыс.руб.

пределение расходов на компенсацию МНС между компенсацией плательщикам МНС и компенсацией недополученного МНС бюджетам МО, население которых объективно не сможет сформировать бездефицитный бюджет за счет МНС без внешней поддержки.

Значение 2,826 млрд. руб. в строке 14, столбец 6 (и равное ему значение в строке 5, столбец 7) получено расчетным путем по данным табл.1, если за предельную годовую региональную величину МНС на одного плательщика принять 12 т.р.

Таким образом, компенсацию для балансировки МБ будут получать все МО из табл.1, для которых значение в столбце 7 будет превышать 12 т.р.

Величина компенсации МНС на одного плательщика в рассматриваемом варианте не может превышать предельную региональную величину МНС (в нашем примере – 12 т.р.), и будет равна либо необходимой величине МНС на одного плательщика, рассчитанной для каждого МО, либо равна предельной региональной величине МНС на одного плательщика в случае МО, получающих компенсацию в местный бюджет.

Равным образом, общая величина компенсации плательщикам МНС в нашем примере (табл.1, строка 13, столбец 6 и строка 4, столбец 7) будет уменьшена до 9,675 млрд. руб. (12,501 млрд. руб. – 2,826 млрд. руб.).

Вариант третий: МНС используется как инструмент перекрестного субсидирования между МО («сделал сам – помоги товарищу»).

Наряду с возможностью установления предельной региональной величины МНС на одного плательщика, модель в качестве альтернативного варианта предусматривает возможность установления единой региональной величины МНС на одного плательщика, обязательной к уплате всеми плательщиками МНС субъекта РФ, независимо от их принадлежности к налоговым резидентам конкретного МО (в нашем примере в качестве единой региональной величины МНС на одного плательщика может быть использована среднекраевая необходимая величина МНС 10775 руб., табл.1, столбец 7). В этом случае совокупная необходимая величина МНС формируется платежами МНС не в местный, а в региональный бюджет (рис.10), из которого распределяется между МО в соответствии с величиной МНС, необходимой для балансировки до бездефицитности конкретного МБ (табл.1, столбец 6).

Величина компенсации МНС на одного плательщика для всех плательщиков МНС субъекта РФ в рассматриваемом варианте будет равна единой региональной величине МНС на одного плательщика, в нашем примере – 10775 руб.

Рассматриваемый вариант по существу является перекрестным субсидированием (с обязательным участием РБ в качестве арбитра), осуществляемым в предлагаемой модели от МО с высокой численностью населения к МО с низкой численностью населения. Так, в нашем примере из табл.1 каждый плательщик МНС Пермского городского округа будет платить единую региональную величину МНС 10775 руб. вместо необходимых для балансировки МБ 4732 руб., из которых в бюджет округа будет зачислено только 4732 руб., но компенсация плательщику МНС округа будет равна 10775 руб.

Завершая обсуждение раздела о распределении компенсации МНС, укажем, что на период внедрения предлагаемой модели представляются наиболее предпочтительными второй («каждый за себя, но не более чем...») и третий («сделал сам – помоги товарищу») варианты распределения компенсации МНС.

Механизм компенсации местного налогового сбора из уплаченного НДФЛ

Компенсация МНС из НДФЛ выполняется в срок до 15.07 года, следующего за отчетным, из регионального бюджета по статье «Расходы на компенсацию местного налогового сбора» по реестрам плательщиков МНС, представленным муниципальными образованиями. Региональный бюджет является консолидированным плательщиком компенсации МНС, выставляя соответствующие требования в региональные бюджеты, которые, помимо бюджета-плательщика компенсации МНС, являются получателями НДФЛ физического лица-плательщика МНС.

Функционал на местном уровне состоит в следующем:

1) Местный бюджет ведет учет местных плательщиков МНС, формируя соответствующий реестр плательщиков МНС;

2) МБ не позднее 30.04 года, следующего за отчетным, подает в региональ-

ный бюджет реестр плательщиков МНС с указанием местной величины МНС в разрезе каждого плательщика МНС;

3) МБ по получении из РБ денежного покрытия своего реестра выполняет перечисление компенсации МНС каждому плательщику МНС.

Функционал на региональном уровне состоит в следующем:

1) РБ, по получении реестров из МБ, направляет их в ИФНС региона для получения информации о региональных бюджетах–получателях НДФЛ каждого плательщика МНС, указанного в реестрах. Информация необходима РБ для последующего перевыставления требований к соответствующему региональному бюджету-получателю НДФЛ для компенсации в свой адрес суммы, выплаченной им в качестве компенсации МНС конкретному плательщику МНС;

2) РБ оплачивает реестры, представленные МБ.

Указанный функционал не обязательно должен быть реализован именно таким образом. Так, при наличии единой централизованной базы ИФНС по плательщикам НДФЛ и наличии личных кабинетов плательщиков, требование плательщика МНС для компенсации МНС может быть выполнено через личный кабинет путем выставления ИФНС соответствующего заверенного требования в адрес РБ.

Поясним сказанное на типовом примере. Плательщик МНС имеет ПМЖ в МО «А» региона «Б», величина МНС составляет 20 т.р. в год. Рабочее место этого плательщика находится в регионе «В», уплаченный НДФЛ по рабочему месту составляет 30 т.р. Из них 20 т.р. в общем случае вернется плательщику МНС в качестве компенсации МНС из РБ региона «Б», где имеет ПМЖ плательщик МНС, а 10 т.р. разницы останется в региональном бюджете региона «В», где находится рабочее место плательщика МНС. При этом РБ региона «Б» выставит встречное требование РБ региона «В» на компенсацию 20 т.р., выплаченных РБ региона «Б» плательщику МНС.

Заключение

Завершая обсуждение предлагаемой модели, предложим следующие выводы:

а) переход к модели МБ на основе местного налогового сбора вместо НДФЛ, при вмененной каждому трудоспособному постоянному жителю МО - независимо от его «белой» или «серой» занятости - обязанности платить местный налоговый сбор, создает стабильность доходов МБ, не зависящую от нормы действующей налоговой системы, устанавливающей требование по уплате НДФЛ в бюджет территории, где зарегистрированы соответствующие рабочие места (зарегистрирован налоговый агент плательщика);

б) согласимся с напрашивающейся исторической аналогией: местный налоговый сбор в определенном смысле есть возврат к (предшествующей введению НДФЛ) практике подушной подати с учетом её адаптации к современным условиям (в том числе путем компенсации части МНС из НДФЛ);

в) предлагаемая модель потенциально формирует бюджетную самостоятельность (экономическую самоуправляемость) муниципальных образований, что принципиально позволяет поставить вопрос о преобразовании действующего статуса МСУ к статусу потребительского кооператива или товарищества собственников недвижимости, пайщиками (совладельцами) которого будут все постоянные жители МО, являющиеся или являвшиеся плательщиками МНС.

Литература

1. Волох О.В., Безвиконная Е.В. Самоуправление в системе публичного управления в России: синергетический подход. М: Логос, 2010г. – 328с.

2. Образование в Российской Федерации: 2014: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. - 464с.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31 июля 1998 - года N 146-ФЗ.

5. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131-ФЗ.

6. Министерство финансов Пермского края «Основные параметры исполнения консолидированных бюджетов муниципальных образований Пермского края по состоянию на 01.01.2016г.» http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/budmun/2015/12/

7. Федеральная служба государственной статистики «1.9.Общая численность населения и в трудоспособном возрасте по субъектам Российской Федерации в среднем за 2014 г.»

http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_111/Main.htm

8. Федеральная служба государственной статистики «4.3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций»

http://www.gks.ru/bgd/regl/b15%5F14p/Main.htm

9. Федеральная служба государственной статистики «22.2. Доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2012-2014 г.г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15%5F14p/Main.htm

10. Федеральная служба государственной статистики «Численность всего населения по полу и возрасту на 1 января текущего года» http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst57/DBInet.cgi#1

11. Министерство финансов Пермского края «Основные параметры исполнения консолидированных бюджетов муниципальных образований Пермского края по состоянию на 01.01.2016г.» http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/budmun/2015/12/

12. Федеральная служба государственной статистики «Численность населения (по данным переписей населения)»

http://www.gks.ru/bgd/regl/B03_14/IssWWW.exe/Stg/d010/i010090r.htm

13. Федеральная служба государственной статистики «Численность населения 2005-2014гг.»

http://www.gks.ru/bgd/regl/b14%5F14p/Main.htm

14. Министерство финансов Пермского края «Основные параметры исполнения консолидированного бюджета Пермского края на 01.01.2016г. http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/consbud/2015/

15. Министерство финансов Пермского края «Основные параметры исполнения бюджета Пермского края на 01.01.2016г.» http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/krai_bud/2015/

16. Федеральное казначейство РФ «Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов»

http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/

Deficit-free budget of the municipality on the basis of expansion of opportunities of the local taxation

Belobokov A.Ya.
LLC Severnoye siyaniye

In this paper, we assess the possibility of constructing a deficit budget for a municipal formation using, on a regular basis, local taxation opportunities for the permanent able-bodied population of the territory, including by introducing a

local tax compensated to the payer from the personal income tax paid by him irrespective of the location of the payer's workplace. The main conditions for making the transition to such a budget are considered. An appropriate model of the local budget and the procedure for converting the existing budget model to it are proposed. Restrictions are introduced related to the functioning of the proposed model.

The key elements of the proposed solution for long-term maintenance of local budget deficit are: the transformation of relations between the subject of the Russian Federation and the municipal entity on issues of joint jurisdiction from the format of joint activities to the functions of the customer (the subject of the Russian Federation) and the counterparty (municipal entity), with the corresponding change in the structure and tasks of regional and Local budgets; Fixing for the local budget, instead of personal income tax and intergovernmental transfers, annually calculated local tax collection paid by the permanent able-bodied population of the given territory and compensated from their personal income tax regardless of the location of the relevant workplace.

The main result of the work is a reasoned conclusion about the possibility of balancing the local budget, which contains exclusively expenses for solving local problems, direct payments of the permanent able-bodied population of the municipality.

Necessary illustrations, unless otherwise specified, are based on the example of the regional and local budgets of the Perm Krai for 2015, taking into account the data of the Treasury of the RF and the Russian Federal State Statistics Service.

Keywords: local budget, local self-government, expansion of local taxation opportunities, labor migration of population, local tax collection, compensation of local tax collection from personal income tax, budgetary dependence of municipalities, able-bodied population.

References

1. Volok O.V., Bezvikonnaya E.V. Self-management in the system of public administration in Russia: a synergetic approach. M: Logos, 2010. - 328s.
2. Education in the Russian Federation: 2014: a statistical compilation. - Moscow: National Research University «Higher School of Economics», 2014. - 464p.
3. Budget Code of the Russian Federation of July 31, 1998 N 145-FZ.
4. The Tax Code of the Russian Federation, part one of July 31, 1998 N 146-FZ.
5. Federal Law «On General Principles of Organization of Local Self-Government in the Russian Federation» of 06.10.2003 No. 131-FZ.
6. The Ministry of Finance of the Perm Krai «The main parameters for the implementation of consolidated budgets of municipal entities of the Perm Territory as of 01/01/2016.» Http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/budmun/2015/12/
7. Federal State Statistics Service «1.9.The total number of the population and able-bodied age by subjects of the Russian Federation on average for 2014»
Http://www.gks.ru/bgd/regl/B15_111/Main.htm
8. The Federal Service of State Statistics «4.3. Average monthly nominal accrued wages of employees of organizations «
Http://www.gks.ru/bgd/regl/b15%5F14p/Main.htm
9. The Federal Service of State Statistics «22.2. Incomes of the consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation in 2012-2014. Http://www.gks.ru/bgd/regl/b15%5F14p/Main.htm
10. Federal State Statistics Service «Population by sex and age as of January 1 of the current year» http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst57/DBInet.cgi#1
11. The Ministry of Finance of the Perm Krai «The main parameters for the implementation of consolidated budgets of municipal entities of the Perm Territory as of 01.01.2016» http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/budmun/2015/12/
12. Federal State Statistics Service «Population (according to population censuses)»
Http://www.gks.ru/bgd/regl/B03_14/IssWWW.exe/Stg/d010/i010090r.htm
13. Federal State Statistics Service «Population 2005-2014».
Http://www.gks.ru/bgd/regl/b14%5F14p/Main.htm
14. The Ministry of Finance of the Perm Krai «The main parameters of the implementation of the consolidated budget of the Perm Krai as of 01.01.2016. Http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/consbud/2015/
15. Ministry of Finance of the Perm Krai «Basic parameters of the budget execution of the Perm Krai as of 01/01/2016.» Http://mfin.permkrai.ru/execution/smeta/krai_bud/2015/
16. The Federal Treasury of the Russian Federation «Consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation and the budgets of territorial state extra-budgetary funds»
Http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/

Стратегия развития предприятий промышленности строительных материалов в Московской области

Кузнецова Екатерина Александровна, магистрант, кафедра «Экономика и управление в Строительстве», Московский Государственный Строительный Университет, ekaterina_kuznetsova@icloud.com

В данной статье рассматривается решение проблемы, связанные с низкой конкурентоспособностью большинства предприятий промышленности строительных материалов Московской области. Ставится вопрос о невозможности развития перспективной промышленности без перевода экономики Московской области на инновационно-инвестиционный путь в будущем. Описывается, каких результатов удалось достигнуть, путем реализации целевых программ, и какие проблемы всё еще остаются нерешенными. Также предлагается вариант модели инновационно –инвестиционной стратегии развития для предприятий данной отрасли, в которую входят 3 этапа, такие как: определение миссии предприятия, обозначение инвестиционных и инновационных целей, предусмотрение системы адаптации стратегии в необходимых условиях. Использование такой модели, в конечном итоге, может эффективно повлиять и положительно способствовать выходу предприятий промышленности строительных материалов на новый, современный уровень развития.

Ключевые слова: Предприятия Промышленности строительных материалов , Московская область, стратегия, строительные материалы

Не секрет, что сегодня говоря о прошлых этапах развития промышленности строительных материалов Московской области, можно сказать о том, что были и взлеты и падения, однако данная отрасль смогла сохранить основную материально-производственную базу для дальнейшего роста предприятий. Не стоит отвергать идею того, что в будущем перспектива развития данной промышленной отрасли невозможна без перевода экономики Московской области на инновационно-инвестиционный путь.

Для того, чтобы достичь высокого уровня эффективности развития и эксплуатации строительного комплекса Московской области, на протяжении нескольких лет реализуются целевые программы, направленные на кардинальную перестройку существующего в стройиндустрии структурного подхода в управлении промышленности строительных материалов.

В результате была стабилизирована работа многих предприятий, созданы новые заводы по выпуску эффективных строительных материалов с использованием новых технологий и оборудования, и возрос потенциал промышленной и строительной отраслей. Кроме того, была создана импортозамещающая продукция и частично сбалансированы мощности по производству конкурентоспособной.

Однако, несмотря на то, что отраслью промышленности строительных материалов Московской области были достигнуты некоторые положительные результаты, у нее до сих пор есть ряд нерешенных проблем, а именно :

- большинство выпускаемых московскими производствами строительных материалов более низкое, по сравнению с зарубежным качеством выпускаемой продукции;
- значительная доля всех производственных ресурсов нуждается в инновационном обновлении и инвестиционных ресурсах на более совершенное техническое перевооружение;
- недостаточное использование технических мощностей существующих и функционирующих на территории Московской области предприятий (по последним данным, кирпичные заводы используются лишь на 85% от всех возможностей, цементные только лишь на 70%,);
- малый удельный вес конкурентоспособной продукции по некоторым позициям;
- предприятия промышленности строительных материалов , относящиеся к категории перерабатывающих отраслей, испытывает дефицит в естественном сырье: щебне, гравии и песке;
- слабо организованный менеджмент управления промышленным предприятием, основанный на использовании современных методов управления и организации производства;
- состояние вспомогательного производства на промышленных предприятиях требует незамедлительного обновления;
- степень износа основных фондов в данной производственной отрасли остается достаточно высокой – более 50%;
- технический и технологический уровень большей части предприятий данной отрасли отстает от современных требований;
- техническое перевооружение самых важных направлений – предприятий по производству цемента, теплоизоляционных, стеновых и кровельных материалов – осуществляется низкими темпами [1].

Если обратиться к официальному документу, а именно распоряжению Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 868-р, который определяет стратегию развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года, то в нем сказано следующее: «В отдельных отраслях промышленности строительных материалов наблюдается значительный дисбаланс производственных мощностей и текущего спроса, как на уровне отдельных субъектов Российской Федерации, так и на уровне федеральных округов.

Центральный федеральный округ, как правило, благодаря входящей в него Московской области, занимает лидирующее положение в производстве и потреблении строительных материалов, при этом в округ ввозится керамический кирпич, изделия из ячеистого бетона, цемент, теплоизоляционные, нерудные строительные материалы, строительный гипс и облицовочные натуральные материалы.

Наряду с этим отмечается неэффективное перепроизводство железобетонных изделий и конструкций, мягких кровельных и гидроизоляционных материалов, асбестоцементных изделий, извести, а также листового стекла. Избыток стройматериалов распределяется в основном между субъектами Российской Федерации» [3].

Разработку инновационно-инвестиционной стратегии на предприятиях промышленности строительных материалов необходимо осуществлять поэтапно. А именно:

На первом этапе: определить миссию предприятия, выделив приоритетные направления, с учетом существующих внешних и внутренних факторов.

На втором этапе: обозначить инновационные и инвестиционные цели.

На третьем этапе: предусмотреть систему моделирования, корректировки, адаптации и интеграции инновационно-инвестиционной стратегии в данных условиях.

Согласно мнению экспертов, предварительные данные говорят о том, что данный подход позволит для данной отрасли:

- получить инвестиции до 8 млрд руб.;
- получить рабочие места до 3 050 мест;
- создать предприятия по разработке и производству современных изоляционных материалов;
- получить производство высокотехнологичных строительных материалов (огнеупорный пенополистирол, гибкий бетон, жидкая резина и т.д.) [2].

Определяющим фактором стратегического управления предприятиями промышленности строительных материалов в условиях меняющейся конъюнктуры рынка является конкурентоспособность, направления влияния которой определяются тенденциями формирования потребительского спроса, а пути повышения обосновываются конкурентными стратегиями развития отрасли, их адаптированностью к изменяющимся условиям функционирования.

Также стоит отметить, что важное значение при разработке инновационно-инвестиционной стратегии имеет прогнозирование рисков, а также необходимость правильно оценивать условия неопределенности задолго до того, как работа над инновационной программой предприятия будет близка к завершению.

При этом нельзя забыть о влиянии на деятельность предприятия факторов внешней среды в виде политических, экологических, экономических и социальных воздействий. Так, например, для того, чтобы значительно повысить эффективность государственного регулирования и промышленной политики государства в отношении промышленности строительных материалов , в том числе и на территории Московской области, планируется ликвидировать разграничение полномочий между Министерством промышленности и торговли и Министерством строительства и ЖКХ, в том числе по вопросам технического регулирования в области промышленности строительных материалов. Это должно самым лучшим образом повлиять на дальнейшие перспективны развития данной отрасли и создать благоприятные условия для получения внешних инвестиций.

Литература

1. Романова Н.В. Разработка инновационно-инвестиционной стратегии на предприятиях ПСМ, расположенных на территории Московской области // Инновации. – 2014. – №11. – С.94-97.

2. Разработка Инвестиционной стратегии Московской области. Результаты анализа приоритетных отраслей [Электронный ресурс]. URL: http://tppspr.ru/wp-content/uploads/2015/01/30/19347/MRI_Industries_FINAL-201412021.pdf (Дата обращения 18.04.2017)

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 868-р [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/media/files/RnBfAw072e3tmmykU2Irh1LI1HaHeG0q.pdf (Дата обращения 18.04.2017)

The development strategy of the enterprises of the industry of construction materials in the Moscow region

Kuznetsova E.A.
Moscow State Construction University

This article discusses the decision of the problems connected with low competitiveness of most industrial enterprises of building materials the Moscow region. The question about the impossibility of development of a promising industry without putting the economy of the Moscow region for innovative investment path in the future. Describes what results have been achieved through realization of target programs, and what challenges still remain . It is also proposed a variant of the model of innovative –investment development strategy for enterprises of this industry, which includes 3 stages such as :defining the mission, the designation of investment and innovation goals , providing system adaptation strategies in the required conditions. The use of such models, in the end, can effectively influence and positively contribute to the output of industrial enterprises of building materials in a new, modern level of development.

Keywords: Enterprises of construction materials Industry, strategy, Moscow region, building materials, building company

References

1. Romanova N. V. Development of innovative and investment strategy at the PSM enterprises located in the territory of the Moscow region/ /Innovation. – 2014. – No. 11. – Page 94-97.
2. Development of Investment strategy of the Moscow region. Results of the analysis of priority branches [An electronic resource]. URL: http://tppspr.ru/wp-content/uploads/2015/01/30/19347/MRI_Industries_FINAL-201412021.pdf (Date of the address 4/18/2017)
3. The order of the Government of the Russian Federation of May 10, 2016 No. 868-r [An electronic resource]. URL: http://government.ru/media/files/RnBfAw072e3tmmykU2Irh1LI1HaHeG0q.pdf (Date of the address 4/18/2017)

Сущность и значение кластера в создании точек роста региональной и национальной экономики

Султанов Самир Алексей оглы
аспирант, кафедра государственного управления и кадровой политики, МГУУ Правительства Москвы, Samir.sultanov.insys@gmail.com

В представленной статье автором аргументируется тот факт, что образование и развитие кластеров является гарантом обеспечения устойчивого развития национальной экономики. Рассматривается история зарождения и развитие понятия «кластер». Анализируются преимущества и недостатки создания и функционирования кластеров в регионах. Делается вывод о необходимости развития кластеров как одного из основных инструментов устойчивого социально-экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности. Таким образом, основываясь на представленной выше информации, можно представить кластер как сложную систему по разработке и продвижению инновационных товаров и услуг, результативность которой обеспечивается за счет синергетического эффекта от взаимодействия производственных, финансово-экономических, инфраструктурных, информационных, интеллектуальных и иных связей участников внутри кластера.
Ключевые слова: кластер, кластерная политика, регион, региональная экономика, региональная кластерная политика.

Во всем мире обеспечение выпуска высококачественной и конкурентоспособной продукции рассматривается как одна из основных задач функционирования национальной экономики, от которой в значительной степени зависит темп социально-экономического развития государства и его роль на мировой арене. В свою очередь, конкурентные преимущества предприятий и организаций зависят не только от эффективного управления и наличия/доступности факторов производства, но и от степени развитости территориальной инфраструктуры: поставщиков и партнеров, социальных и институциональных структур, наличия высших учебных заведений, исследовательских организаций и т.д. В условиях неустойчивости внешней и внутренней среды деятельности предприятий данные факторы играют все более важную роль. Очевидным является и тот факт, что на эффективность деятельности инновационного бизнеса значительное влияние оказывает пространственная организация производства и интенсивность взаимодействия между предприятиями и организациями различный сфер деятельности. В настоящее время решению данного вопроса уделяется значительное внимание во многих странах мира, в том числе и в России.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, а также формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России [1].

В современной мировой экономике, характеризующейся процессами глобализации и ростом международной конкуренции, объединение предприятий в кластеры позволяет поддерживать высокий уровень конкурентоспособности. Этот факт в свою очередь, дает возможность не только удерживать рынок сбыта, но и позволяет фирмам осуществлять продвижение на более высокий уровень развития, выходить со своими товарами и услугами на внешние рынки.

Важная роль кластеров прослеживается в решении проблемы развития территорий - инновационный кластер зачастую становится локомотивом регионального экономического развития, что в свою очередь, способствует повышению конкурентоспособности и устойчивому развитию национальной экономики в целом. Кроме того, кластеры оказывают значительное воздействие на решение социальных проблем: в регионах с развитой кластерной экономикой уровень жизни населения, как правило, выше, чем в регионах, где развитию кластеров не оказывается нужного внимания. Так, по данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США около 32% занятости населения, не включая тех, кто занят в государственном секторе экономики, обеспечивают кластеры. В Швеции кластеры обеспечивают работой около 39% работоспособного населения, не включая занятых в государственных структурах. В усредненном американском штате, где производство организовано по принципу кластеров, заработная плата работников предприятий на 29% выше средней по стране, в то время как производительность труда выше на 44% [3].

Впервые о теории кластеров было упомянуто еще в 19 веке в классических научных школах (теория конкурентных преимуществ М. Портера, концепция региональных кластеров М. Энрайта, теория промышленных районов А. Маршала и итальянских промышленных округов П. Бекатини и т.д.). При этом первым связь между степенью концентрации предприятий и их производительностью объяснил А. Маршал (1890) в своей работе «Принципы экономической теории».

Идея промышленных районов была отражена в работах итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини (1991), исследовавших особенности развития промышлен-

ных округов центральной и северо-восточной Италии, отличавшихся стремительным развитием по сравнению с индустриальным северо-западом и бедным югом. Однако мировое признание кластерная концепция получила после выхода в свет монографии М. Портера «Конкурентные преимущества стран» (1990), изданной на русском языке в 1993 г. под названием «Международная конкуренция».

Существует множество определений понятия «кластер», однако наиболее распространенным является следующее – «Кластер - это индустриальная зона с большим количеством близко расположенных предприятий, сообща взаимодействующих в определенном направлении». Такая трактовка поддержана многими авторами.

А. Праздничных утверждал: «Кластер – это не холдинговая структура, которая объединяет компании в регионе. Кластер – это не ассоциация компаний, которая объединяет компании в регионе. Кластер – это ни в коем случае не технопарк и не бизнес-инкубатор, не промышленный парк и не особая экономическая зона. Нельзя сказать, что кластер – это бывший территориальный производственный комплекс или научно-производственное объединение. Но все элементы инфраструктуры, доставшейся нам от советского времени, или новые элементы инфраструктуры могут быть частью кластеров» [4].

Р. Бро в своей работе верно отметил, что кластер является нечто большим, чем просто объединение родных по духу компаний. Исследователь определяет кластер как «межотраслевую концентрацию фирм, которая создает рабочие места, экспортирует товары и услуги, имеет общие базовые экономические нужды и объединяет общественный сектор экономического развития, легислатуры разных уровней, университеты, колледжи, образовательное сообщество, фонды и всех других стейкхолдеров» [5].

А. Маршалл, в работе «Принципы экономической теории» (1890), пишет о возникновении устойчивой сети взаимодействий между экономическими агентами, способствующей росту и конкурентоспособности, которая является необходимым условием для формирования кластера. В своей работе он специально выделил раздел под феномены особых промышленных регионов. А. Маршалл стал одним из первых, кто заметил и объяснил тот факт, что сгруппированные в одном месте предприятия, занимающиеся схожими видами деятельности, получают положительные издержки экономической деятельности, такие как доступ к разнообразным высокоспециализированным поставщикам товаров и услуг, пул специализированных работников и возможность быстрого обмена информацией.

В последующие годы множество ученых многократно обращались к изучению понятия «кластер» и исследованию принципов функционирования кластерной экономики. Однако значительный импульс к развитию данная идея получила лишь спустя век в трудах М. Портера. Он первым ввел понятие «кластер» в 1990 г. и определил его как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». В своих работах Портер показал, что конкурентоспособность предприятия, во многом, определяется конкурентоспособностью его окружения, которая, в свою очередь, зависит от базовых условий и конкуренции внутри кластера.

Анализ представлений о сущности кластера сводится к следующему – это организационная сеть с присущий ей рядом признаков [6]:

· группа географически сконцентрированных предприятий, объединенных прямыми и обратными связями;

· наличие общей культурной и социальной среды;

· выделенная отраслевая специализация (чаще всего – сочетание предприятий, работающих в комплементарных или смежных секторах);

· сеть государственных и частных институтов, поддерживающих экономических агентов, действующих внутри кластера.

На современном этапе развития можно выделить следующие виды кластеров: промышленный кластер, образовательный кластер, научно-производственный кластер, инновационный кластер и другие. Каждый из них имеет свою, специализированную форму кооперации предприятий, которые, эффективно взаимодействуя друг с другом, повышают не только свою конкурентоспособность, но и конкурентоспособность региональной и национальной экономики в целом.

Исследователи, занимающиеся вопросами развития кластеров и функционирования кластерной экономики, поразному интерпретируют суть кластерной политики. Для одних приоритетной характеристикой является географическая концентрация, для других - отраслевое единство, для третьих - инновационная ориентированность предприятий внутри кластера. Вместе с тем, на сегодняшний день инновационная ориентированность является доминирующей характеристикой современной кластерной политики, так как именно наличие инноваций является одним из основных факторов, определяющих конкурентоспособность кластера. Именно поэтому современным научным сообществом уделяется особое внимание определению сущности инновационного кластера. Обобщение различных точек зрения (Портер М. «Международная конкуренция», Schmitz «On the clustering of small firms», Бирюков А.В. «Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности» и т.д.), позволяет выделить основные черты, раскрывающие смысл понятия «инновационный кластер»:

· группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в сфере инноваций, взаимодополняющих друг друга и способствующих развитию как каждого элемента кластера, так и инновационного потенциала региона в целом [6];

· устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц с преобладающим инновационным эффектом [2];

· концентрация предприятий, научных, образовательных, общественных организаций, связанных между собой сетями сотрудничества в инновационной сфере с целью обеспечения максимально возможной эффективности и конкурентоспособности;

· форма организации деятельности, которая приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта» [7].

Таким образом, основываясь на представленной выше информации, можно представить кластер как сложную систему по разработке и продвижению инновационных товаров и услуг, результативность которой обеспечивается за счет синергетического эффекта от взаимодействия производственных, финансово-экономических, инфраструктурных, информационных, интеллектуальных и иных связей участников внутри кластера.

Литература

1. Абашкин В.Л., Бояров А.Д., Куценко Е.С. (2012) Кластерная политика в России: от теории к практике // Форсайт. Т. 6. № 3. С. 16–27.

2. Быкова А.А. Проблематика формирования инновационных кластеров // Инновации. – СПб, 2009. - № 8 (130). - С.39-45.

3. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (подписаны заместителем Министра экономического развития Российской Федерации А.Н. Клепачем от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19).

4. Половова Т. А., Гусев Ю. В. Приоритетная роль кластеров в развитии инновационной пространственной структуры столичного мегаполиса // Актуальные вопросы развития профессионализма заказчиков в системе закупок города Москвы: сборник статей/ Отв. Ред. И. П. Гладилина. – Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2016. – 160с.

5. Половова Т. А. Формирование социально-экономического потенциала мегаполиса //Актуальные вопросы повышения эффективности управления закупками столичного мегаполиса: материалы международной научно – практической конференции «Актуальные вопросы повышения эффективности управления закупками» / Отв. Ред. И.П. Гладилина. - Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2016. - с.47-52

6. Половова Т. А., Гусев, Ю. В., Мониторинг развития кластеров в региональной экономике на основе оценки экономической устойчивости // Этап: экономическая теория, анализ, практика. - 2016.- № 2. - с. 34-44.

7. Праздничных А.Н., Праздничных А.Н. Кластеры и конкурентоспособность: роль бизнеса и властей: Тезисы доклада // Материалы межрегиональной конференции, 27–28 ноября 2002

Entity and value of a cluster in creation of points of growth of regional and national economy

Sultanov S.A.
Moscow Metropolitan Governance University

In the author provided to article the fact that education and development of clusters is a guarantor of support of sustainable development of national economy is reasoned. History of origin and development of the concept «cluster» is considered. Advantages and shortcomings of creation and functioning of clusters of regions are analyzed. The conclusion about need of development of clusters as one of the main instruments of sustainable social and economic development of regions and increase in their competitiveness is drawn. Thus, based on the information given above, it is possible to provide a cluster as difficult system on development and advance of innovative goods and services which effectiveness is provided due to synergy effect of interaction of production, financial and economic, infrastructure, information, intellectual and other communications of participants in a cluster.

Keywords: cluster, cluster policy, region, regional economy, regional cluster policy.

References

1. Abashkin V. L., Boyarov A. D., Kutsenko E. S. (2012) A cluster policy in Russia: from the theory to the practician//Forsythe. T. 6. No. 3. Page 16-27.
2. Bykovo A. A. Problematika of formation of innovative clusters// Innovations. – SPb, 2009. - No. 8 (130). - Page 39-45.
3. Methodical recommendations about implementation of a cluster policy in subjects of the Russian Federation (are signed by the deputy minister of economic development of the Russian Federation A. N. Klepachem of 26.12.2008 No. 20636-AK/D19).
4. Polovova T. A., Gusev Yu. V. A priority role of clusters in development of innovative spatial structure of the capital megalopolis//Topical issues of development of professionalism of customers in system of purchases of the city of Moscow: collection of articles / Otv. Edition of I. P. Gladilin. – Czechs: Center of educational and scientific consulting, 2016. – 160 pages.
5. Polovova T. A. Formation of social and economic capacity of the megalopolis//Topical issues of increase in effective management of purchases of the capital megalopolis: materials of international it is scientific – the practical conference «Topical Issues of Increase in Effective Management of Purchases» / Otv. Edition of I. P. Gladilin. - Czechs: Center of educational and scientific consulting, 2016. - page 47-52
6. Polovova T. A., Gusev, Yu. V., Monitoring of development of clusters in regional economy on the basis of an assessment of economic stability//the Stage: economic theory, analysis, practice. - 2016. - No. 2. - page 34-44.
7. Festive A.N., Festive A.N. Clusters and competitiveness: role of business and authorities: Theses of the report//Materials of an interregional conference, on November 27-28, 2002

Проблемы разработки и реализации стратегий в строительных организациях России

Федорищева Татьяна Александровна
студент, кафедра «Экономика и управление», ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», t-fedorishcheva@mail.ru

В данной статье рассматриваются актуальные проблемы стратегического управления в организациях строительной отрасли России. Рассматривается российский и зарубежный опыт разработки и реализации стратегии в строительных компаниях, а также проводится анализ современных рыночных условий, в которых им приходится осуществлять свою деятельность. Стратегический менеджмент в этом ключе представляется как механизм обеспечения и повышения эффективности деятельности строительных организаций в условиях нестабильной внешней среды. В работе обозначены отличительные особенности строительной отрасли, которые требуют особого подхода в стратегическом планировании и управлении. Рассматриваются причины, затрудняющие процессы разработки и реализации стратегии на разных этапах развития строительных организаций. Спектр данных проблем достаточно разнообразен, анализируются как внутренние причины отказа от стратегического управления, к примеру, отсутствие необходимых ресурсов, так и внешние, такие как неблагоприятная рыночная конъюнктура, складывающаяся на рынке строительных услуг России на сегодняшний день. В свете данных проблем определяется, насколько реально на данный момент внедрение и распространение механизмов стратегического управления среди отечественных строительных организаций различного уровня. В завершении обозначаются основные пути развития строительных компаний в области стратегического планирования и управления, определяются методы, при помощи которых возможно нивелирование негативных факторов, ограничивающих их деятельность в данном вопросе.
Ключевые слова: стратегическое управление, строительство, объекты управления в строительстве, стратегическое планирование, стратегия.

Современная экономика диктует участникам рынка такие условия, при которых для успешного осуществления деятельности в условия конкурентной борьбы им необходимо развивать и раскрывать в полной мере свой потенциал. Напрямую касается это и строительных организаций, функционирование которых на сегодняшний день происходит в условиях высокой доли неопределенности и рисков в связи со складывающейся экономической ситуацией в России. Чтобы сгладить эти риски и успешно организовать свою деятельность в долгосрочной перспективе в условиях динамичной внешней среды, любым организациям, в том числе и связанным со строительством, следует уделять особое внимание такому механизму, как стратегическое управление.

На сегодняшний день управленческая наука имеет достаточно длительный путь развития, благодаря которому к данному моменту накопилось достаточно опыта, способствующему динамичному и успешному развитию предприятий. При этом понятие стратегии и понимание необходимости ее разработки и реализации пришло в менеджмент относительно недавно – лишь в 60-70-х годах прошлого века. С этого момента западная наука пришла к выводу, что стратегическое управление является приоритетным направлением развития предприятия, благодаря которому на практике можно добиться долгосрочных конкурентных преимуществ при максимальной использовании потенциала организации [10]. Основой эффективного стратегического управления должны становиться четко сформулированные и ясные цели, определяющие основные направления деятельности организации и позволяющие сгладить свои слабые стороны и рационально использовать сильные [7]. На этой основе и должна разрабатываться стратегия предприятия – такая модель его действий, с которой возможно будет усиление своих конкурентных преимуществ и адекватное реагирование на изменяющиеся воздействия со стороны внешней среды при использовании минимума ресурсов. Однако механизм стратегического управления на сегодняшний момент не способен представить универсальную стратегию, гарантирующую любой организации эффективное функционирование. Это можно связать с уникальностью каждой отрасли экономики, специфика которых накладывает определенные ограничения или же дает свой потенциал для стратегического развития. При этом если отдельно рассматривать строительство, то на данный момент число организаций, функционирующих в данной отрасли и имеющих и реализующих определенную стратегию оказывается очень низким. Чтобы разобраться в причинах игнорирования руководителями большинства организаций такого несомненно важного и доказавшего свою эффективность инструмента управления, рассмотрим специфику отрасли и особенности ее функционирования на сегодняшний день.

Если рассматривать условия, в которых в данный момент функционируют строительные организации России, то можно сказать, что они достаточно нестабильны. За последние два года произошло снижение выполненного объема строительных работ в постоянных ценах, также уменьшились инвестиции в основной капитал, направленные на развитие строительства [1]. На 2016 г. удельный вес строительства в общем объеме ВВП составил 6,2%. При этом уровень рентабельности в строительстве на 4,3% ниже, чем по экономике России в целом и составил в 2015 г. 3,8%. Данные статистики показывают, что строительные организации, осуществляющие свою деятельность в России, вынуждены работать в условиях общего спада экономики в целом и своей отрасли в частности. На 2016 г. в России зарегистрировано более 235 000 организаций строительного профиля, из них 99,1% принадлежат к частной форме собственности, причем подавляющее большинство из них являются микропредприятиями. Организации частной формы собственности выполнили в 2015 г. 90,1% всего объема строительных работ по России. Описанные статистические факты указывают на достаточно затрудненные условия существования строительных организаций в России, выражающихся в недостаточной степени концентрации капитала в отрасли,

низком уровне рентабельности, нестабильности основных показателей деятельности компаний [6]. В сложившейся ситуации инструментарий стратегического управления становится незаменимым элементом функционирования строительных организаций, благодаря которому возможно не только обеспечение своего существования в долгосрочной перспективе, но и создание платформы для роста и эффективного развития компании.

Итак, мы видим, что основной действующей силой на рынке строительных работ и услуг являются субъекты малого предпринимательства с частной формой собственности. Малые предприятия строительной отрасли являются достаточно уязвимыми субъектами хозяйственной деятельности, поскольку, как правило, они не являются привлекательными объектами долгосрочных инвестиций и государственной поддержки, а также существенно ограничены в ресурсах [2]. Стоит отметить, что ресурсная база – это одна из важнейших платформ для разработки и реализации стратегии. Именно исходя из данных об обеспеченности той или иной организации ресурсами можно понять, насколько реально осуществление тех или иных стратегических целей и установок в данный момент и в дальнейшей перспективе. Проблемой организаций малого бизнеса является достаточно сильная ограниченность во всех видах ресурсов, в первую очередь, финансовых [4]. Большинство организаций отдают приоритет при распределении имеющихся ресурсов воспроизводству продукции и его возможному расширению, а не стратегическому планированию и управлению. Нехватка ресурсов заставляет руководителей строительных компаний ориентироваться на текущую деятельность, при этом работа фирмы в долгосрочной перспективе остается отложенным вопросом, решаемым по мере поступления средств.

Из вышеописанной проблемы вытекают другие причины, по которым многие организации строительной отрасли игнорируют стратегическое планирование и управление как инструмент обеспечения эффективности и конкурентоспособности. Одной из них можно считать отсутствие у руководителей организаций понимания перспективности стратегического подхода к управлению. Складываются такие ситуации, в которых лица, руководящие строительными компаниями, не считают целесообразным привлечение к работе специалистов в области управления с должным уровнем образования, а предпочитают самостоятельно решать вопросы, связанные с организацией деятельности своей фирмы. И несмотря на то, что сейчас все больше говорится о необходимости стратегического и долгосрочного планирования деятельности, они считают данные аспекты управления прерогативой крупных компаний, обладающих высокой долей рынка. Пренебрегают в ряде организаций и стратегическим планом как документом, считая достаточным в общем продумать перспективы и цели деятельности компании без детализации и изложения их в виде конкретной программы. В качестве еще одной причины отсутствия у строительных организаций стратегий развития можно считать концентрацию в большинстве случаев деятельности компаний на реализации отдельных проектов. Строительство как отрасль характеризуется высокой продолжительностью инвестиционно-строительного цикла, что заставляет организации уделять внимание операционному планированию. Когда все ресурсы организации направлены на один объект (а в малых формах бизнеса ситуация чаще всего складывается именно так), то рассмотрение и разработка долгосрочных планов и новых проектов становится затруднена или вовсе недоступна. К тому же, строительство объектов предполагает ориентацию на конкретного заказчика и на его индивидуальные требования, что делает круг возможных заказов и проектов весьма широким и подчас разнополярным [9]. В условиях такого разнообразия бывает затруднительно определить четкий вектор развития своей организации, что становится препятствием для разработки стратегии. Проектная ориентированность как одна из главных особенностей строительных организацией оказывает значительнейшее влияние на подход к стратегическому управлению. Если за рубежом каждый проект рассматривается как источник долгосрочных конкурентных преимуществ даже после его реализации и ввода в эксплуатацию, то в России с принятой методикой поточного строительства интерес организации к проекту ограничивается его жизненным циклом [8]. Такой подход к концепции ведения бизнеса не ориентирует организацию на усиление конкурентных преимуществ путем создания высококачественных объектов и, как следствие, обуславливает отказ от инструментов стратегического управления.

Описанные причины указывают на затрудняющие факторы для строительных организаций, которые в принципе не имеют стратегий. Анализируя же опыт деятельности отечественных строительных организаций в области стратегического управления, можно сделать вывод, что на данный момент этот инструмент если и используется, то не вполне эффективным образом с практической точки зрения. Если рассматривать типичные проблемы, с которыми сталкиваются строительные организации при разработке и внедрении стратегии, а также ошибки, которые при этом допускаются, то их можно условно разделить на несколько групп.

Первая группа представляет собой необоснованные цели дальнейший выбор стратегии развития предприятия. Проблема целеполагания является одной из наиболее распространенных как в отечественной, так и в зарубежной практике стратегического менеджмента [3]. Заведомо недостижимые, абстрактные или противоречивые цели изначально делают процесс разработки стратегии бессмысленным. При этом велики риски необоснованного выбора стратегии развития организации, что также может привести к ее провалу. Именно поэтому цели, которые ставит перед собой организация, и последующий выбор стратегии должны базироваться на ее стратегическом потенциале и комплексном, всестороннем анализе внутренней и внешней среды [5].

Ко второй группе проблем можно отнести отсутствие обратной связи и невовлеченность персонала в процесс стратегического управления. Даже качественная и детально проработанная стратегия может потерпеть неудачу при реализации в том случае, если для исполнителей она окажется неясной и далекой от реального положения дел в организации. Именно поэтому к процессу разработки стратегии целесообразно привлекать специалистов различных уровней, а также осуществлять контроль ее последующей реализации посредством механизмов обратной связи.

Еще одной категорией проблем можно считать отсутствие практической реализации разработанной стратегии. Процесс внедрения стратегического управления может сойти на нет по различным причинам, но в любом случае это будет указывать на ее изначальную недостаточную проработку. В этом случае не следует замораживать процесс стратегических изменений, а необходимо пересмотреть выбор стратегии и постановку целей в связи со спецификой внутренней и внеш-

ней среды. Динамично развивающееся окружение организации может потребовать значительных корректив стратегии, и в этом случае следует помнить, что стратегическое управление – это не статический процесс, он должен быть направлен на приспособление к изменяющимся условиям внешней среды. Поэтому не следует воспринимать однажды выбранную стратегию как догму – ведь это не цель, а средство успешной деятельности организации.

Итак, подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в большинстве российских строительных организаций механизм стратегического управления не имеет значительной популярности. Это связано с проблемами различного характера, однако условия, которые диктует сегодняшний рынок таковы, что для большинства организаций строительной отрасли для выживания и эффективного функционирования не стоит пренебрегать данным инструментом управления. При рациональном управлении и детальном подходе к разработке и реализации стратегии организации строительной отрасли не только обретут конкурентоспособность, но и смогут поднять свою деятельность на качественно новый уровень.

Литература

1. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М.,2016. – 111 с.
2. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, Карами А.. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 400 с.
3. Боловинцев Ю.А. Целеполагание и ориентиры как сформулированная философия в стратегическом планировании организации // Статистика и экономика. 2015. - №5. – С.17-21.
4. Брусс Е.А. Формирование стратегии развития малого строительного бизнеса в современных условиях // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. – №6. – С.38-40.
5. Коготкова И.З., Сальник А.А. Особенности стратегического управления организациями строительной сферы экономики // Вестник университета. 2017. – №7. – С.16-21.
6. Кошелев В.А. Источники рисков в строительстве // Интернет-журнал Науковедение. 2015. - №7. – С.1-13.
7. Основы организации и управления в строительстве. Ч. 2. Управление и планирование в строительстве: учеб. пособие / Н.А. Шлапакова [и др.]; под общ. ред. д.т.н. Ю.П. Скачкова. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 288 с.
8. Прокофьев А.А. Стратегическое управление: современные ориентиры для российских строительных предприятий малого бизнеса // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. – №3 С.106-112.
9. Селютина Л.Г. Значение информационного моделирования строительных процессов и объектов проектирования в современных условиях // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 1. С.9-10.
10. Ширшиков, Б.Ф. Организация, управление и планирование в строительстве: Учебник / Б.Ф. Ширшиков. М.: АСВ, 2016. – 528 с.

Problems in the development and implementation of strategies in construction companies of Russia

Fedorischeva T.A.
Tula state university

This article discusses actual problems of strategic management in organizations of construction industry in Russia. The article examines the Russian and foreign experience in the development and implementation of strategies in construction companies and also analyzes the current market conditions in which they exercise their activities. Strategic management in this way is presented as a mechanism ensuring the increase of efficiency of activity of construction organizations in conditions of unstable external environment. The work marked the distinctive features of the construction industry, which require a special approach in strategic planning and management. Examines the reasons hindering the process of development and implementation of strategy at different stages of development of the construction organizations. The spectrum of these problems are quite diverse, are analyzed as internal causes of failure of strategic management, for example, lack of resources, and external, such as adverse market conditions prevailing in the construction market of Russia today. In light of these problems is determined by how feasible at the moment, the introduction and dissemination of mechanisms of strategic management among domestic construction organizations of different levels. In conclusion are outlined the main ways of development of construction companies in strategic planning and management defines the means by which the leveling of negative factors limiting their activity in this matter.

Key words: strategic management, construction, facilities management and construction, strategic planning, strategy.

References

1. Construction in Russia. 2016: To become. сб. / Rosstat. - M. 2016... – 111 with.
2. Analou, T. Strategic management of small and medium-sized enterprises / F. Analoui, Penalties And. - M.: UNITY, 2012. - 400 with.
3. Bolovintsev Yu. A. A goal-setting and reference points as the formulated philosophy in strategic planning of the organization//Statistics and economy. 2015. - No. 5. – Page 17-21.
4. E.A's bar. Formation of the strategy of development of small construction business in modern conditions//Problems of economy and management. 2015. – No. 6. – Page 38-40.
5. Kogotkova I. Z., A.A's Epiploon. Features of strategic management of the organizations of the construction sphere of economy// Bulletin of university. 2017. – No. 7. – Page 16-21.
6. Koshelev V. A. Sources of risks in construction//Online magazine Science of science. 2015. - No. 7. – Page 1-13.
7. Bases of the organization and management in construction. P. 2. Management and planning in construction: studies. grant / N. A. Shlapakova [etc.]; under a general edition the Dr.Sci.Tech. Yu. P. Skachkova. – Penza: PGUAS, 2013. – 288 pages.
8. Prokofiev A. A. Strategic management: modern reference points for the Russian construction small business enterprises//the Bulletin of the Chelyabinsk state university. 2010. – No. 3 of Page 106-112.
9. Selyutina L. G. Value of information modeling of construction processes and subjects to design in modern conditions//Collections of conferences of Research Center Sotsiosfera. 2015. No. 1. Page 9-10.
10. Shirshikov, B. F. Organization, management and planning in construction: Textbook / B. F. Shirshikov. M.: DIA, 2016. – 528 with.

Проектирование туристического пакета услуг экстремального и спортивного туризма

Юрченко Александр Леонидович
кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Физическое воспитание», Финансовый университет при Правительстве РФ,
yurchenko-al@mail.ru

Еремеева Лариса Федоровна
студент, Финансовый университет при Правительстве РФ,
dr.melkoff@mail.ru

В работе рассмотрены основные факторы, влияющие на динамику и содержание внутреннего туризма, как с отрицательной, так и положительной стороны. С использованием методов системного анализа и сравнения определены и сформулированы основные причины целесообразности культивирования альтернативы курортному туризму – экстремального туризма. Авторы обосновывают определение экстремального туризма, как явления, сочетающего в себе социальные, экономические и психофизические признаки. Экстремальный туризм показан как средство физического развития человека, развивающее жизненно необходимые основные физические качества – выносливость, силу и ловкость. Анализ научных и литературных источников, нормативно-правовой базы позволил выявить основные проблемы, препятствующие развитию экстремального туризма на территории Российской Федерации и предложить потенциальные пути их решения. На сегодняшний день Дальний Восток – это уникальная территория для развития приключенческого, культурно-познавательного, экстремального, спортивного туризма с относительно невысоким уровнем конкуренции в данном направлении. В рамках проекта предлагается создание туристического агентства на территории Дальневосточного федерального округа, которое будет предлагать культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, приключенческий, экстремальный, спортивный туризм по Дальнему Востоку.
Ключевые слова: внутренний туризм, факторы влияния, динамика, экстремальный туризм, спортивный туризм, стоимость туристических услуг, индекс развития экстремального туризма (ADTI), пакет туристических услуг, комплекс мероприятий, средство физического воспитания.

В общемировом ВВП по оценке Всемирной туристской организации (UNWTO) доля туризма занимает от 7 до 9%. С каждым годом туристическая отрастль набирает все большие обороты, что обусловливается расширением предложений в этой сфере для путешествующих, формированием все более интересных, привлекательных программ для отдыха. Ежегодный мировой прирост турпотока составляет примерно 3,3%.

Туризм на сегодняшний день является динамично развивающейся отраслью не только в мире, и в России тоже. В 2015 г. в нашей стране был установлен своеобразный рекорд по числу туристов, прежде всего из азиатских стран, Германии, США, Турции и Израиля. Причиной данного прироста (+13,7%, по данным Росстата) прежде всего является падение курса рубля, что говорит о том, что туристов по всему миру первостепенно привлекает цена на отдых.

Снижение денежных доходов населения, вызванное низкими темпами экономического развития, введением западных санкций, опережением роста инфляции относительно роста заработной платы и пр., заставляет переходить граждан на более дешевый образ жизни, экономить на всем, в том числе и на отдыхе.

С 2014 г. в Российской Федерации избран курс на новую экономическую модель, суть которой заключается в замещении зарубежных товаров отечественными аналогами. Мы полагаем, что в рамках реализуемой модели достойное место должна занять и туристическая отрасль, которую эквивалентно необходимо «импортозамещать», делая упор не столько на усиление безопасности заграничных поездок наших сограждан, сколько на развитие внутреннего туризма в нашей стране.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью развития внутреннего туризма в Российской Федерации, способного удовлетворить первичные (физиологические) и вторичные (психологические) потребности отечественного туриста, и формирования интереса у граждан нашей страны к услугам отечественного туризма [1].

Целью проделанной работы является представление экстремального туризма в качестве эквивалентной альтернативы курортному туризма на территории России, как эффективного средства физически активного отдыха и психологического совершенствования человека, сочетающегося с содержательным и увлекательным досугом.

Для достижения намеченной цели необходимо решить следующие теоретические и прикладные задачи:

1. Проанализировать факторы влияния на динамику внутреннего туризма в Российской Федерации;
2. Выявить целесообразность альтернативы курортного туризма – экстремального туризма;
3. Сформулировать понятие «экстремальный туризм» и его содержание, применительно к контексту исследования;
4. Определить проблемы, препятствующие развитию экстремального туризма на территории нашей страны, и выявить пути их решения;
5. Произвести примерный расчет стартовых затрат на инфраструктуру;
6. Разработать проект туров экстремального туризма, доступных для приобретения различными социальными слоями населения, и рассчитать себестоимость туристских путевок.

По данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного в конце 2015г., около 67% опрошенных граждан РФ поддерживают сосредоточение усилий российских властей на развитии именно внутреннего туризма. Опрос ВЦИОМ показал, что потенциальные туристы-россияне, имеющие как низкий, так и высокий уровень дохода, практически единодушно отдают приоритет в развитии туристической отрасли именно совершенствованию внутреннего туризма.

По результатам опроса установлено, что граждане с доходами от «низкого» до «среднего» в 73% случаев отдают свои голоса в пользу расширения возможностей туризма на территории нашей страны. Доля респондентов с доходом от «выше среднего» до «высокого», считающих приоритетом концентрацию внимания на развитии

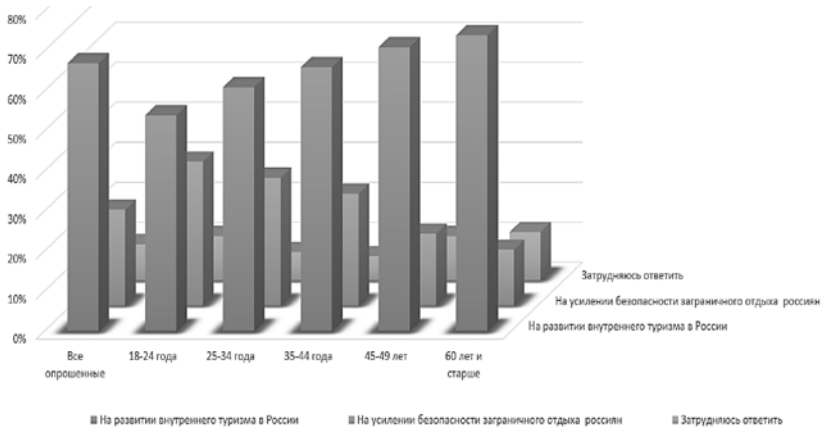


Таблица 1. Мнение граждан о приоритете в работе органов власти РФ между заграничным отдыхом и развитием внутреннего туризма (в %)

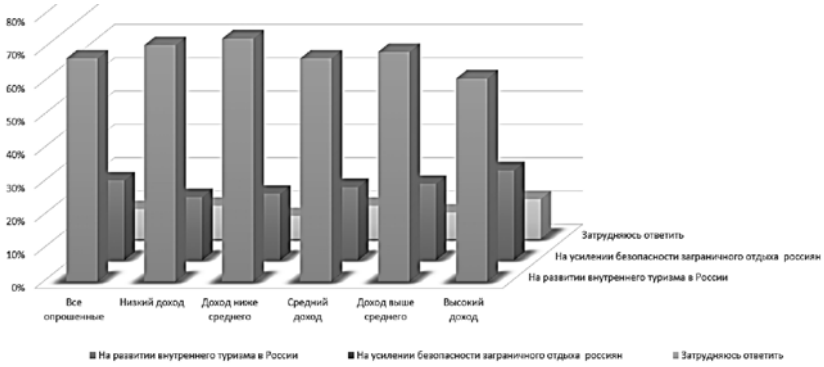


Таблица 2. Мнение граждан с различным уровнем дохода о приоритете органов власти РФ между заграничным отдыхом и развитием внутреннего туризма (в %)

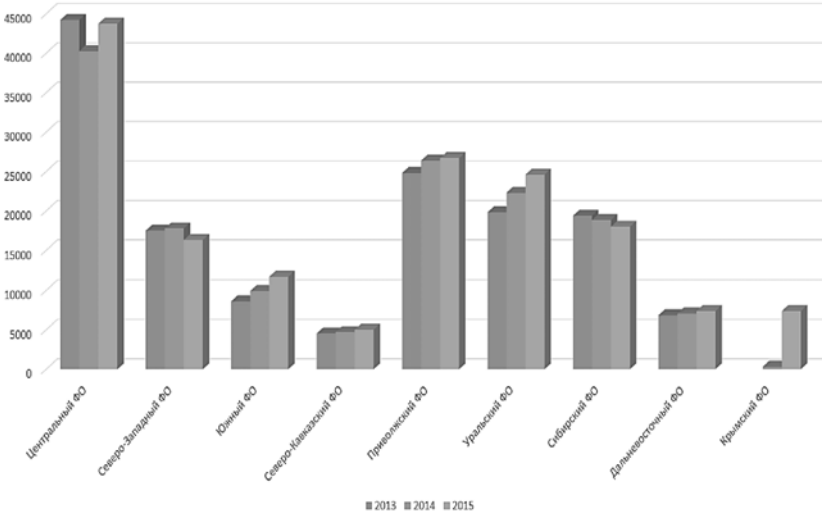


Таблица 3. Динамика изменения объема туристических услуг, оказанных населению РФ в 2013-2015 гг. по ФО, по данным Ростуризма (в млн. руб.)

туризма в России, несколько ниже, но все равно составляет значительный 61%.

По данным Ростуризма, в 2016 г., доля дохода от внутреннего туризма в России достигла 22%, что является рекордным показателем за последние 3 года и обусловливает необходимость более детального изучения аспектов, привлекающих наших сограждан к туризму на территории Российской Федерации.

В ноябре 2015г., в связи с потенциальной опасностью, для пребывания россиян были закрыты два самых популярных курорта – Египет и Турция. Таким образом, любимый многими «all inclusive» по очень доступным ценам перестал быть столь доступным. По этой причине выездной туризм снизил свои обороты, и, по данным Росстата, сокращается с каждым годом. Эта тенденция привела к росту интереса к внутрироссийским турам.

В настоящее время наибольшим спросом у россиян пользуются курорты Краснодарского края, Крыма и Севастополя, Северного Кавказа, Алтайского края и Калининградской области. Отдых в этих традиционно известных регионах прежде всего привлекает своей «дешевизной» за относительно комфортные услуги, определяющим фактором поездки.

На развитие внутреннего туризма оказывают влияние ряд факторов, которые можно представить некоторой производной:

TD=f(Y, TP, TC, OC, DUM),

где TD – спрос на внутренний туризм; Y – уровень дохода населения; TP – стоимость туристических услуг; TC – стоимость транспортных услуг; OC – стоимость выездного туризма; DUM – случайная переменная разовых событий [2].

Оценивая факторы, мы предлагаем распределить их на 2 группы – факторы отрицательного влияния и факторы положительного влияния.

Единственным, безусловно, положительным фактором является увеличивающийся спрос на внутренний туризм. Фактор «разового события» можно отнести к обеим группам, потому что направление влияния может быть как положительным (например, реализация Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011?2018 годы»), так и отрицательным (банкротство за последние 2 года большого количества туроператоров и турагентств, скачок инфляции, нестабильность экономической обстановки) [3].

Реальные доходы россиян существенно отличаются от доходов номинальных и сокращаются, ввиду ряда кризисных процессов в отечественной экономике. Подтверждением этому является тот факт, что по социологическим опросам в 2014 г. 40 % россиян выбрали дачный отдых в качестве основного, а в 2015 г. уже 59 %. Известно также, что соотношение «цена-качество» внутреннего туризма не совпадают с ожиданиями россиян, которые имеют опыт отдыха за рубежом. Стоимость туристических и транспортных услуг регулярно возрастает, что преимущественно вызвано банкротством крупных компаний, т.е. снижением конкуренции на рынке.

Поэтому можно сделать вывод о том, что отдых на популярных российских курортах остается малодоступным для некоторых слоев населения, особенно для молодежи. Материально обеспеченные граждане в 33% случаев, так или иначе, выберут отдых за рубежом.

Данная тенденция заставляет задуматься об одной из альтернатив курортного туризма в России - о туризме экстремальном.

Что такое «экстремальный туризм»? Это вид туристического отдыха, сочетающий в себе значительные физические нагрузки с активным отдыхом и квазиопасными приключениями. В идеальном исполнении приключенческий туризм является:

- тренером, способным подготовить человека к сложным жизненным ситуациям;
- средством физического воспитания, развивающим в путешественнике такие физические качества как выносливость, сила, ловкость;
- внешним раздражителем, к которому организм человека вырабатывает ответную реакцию, подобно закаливанию[4].

Обширная территория нашей страны, ее природа с удивительными флорой и фауной, богатый исторический фон являются чуть ли не идеальными условиями для развития приключенческого туризма, который пользуется возрастающим интересом во всем мире.

Особенно подчеркнем, что для организации и осуществления деятельности в качестве субъекта, предоставляющего туристские услуги в сегменте экстремального туризма не требуются существенные стартовые затраты на инфраструктуру, что является существенным плюсом при организации предприятия.

Этот вид туристического отдыха, прежде всего, направлен на удовлетворение психофизических потребностей людей зрелого возраста, уставших от повседневной рутинной работы, и молодежи, жаждущей новых острых ощущений.

По индексу развития экстремального туризма (ADTI-2015) Россия не входит в ТОП-20 стран, имея огромный потенциал для развития именно этого вида туризма.

В качестве потенциального места развития экстремального туризма рассмотрим остров Путятина в Дальневосточном федеральном округе. Для примера сформируем пакет, состоящий из основных мероприятий, включенных в стоимость туристической путевки, и дополнительных мероприятий.

Таблица 4. Основные факторы влияния на внутренний туризм

Положительные	Отрицательные
Спрос на внутренний туризм	Реальный уровень доходов населения
Влияние разовых событий	Стоимость туристических услуг
	Недобросовестность туристических компаний
	Уровень квалификации кадров в данном туристическом сегменте
	Стоимость транспортных услуг
	Влияние разовых событий

Таблица 5. Основные проблемы, препятствующие развитию экстремального туризма на территории Российской Федерации

Проблемы	Пути их решения
Использование природного потенциала	Адаптация природных возможностей страны для экстремального туризма
Транспортные услуги	Понижение себестоимости цен на нефтепродукты (авиакеросин, дизельное топливо) на внутреннем рынке, введение государственных льгот и тарифов, создание крупных государственных авиаконцернов
Стяжательство туристических компаний	Создание цивилизованного туристического сектора, направленного на средневзвешенный и стабильный доход
Низкий уровень квалификации кадров в туристической сфере	Повышение квалификационных требований к выходцам из близлежащих стран с менее развитой экономикой
Несформированность пакета туристских услуг и возникновение сторонних затрат на базовые потребности туристов	Формирование полного пакета мероприятий, включая разрешительную документацию и все жизнеобеспечивающие услуги на время пребывания в качестве туриста
Несоответствие цены и качества услуг	Установление адекватной туристическому пакету цены
Безопасность на территории государства	Совершенствование нормативно-правовых актов, обеспечивающих безопасность туристов на территории государства
Недостаточная информированность населения	Изготовление и использование средств социальной рекламы, в качестве мощного катализатора процесса реализации экстремальной туристской услуги, и рекламы на You Tube посредством снятия видеороликов, которые бы наглядно описывали всю полноту туристской путевки[5].

Остров расположен в заливе Петра Великого, в акватории Японского моря. Это место уникально тем, что лес граничит с живописными золотыми побережьями и скалами, принимающими очертания животных, одна из которых напоминает пьющего воду слона. Добраться до него несложно: Владивосток -> Фокино -> Дунай -> мыс Старцева. Проезд на автобусе, затем на пароме в один конец от аэропорта будет стоить 310 руб., длительность его 2 часа 30 минут. За время пути проводится обзорная экскурсия, ведь история этого места весьма насыщена.

Природа острова уникальна: растут лотосы, занесенные в Красную книгу, мраморный берег, покрытый разноцветными камнями, небольшие горы, долины, овраги, живописные бухты, переменчивая погода. Несмотря на все великолепие, отличное от преимущественной территории нашей страны, остров не подходит для любителей комфортного отдыха, ввиду неразвитости инфраструктуры и затруднительного передвижения по нему. Население не превышает 1150 человек по данным на 2016 г. Жители компактно проживают в поселке Путятина, и с каждым годом их численность сокращается по причине отсутствия благ цивилизации.

В результате проведенного сравнительно- аналитического исследования:

- проанализированы факторы влияния на динамику внутреннего туризма в Российской Федерации;
- обоснована целесообразность развития альтернативы курортного туризма – экстремального туризма;

Таблица 6. Перечень основных мероприятий, входящих в стоимость туристической путевки, и организационных затрат

Вид проводимого мероприятия	Описание	Организационные затраты
Комплексы развлекательных шоу	Тематические мероприятия, подобные джайлоо-туризму, погружение путешествующих в определенную эпоху со всеми вытекающими быта – ночлегом и питанием. Формирование групп по 10 человек.	Постройка деревянных изб площадью около 80 кв. м., вместимостью 10 чел.: 619 500? *65= =40 267 500?; ежемесячная з/п организаторам: 41 300? *2*65= =5 369 000?; затраты на костюмы для организаторов: 5 900? *2*65= =767 000?.
Фотоохота	«Охота» с фотоаппаратом на обитателей острова в условиях соревнования.	Затраты на небольшие поощрительные призы.
Приготовление пищи в экстремальных условиях	Обучение сбору растительной пищи (лесных ягод, яблок, грибов, папоротников, трав), ловле рыбы пресной (карасей), морской (корюшки, камбалы, сельди, окуней, терпуга), рачков, крабов, гребешков, морских ежей, устриц, моллюсков, трепангов. Приготовление пищи в походных условиях.	Использование «даров» острова.

Таблица 7. Примерный перечень дополнительных мероприятий, включенных в некоторые пакеты туристских услуг, а также приобретаемых отдельно по желанию туриста, и организационных затрат
Итого: организационные затраты: ~ 94 429 000?.

Вид мероприятия	Описание	Затраты на оборудование	Цена для туристов
Авиатуризм, водный туризм	Путешествие людей по острову посредством вертолета, воздушного шара, гидроплана, катера, катамарана и пр.	Вертолет ~ 17 700 000? Воздушный шар ~ 985 300? Гидроплан ~ 2 460 300? Катер ~ 1 675 600? Катамаран ~ 88 500?	~2 300? за 15 мин ~4 000? за 1 час ~5 900? за 1 час ~2 200? за 1 час ~600? за 1 час
Дайвинг	Подводное погружение, ныряние	~ 59 000? за ед.	~1 500? за аренду
Водные лыжи	Катание на лыжах по воде	~ 29 500? за ед.	~900? за аренду
Серфинг, виндсерфинг, кайтинг	Плавание на поверхности воды посредством овальной доски и паруса	~ 100 300? за ед.	~1 700? за аренду
Бейсджампинг, прыжки с парашютом	Прыжки с парашютом с отвесной скалы, вертолета	~ 118 000? за ед.	~3 700? за аренду
Спуск с трамплина в море	Спуск со скалы в море посредством водной горки	~ 1 475 000?	~350? без ограничений спуска
Дельтапланеризм	Полеты на дельтаплане в воздухе	~ 118 000? за ед.	~2 100? за 20 мин

- сформулировано понятие «экстремальный туризм» и его содержание, применительно к контексту исследования;
- обозначены проблемы, препятствующие развитию экстремального туризма на территории нашей страны, и выявлены пути их решения;
- произведен примерный расчет стартовых затрат на инфраструктуру;
- разработан проект туров экстремального туризма, доступных для приобретения различными социальными слоями населения, и рассчитана себестоимость туристских путевок.

Литература

1. Андреева Ю. Ю. Наиболее популярные виды спортивного и экстремального туризма. Обзор//Современные проблемы сервиса и туризма. – 2009. – №1. – С. 47-53.
2. Козлов Д. А. Факторы развития российского внутреннего туризма // Молодой ученый. 2015 г. №23. С. 566-568.
3. Постановление Правительства РФ «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в российской федерации (2011 - 2018 годы)» № 644 от 02.08.2011 г.
4. Юрченко А.Л. Современный научный подход в построении тренировочного процесса для развития выносливости // материалы МНК «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения», г. Липецк, 2015 г., С. 82-87.
5. Юрченко А.Л., Галочкин П.В., Матвеева И.А. Юридическое проектирование механизма социальной рекламы социальной рекламы для законодательства о физической культуре и спорте Республики Крым // научно-производственный периодический журнал «Потенциал современной науки», № 20, г. Липецк, 2016 г., С. 95-101.

Design of a tourist package of services of extreme and sports tourism

Yurchenko A.L., Yeremeyeva L.F.
Financial University under the Government of the Russian Federation

In work the major factors influencing dynamics and the maintenance of internal tourism, as with negative, and a positive side are considered. With use of methods of the system analysis and comparison basic reasons of expediency of cultivation of alternative to resort tourism - extreme tourism are specified and formulated. Authors prove determination of extreme tourism, as the phenomenon combining social, economic and psychophysical signs. Extreme tourism is shown as means of physical development of the

person, developing vital basic physical qualities - endurance, force and dexterity. The analysis scientific and references, is standard-legal base has allowed to reveal the basic problems interfering development of extreme tourism in territory of the Russian Federation and to offer potential ways of their decision. For today the Far East is a unique territory for development of adventure, cultural-informative, extreme, sports tourism with rather low level of a competition in the given direction. Within the limits of the project travel agency creation in territory of Far East federal district which will offer cultural-informative, medical-improving, adventure, extreme, sports tourism across the Far East is offered. The most convenient arrangement of travel agency - near to tourist routes which are practically in all areas DFO: Kamchatskiy krai, Primorskiy krai, the Sakhalin region, Chukotka autonomous region, the Amurski region, Khabarovsk krai, Republic Sakha (Yakutia). On an example of economically attractive region - Far East federal district the project of a packet of tourist services is developed and sample calculation of starting costs for an infrastructure which is required for development extreme tourism in territory of Putjatina island is produced.

Keywords: domestic tourism, influence factors, dynamics, extremal tourism, sports tourism, cost of tourist services, index of development of extreme tourism (ADTI), a packet of tourist services, a complex of events, physical training means.

Reference

1. Andreeva Yu. Yu. Most popular kinds of sport and extremal tourism. Review//Modern problems of service and tourism. – 2009. – No. 1. – C. 47-53.
2. Kozlov D.A. Factors of the development of the Russian up-country tourism // Young scientist. 2015 №23. P. 566-568.
3. The Governmental order of the Russian Federation «About the Federal target program« Development of intrinsic and entrance tourism in the Russian Federation (2011 - 2018) »№ 644 from 8/2/2011.
4. Yurchenko L. A. Modern scientific approach in the training process of endurance activities // materials of the MNC «Modern science: actual problems and ways of their solution», Lipetsk, 2015, P. 82-87.
5. Yurchenko A.L., Galochkin P. V, Matveeva I.A. Legal design of mechanism of social advertising for the law on physical culture and sport of the Republic of Crimea// research-and-production periodic magazine «Potential of modern science», № 20, Lipetsk, 2016, P. 95-101.

Формирование эффективных финансовых отношений региональных кластеров АПК

Германович Алексей Григорьевич, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и менеджмента, Государственный университет по землеустройству, brosd208@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы финансовых отношений в современных региональных агрокластерах. Инновационные финансовые отношения и финансы играют важную роль в функционировании и дальнейшем развитии региональных агрокластеров. Прежде всего речь идет об объемах финансирования образуемых агроклстеров. Инновационные организационные структуры в самом начале своего развития требуют крупных инвестиций с последующей медленной отдачей. Соответственно внешние финансовые отношения играют первостепенную роль в самом начале становления и развития агрокластеров. Государственные структуры как доноры и как законодатели должны организовать эффективное государственно-частное партнерство по финансированию агрокластеров. К этому относятся использование различных финансовых ресурсов и инструментов для финансирования агрокластеров.
Внешние финансовые отношения должны гармонично соотносится с внутренними финансовыми отношениями агрокластера. В этом отношении важную роль играет финансовый механизм агрокластера. Использование различных финансовых ресурсов и применение соответствующих финансовых инструментов в кластере направлены на решение стратегических целей и задач комплекса. При этом предполагается соответствующий контроль их использования и эффективное распределение доходов и чистых доходов кластера. Финансовые отношения необходимо развивать и для этого значение имеет «дорожная карта».
Ключевые слова. Финансовые отношения, кластерная рента, амортизация инновационных технологий, провайдеры. венчурные фонды.

Экономический динамизм развития региональных кластеров АПК определяется применением соответствующих методических подходов и эффективной практики для их функционирования. К ним можно отнести создание современной организационной структуры кластера и системы финансово-хозяйственных отношений, обеспечение доступности к различным ресурсам, к технологиям, возможностью привлечения квалифицированных кадров и т.д.

В значительной степени устойчивое развитие региональных агрокластеров зависит от организации и управления инновационными процессами, основой которых является существующий, научно-производственный потенциал региона. Дальнейшая деятельность научно-производственных организаций по разработке новых технологий, по подготовке кадров, информационной и консультационной работе и т.д. позволит непрерывно повышать эффективность функционирования агрокластера.

Организация научной деятельности в самом кластере обычно концентрируется в центрах исследований и разработок. Центр объединяет вокруг себя образовательные и научные учреждения, консультационные учреждения и т.д. Повышение инновационной активности в кластере возможно осуществить за счет ряда мероприятий:

- выделение необходимого количества денежных средств для финансирования сферы инноваций;
- достойного экономическое стимулирование работников инновационной сферы за результаты работы;
- информированности и заинтересованности других участников кластера во внедрении разработок инновационной сферы кластера.

Продвижение инноваций для устойчивого развития агрокластера предполагает их внедрения прежде всего в сферы производства и переработки продукции. При этом необходимо учитывать, что инновационное развитие сельскохозяйственного производства как никакой другой отрасли агрокластера подвержено влияниям в высокой степени случайным событиям и рискам, а также часто организационным промахам.

Наиболее рискованные сектора агрокластера сельскохозяйственное производство и переработка продукции, которые требуют дополнительных усилий для решения задач по управлению инновационными процессами в этих сферах. Часто аграрная экономика наталкивается на обстоятельства, когда опробованные и эффективные научные разработки, внедряются со значительным отставанием по времени от сложившейся ситуации на рынке. Практика позывает, что моменты отставания внедрения инноваций возникают не только на стадии производства сельскохозяйственной продукции, но и на стадии ее переработки.

Решение этих и других проблем связано с организационными вопросами и характером управлением инновационными процессами. Понятно, что необходимо прежде всего вовремя ликвидировать отставание по времени финансирование внедрения новейших технологий. Тем самым, управленческие решения должны быть направлены на синхронизацию инновационных и инвестиционных процессов, а это предполагает разработку соответствующих направлений стратегического управления кластером и использованием финансовых ресурсов.

Многие исследования и опыт показывают, что устойчивое развитие региональных агрокластеров и преодоление ими рисков базируется на основе развития современной внутренней финансово-экономической среды кластера и их внешнего финансового обеспечения.

Финансирование инновационного функционирования агрокластера должно осуществляться на основе следующих принципов:

– комплексность – использование научных знаний, а также методов эффективного финансирования всех подразделений агрокластера;

-системность – рациональное взаимодействие участников агрокластера в инновационной деятельности, использование различных источников финансирования;

– ориентированность на достижение целевых показателей и поиски эффективных источников финансирования инновационной деятельности;

– минимизация рисков в инновационной и инвестиционной деятельности;

– объективность и достоверность информации о конъюнктуре рынка, потенциальных потребителях;

– прозрачность финансирования по объемами и направлениям финансирования участников агрокластера из различных источников: бюджетов разного уровня, внебюджетных фондов, инвестиционных фондов и т.д.

Финансовая система кластера как совокупность финансовых отношений должна регулироваться финансовым механизмом. По своему значению финансовый механизм направлен на обеспечение развития экономических отношений кластера по распределению и перераспределению финансовых ресурсов, а также результатов хозяйственной деятельности– прибыли, кластерной ренты.

В агрокластере в результате локализированного производства функционирующих участников, финансовые результаты выражаются в доходах и сверхдоходах. Последние имеют рентный характер, который получается вследствие выгодных условий хозяйствования за счет конкуренции, снижения трансакционных затрат, взаимодополняемости и межхозяйственной кооперации, совместного использования ресурсов, инновационных технологий, профессионализма и т.д.

Кластерная рента представляет собой денежные потоки и денежные фонды, которые создаются участниками агрокластера и которые должны распределятся между ними по определенным принципам и методам. Этому способствует финансовый механизм кластера.

Разработка и развитие финансового механизма основывается на следующих принципах:

1) Принцип совмещения рыночных и иерархических условий функционирования, предполагающий сочетать рыночные условия деятельности предприятий с абстрагированием финансовых отношений производственной кооперации.

2) Принцип самостоятельного финансирования воспроизводства на предприятиях, который опирается на рыночные и иерархические условия определяющие функционирование предприятий на основе самофинансирования.

3) Принцип производства и использования кластерной ренты, которая является одним из основных финансовых ресурсов для развития агрокластера. Кластерная рента создается за счет экономических преимуществ инновационной экономики агрокластера.

4) Принцип гармонизации отраслевых и территориальных условий создания кластерной ренты. Финансовый механизм агрокластера объединяет территориальные, отраслевые, производственные, инфраструктурные и т.д. преимущества агрокластера.

5) Принцип последовательного развития функционирования финансового механизма агрокластера на основе разработки финансовой стратегии, включая реализацию инвестиционных проектов.

6) Принцип целевого согласования интересов на основе финансового механизма означает согласование финансовых интересов участников кластера, других ассоциированных представителей финансов: большого бизнеса, частнопредпринимательских предприятий, малого и среднего бизнеса, государственных и муниципальных органов. Финансовый механизм предполагает разделение ответственности между всеми участниками агрокластера.

7) Принцип стимулирования разработчиков инноваций: ученых университетов, исследовательских центров, технопарков и т.д. Важное значение имеет привлечение венчурного бизнеса.

В территориальных агрокластерах формирование эффективного финансового механизма необходимо для общей заинтересованности партнеров по бизнесу в конечных результатах. Для усиления заинтересованности участников кластера важной задачей механизма финансирования является обеспечение их финансовыми ресурсами на основе объединения усилий государства, банковской системы, различных фондов, инвестиционных компаний, областных ресурсов, внутренних финансов кластеров и т.д. За предприятиями инновационного направления развития необходимо и в дальнейшем закрепить льготное кредитование. Реформировать систему амортизации инновационных технологий и оборудования. Расширить программу субсидирования финансовой деятельности агрокластеров.

Роль и значение финансового механизма проявляется через систему финансовых отношений и направлены на эффективное распределение различных финансовых ресурсов по активам кластера. Кроме этого финансовый механизм и эффективные финансовые отношения кластера должны минимизировать негативное влияние колебаний рынка и оказывать положительное влияние на совершенствование и развитие производственной сферы кластера, интеграционных процессов, организационных структур в целом.

Эффективные финансовый механизм и финансовые отношения способствуют сбалансированности интересов участников кластера по технологической цепи и выполняемым функциям. Это имеет отношение к производителям продукции, заготовителям производственных ресурсов, транспортным организациям, сервисным организациям, логистике (оптово-логистическим предприятиям, организациям оптовой торговли, провайдерам), объединениям торговых сетей, а также организациям розничной торговли, которые обеспечивают полный комплекс операционной деятельности.

Регулирование финансового механизма и финансовых отношений в агрокластере позволяет объединить интересы различных субъектов: государственные органы с их бюджетными финансовыми ресурсами, которые выделяются в виде кредитов, субсидий, грантов или государственных заказов. Представителей бизнес структур таких как венчурные фонды, которые могут представлять предпринимателям инвестиционные кредиты. Другие частные организации представляющим по договорам о сотрудничестве коммерческие кредиты.

Альтернативными источниками финансирования являются лизинг, концессия, франчайзинг и т.д. Кроме этого важное значение имеет муниципальный заказ, который оптимизирует финансовые потоки и способствует развитию инноваций. Новые финансовые связи формируются за счет предпринимательских структур интрапренерства, инкубаторства, сателлитных форм, малых инновационных предприятий образованных ВУЗами и НИИ.

Сложившиеся финансовый механизм и финансовые отношения позволяют более широко включать и гармонизировать совокупность элементов, которые представляют собой инструменты, формы и методы, рычаги и т.д. для распределения и перераспределения финансов и образования различных доходов, фондов.

Финансовый механизм направлен на эффективное управление финансовыми отношениями на основе функций учета, планирования, контроля и анализа финансов. Это существенно повышает эффективность образования и распределение прибыли, доходов, дивидендов, процентов и т.д. в агрокластере.

Одной из целей управления финансовыми отношениями агрокластера является достижение финансовой устойчи-

вости и обеспечение его инновационного функционирования. В реализации этой цели управления агрокластером участвуют субъекты управления финансовыми отношениями агрокластера: косвенно управляют органы государственной власти, муниципальные органы, прямо - управляющая организация.

В качестве объектов управления выступают все виды ресурсов: финансовые, материальные, трудовые, нормативно-правовые и др., которые используются для достижения намеченных целей. Из финансовых источники финансирования к ним относятся собственные (прибыль, амортизационные отчисления), заемные (кредиты, займы), привлеченные (инвестиции, бюджетные ассигнования и др.)

Эффективный финансовый механизм обеспечивает гармоничное развитие финансовых отношений участников агрокластера на основе рационального распределения и перераспределения финансов в качестве источников финансовой деятельности.

Для дальнейшего повышения эффективности функционирования «Смоленского льняного кластера» и совершенствования финансового механизма как и в любом другом кластере используется «дорожная карта» как система интегральных элементов:

1. Целью совершенствования финансового механизма «Смоленский льняной кластер» является поддержка роста производства, повышение доходности и эффективности функционирования участников кластера. В планах агрокластера к 2024 году увеличить посевные площади льна-долгунца до 20 тысяч гектаров, повысить производство льна-долгунца 20 тысяч тонн льноволокна и увеличить сбор семян льна до 6 тысяч тонн. При этом уровень рентабельности производства и реализации продукции льноводства увеличить до 30 %. Это позволит значительно укрепить экономическое и финансовое положение льняного агрокластера;р

2. Повысить активность функционирования субъектов финансовых отношений кластера: производителей льна, переработчиков сырья, высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты, некоммерческие организации, государство, муниципалитеты и т.д., которые должны весомее влиять на гармонизацию финансовых отношений. Для этого для процессов управления важно сформировать эффективную сетевую или матричную систему инновационного взаимодействия субъектов финансовых отношений. Более эффективно функционирующая цепочка предприятий и организаций по производству, инфраструктура, проведению научных исследований, подготовке кадров и т.д. позволит реализовать преимущества финансово-кредитного механизма взаимоотношений участников агрокластера.

3. Наряду со сложившимися основными формами, методами и инструментами финансового механизма «Смоленского льняного агрокластера» необходимо использовать не менее эффективные финансовые инструменты лизинг, инвестиционные и венчурные фонды, интенсивнее реформировать систему амортизации инновационных технологий и оборудования и т.д.

4. Развитие большинства кластеров осуществляется на основе цепи проектов. Для осуществления реализации инвестиционных и инновационных проектов необходима соответствующая инвестиционная среда, которая формируется в агрокластере.

В настоящее время региональные органы власти Смоленской области как и в других субъектах сталкиваются с проблемой рационального соотношения нормативного и субъективного направлений в поддержке инноваций. Это отражается в преимуществе инициатив в формировании кластера «сверху» с ожиданиями активизации инициативных действий «снизу».

Составляющая финансового механизма, которая формируется администрацией области и муниципалитетов в настоящее время включает увеличение финансирования различных инновационных проектов из бюджетных средств, а также использование экономических методов государственного регулирования в АПК (цен, налогов, субсидий, финансов, кредита и т.д.).

Возможности финансирования могут быть расширены за счет поддержки финансового лизинга для инновационного предпринимательства, использование венчурного капитала. К другим источникам финансирования относятся денежные средства финансово-промышленных групп, банков, объединений и т.д.

В рамках этих направлений необходимо увеличение объемов страхования инновационного предпринимательства, формирование региональных фондов поддержки инноваций, использование венчурного капитала.

5. Дорожная карта развития агрокластера своей последовательностью направлена на решение основных задач производства и повышение финансовой эффективности функционирования комплекса.

Программа увеличения объемов производства льна- долгунца и повышения выхода наиболее ценной части продукта длинного волокна намеченная на 2024 год предполагает объемы производства льноволокна довести до 20 тыс. тонн в год, а увеличение выхода длинного волокна с уровня 20% до уровня 40–45% от общего количества валовой продукции.

За эти три последних года с 2013 года по 2017 год увеличение выручки от реализации льна с 63 млн. рублей достигло 110 млн. рублей. При этом общий объем субсидий для финансирования кластерной программы за счет средств всех источников финансирования составил 444 984,0 тыс. рублей, в том числе:

- в 2014 году – 172 960,0 тыс. рублей;
- в 2015 году – 136 012,0 тыс. рублей;
- в 2016 году – 136 012,0 тыс. рублей

Для достижения намеченных целей в производстве по объемам и качеству льняного волокна к 2024 году необходимо внедрить инновационные технологии выращивания, уборки льна-долгунца, а также использовать новые сорта семян.

По сравнению с настоящим временем необходимо значительно улучшить финансовое положение значительной части сельскохозяйственных предприятий, которое позволило бы обновить материально-техническую базу за счет закупки новой техники, приобретения определенных объемов минеральных удобрений, средств защиты посевов льна. Кроме этого расширить склады для хранения семян льна, добавить мощности сортировальной базы.

В агрокластере элитными сортами льна долгунца в настоящее время занимаются 5 хозяйств с посевной площадью 500 га. Эти элитно-семеноводческие хозяйства по возделыванию сортов относятся ГНУ Смоленская ГОСХОС и Смоленского НИИСХ Россельхозакадемии.

Программа по первичной переработке льна-долгунца в настоящее время включает 3 льнозавода. При этом дополнительно требуется еще 6 таких льнозаводов. Вместе с тем при помощи новой современной льноуборочной техники у хозяйств появилась возможность производить моноволокно на территории хозяйств, что повышает доходность производства. Так, стоимость тресты, убранной с одного гектара, составляет при-

мерно пятнадцать тысяч рублей. В то время как стоимость полученного моноволокна с того же гектара, составляет минимально сорок тысяч рублей.

С модернизацией Вяземского льнокомбината на инновационной основе с полным обновлением ткацкого оборудования удалось начать выпуск новой продукции: смесовых тканей, пряжи, парусины. У же в 2015 году было произведено около 1300 тонн пряжи, 180 километров брезента и 21 тонна смесового волокна. При дальнейшей модернизации и боле глубокой переработки льноволокна возможно будет увеличить производство льняной пряжи во много раз и добиться высокой доходности и самофинансирования в агрокластере.

Формирование эффективной системы управления финансами агрокластера направлено прежде всего на реализацию выработанной финансовой политики.

Инновационным решением в этом направлении является централизация важнейших функций в службе управления финансами агрокластера. Единая для всех участников учетная политика и консолидированная финансовая отчетность позволит быстро реагировать на колебания показателей рынка, определять сильные и слабые стороны финансовой деятельности агрокластера, выбирать наиболее правильные направления деятельности и применять их в планировании.

В целом финансовая политика должна быть направлена на обеспечение платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности хозяйственной деятельности участников агрокластера. Она включает:

- обеспечивать нормативную потребность участников агрокластера в финансовых ресурсах;
- выявлять дефицит или профицит в финансовых средствах участников агрокластера;
- проводить мероприятия по привлечению и оптимальному размещению финансовых ресурсов в агрокластере;
- осуществлять контроль за целевым использованием финансовых ресурсов.

При осуществлении контроля и планирования финансовой деятельности агрокластера важно выделить основные направления анализа и управления финансовой деятельности:

- финансовое планирование;
- анализ финансового состояния;
- управление финансовыми ресурсами.

При анализе финансового состояния предприятия обычно используется объективная информация из консолидированной отчетности о состоянии активов, их источников, а также их структуре. В дополнение используются данные об обязательствах, текущих затратах и т.д. Эта информация необходима для расчета групп финансовых коэффициентов ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и рентабельности.

С учетом рассчитанных коэффициентов можно будет оперативно принимать решения об улучшении финансового состояния агрокластера на основе привлечения дополнительных финансов и изменения структуры активов и пассивов. Одновременно принимать эффективные управленческие решения в процессе финансового планирования и использовать бюджетирование для составления бюджетов прямых и косвенных затрат, продаж, коммерческих расходов, административно- управленческих расходов и т.д. Конечным результатом бюджетирования является результирующий сводный бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс.

Гибкость и адаптивность бюджетирования обеспечивают для планирования разработку и реализацию различных сценариев развития агрокластера (оптимистический, пессимистический, реалистический) и позволяют оперативно вносить необходимые корректировки соответствующие реалиям развития. Это имеет отношение к мобилизации финансовых ресурсов, эффективному их использованию в соответствии стратегии функционирования агрокластера.

Литература

1.Областная государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Смоленской области» на 2014-2020 годы.

2. Инвестиционная стратегия Смоленской до 2025 года

3.Горбунов В.С. «Развитие научных представлений об организации экономического пространства» // «Московский экономический журнал»р, №3, 2016.

4.Ефремова Л.Б., Ефремов А.А. Устойчивость сельскохозяйственного производства - необходимое условие продовольственной безопасности / Л.Б. Ефремова, А.А. Ефремов // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель.№8, 2010. С. 75-78.

5.Зарянкина О.М., Семченкова С.В. Инновационное развитие сельских территорий // Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации: сборник научных трудов. Смоленск, 2015. С. 55-61

6.Маргалитадзе О.Н. Улучшать инвестиционный климат в России и форсировать привлечение инвестиций в научно-технологическое развитие страны. - М.: «Экономические системы», №4, 2016. С. 54-56

7.Нилиповский В.И., Отварухина Н., Костычева Д. Совершенствование моделей и процедур построения стратегии организации в современных условиях // В.И. Нилиповский, Н. Отварухина, Д. Костычева // Московский экономический журнал, №4, 2016. С. 58.

8.Фомин А.А., Рубанов И.Н. Перспективы импортозамещения в отечественном сельском хозяйстве // Хлебопродукты,№7, 2015. С. 6-7.

Formation of effective financial relations of regional clusters of agroindustrial complex

Germanovich A.G.
State University of Land Management

The article deals with the problems of financial relations in modern regional agro-clusters. Innovative financial relations and finances play an important role in the functioning and further development of regional agro-clusters. First of all, we are talking about the amount of financing of the agrocluster formed. Innovative organizational structures at the very beginning of their development require large investments with subsequent slow returns. Accordingly, external financial relations play a primary role at the very beginning of the formation and development of agro-clusters. State structures as donors and as legislators should organize an effective public-private partnership to finance agro-clusters. This includes the use of various financial resources and tools to finance agro-clusters.

External financial relations should be in harmony with the internal financial relations of the agrocluster. In this respect, the financial mechanism of the agrocluster plays an important role. The use of various financial resources and the use of appropriate financial instruments in the cluster are aimed at the solution of strategic goals and objectives complex. At the same time, it is assumed that they will be appropriately monitored for their use and efficient allocation of revenues and net income of the cluster. Financial relations need to be developed and for this purpose the «road map» has value.

Keywords. Financial relations, cluster rent, amortization of innovative technologies, providers, venture funds.

References

1. The regional state program «Development of agriculture and

regulation of the markets of agricultural production, raw materials and food in the Smolensk region» for 2014-2020.
2. Investment strategy Smolensk till 2025
3. V. S humpbacks. «Development of scientific ideas of the organization of economic space»//»The Moscow economic magazine» p, No. 3, 2016.
4. Efremova L. B., Efremov A. A. Ustoychivost of agricultural production - a necessary condition of food security / L.B. Efremova, A. A. Efremov//Land management, inventory and monitoring земель.№8, 2010. Page 75-78.
5. Zaryankina O. M., Semchenkova S. V. Innovative development of rural territories//Social and economic development of the region: experience, problems, innovations: collection of scientific works. Smolensk, 2015. Page 55-61
6. Margalitadze O. N. To improve investment climate in Russia and to force attraction of investments into scientific and technological development of the country. - M.: «Economic systems», No. 4, 2016. Page 54-56
7. Nilipovsky V. I., Otvarukhin N., Kostycheva. Improvement of models and procedures of creation of strategy of the organization in modern conditions//V. I. Nilipovsky, N. Otvarukhina, D. Kostycheva//the Moscow economic magazine, No. 4, 2016. Page 58.
8. Fomin A. A., Rubanov I. N. The prospects of import substitution in domestic agriculture//Bakery products, No. 7, 2015. Page 6-7.

Дизайн агентных моделей для построения искусственных фондовых рынков

Подвязников Дмитрий Алексеевич
аспирант, кафедра информационного менеджмента и информационно-коммуникационных технологий имени профессора В.В.Дика, Московский Финансово-Промышленный Университет «Синергия»,
podviaznikoff@gmail.com

В результате развития подходов к моделированию сложных систем, состоящих из множества взаимодействующих агентов, значительный потенциал показали методы имитационного моделирования, в частности агентные модели. Агентные модели позволяют смоделировать работу комплексной системы как результат деятельности множества населяющих её агентов. Однако порог вхождения в область агентного моделирования довольно высок, так как в литературе мало внимания уделяется вопросам создания агентных моделей. В данной работе автор рассматривает некоторые элементы дизайна агентных моделей в приложении к моделированию фондовых рынков. Среди прочего, для построения агентной модели фондового рынка исследователю необходимо определить экономическую структуру модели, включающую в себя виды активов, их число, метод формирования цен, предпочтения агентов, возможность социальных контактов между агентами. Не менее важной является и техническая часть: алгоритмы обучения агентов, способы калибровки модели, а также сама архитектура кода модели, которая должна позволять наилучшим образом реализовать замысел исследователя.
Ключевые слова: агентное моделирование, математическая модель, фондовый рынок, искусственный фондовый рынок, дизайн эксперимента

Введение

Фондовый рынок является сложной системой, которая формируется взаимодействием множества трейдеров. Классическая финансовая теория основывается на предположениях об эффективности рынка, рациональном инвестировании и случайном блуждании, однако она не может объяснить аномальные явления, присутствующие на реальном рынке, такие как календарный эффект (calendar effect) и эффект выходных (weekend effect).

Теория поведенческих финансов, которой в последние годы уделяется много внимания, позволяет обойти ограничения классической финансовой теории. Основанная на психологии, она включает поведенческие характеристики инвесторов в процесс принятия решений, позволяя раскрыть гетерогенность участников фондового рынка [3, 10].

С развитием информационных технологий появилась возможность создания количественных моделей финансовых рынков [14]. Искусственные финансовые рынки (ИФР) - один из типов количественных моделей финансового рынка, который появился стыке экспериментальной экономики, поведенческих финансов и вычислительных финансов. Основная задача ИФР - симуляция изменений цен активов, которые мы наблюдаем на настоящих фондовых рынках.

Использовавшиеся ранее аналитические модели были сильно ограничены, так как механизмы рынков описывались наборами уравнений. При этом число уравнений в модели было ограничено как вычислительными мощностями, так и задачами исследователя, что не позволяло учитывать все сложные взаимодействия на рынке. В таких моделях не учитывались некоторые явления, присущие реальному рынку (как, например, указанные выше календарные эффекты), в силу того, что их невозможно или же очень сложно выразить в строгой математической форме.

Наиболее совершенные и реалистичные модели ИФР, основанные на последних достижениях информационных технологий, используют агентный подход и называются агентными моделями искусственных фондовых рынков [13]. В этих моделях, использующих методы искусственного интеллекта и машинного обучения, динамика рынка представлена в виде взаимодействия большого числа программ-агентов, поведение которых программируется без непосредственного участия человека. Благодаря этому агенты способны устанавливать сложные взаимосвязи, характеризующие моделируемый объект [15].

В последние годы в зарубежной и в отечественной литературе опубликовано достаточно большое число работ, использующих агентный подход. Однако в этих работах основной акцент поставлен на изучение работы модели и анализ результатов, при этом проблеме создания самой модели уделяется мало внимания [12]. Из-за отсутствия освещения этой темы в литературе, исследователи, перед которыми стоит задача построения собственной агентной модели, вынуждены разрабатывать модель методом проб и ошибок. В данной работе автор описывает некоторые элементы дизайна агентных моделей, а также формулирует ряд вопросов, на которые исследователю следует ответить, приступая к разработке агентной модели фондового рынка.

Агентные модели

Агентное моделирование - это метод имитационного моделирования, который исследует поведение децентрализованных агентов в некоторой системе. В отличие от других подходов, исследователь определяет поведение агентов на индивидуальном уровне, а глобальное поведение всей системы возникает как результат деятельности и взаимодействия множества агентов.

Такая структура модели позволяет имитировать сложные свойства исследуемого объекта, что неизбежно приводит к увеличению сложности модели. Помимо агентов и среды, с которой они взаимодействуют, модель может включать в себя большое число

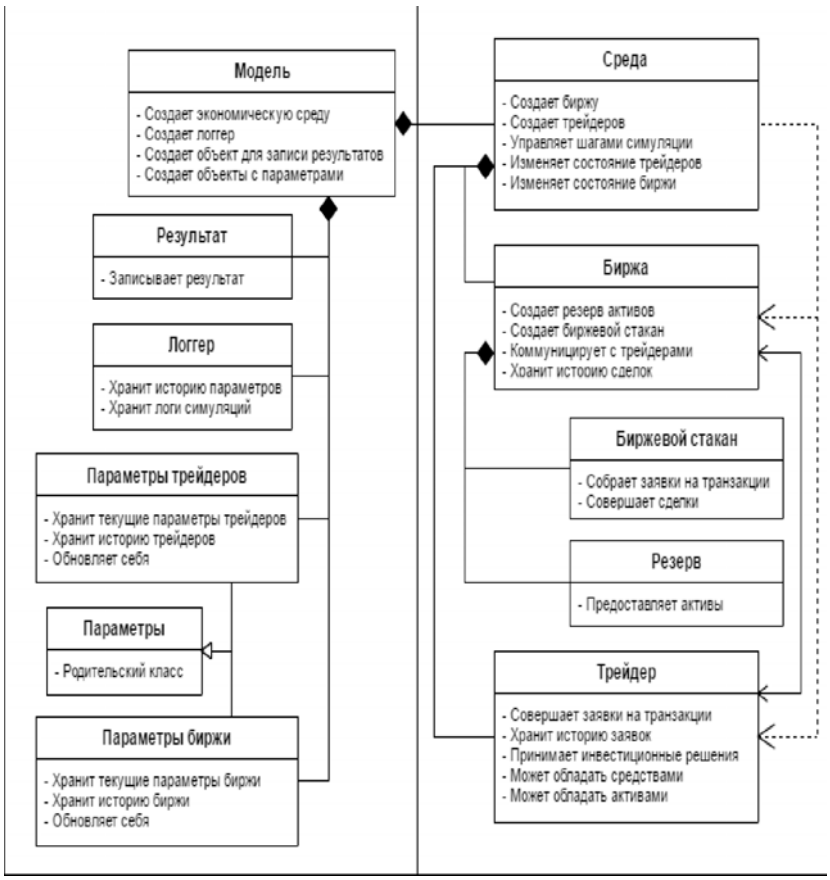


Рис. 1. Пример структуры агентной модели фондового рынка.

элементов и процессов, позволяющих приблизить модель к реальности. Агентная модель фондового рынка может иметь функционал, отвечающий за взаимодействие агентов между собой – социальные взаимодействия; агенты могут иметь возможность изменять используемые стратегии в зависимости от условий среды; сама среда может состоять из большого числа элементов – биржи, биржевого стакана, «хранилища активов» и так далее. Пример структуры агентной модели фондового рынка представлен на рис. 1 в виде диаграммы классов.

Элементы дизайна агентной модели фондового рынка

При построении агентной модели искусственного фондового рынка исследователь сталкивается с большим числом вопросов, относящихся к дизайну модели. В этом разделе приведены некоторые фундаментальные вопросы дизайна, определяющие модель ИФР.

Структура экономической среды

Одна из ключевых составляющих ИФР – структура экономической среды, в которой будет работать рынок. Для определения структуры среды исследователю необходимо определить, какие типы ценных бумаг будут включены в модель, будут ли учтены в поведении агентов фундаментальные показатели, существует ли возможность вложения средств агентов под процент в качестве альтернативного источника дохода и т.д.

Помимо бизнес-составляющей, экономическая среда также обычно включает в себя техническую составляющую модели. Среди технических вопросов, на которые необходимо ответить исследователю, стоит назвать следующие: как будет происходить обновление среды? будут ли храниться логи обучения и действий агентов? какие данные следует сохранять для последующего анализа? в какой парадигме программирования будет реализована модель?

Эти списки технических и бизнес-вопросов не являются исчерпывающим, но предлагают исследователю направление для формулировки собственного списка, который будет варьироваться в зависимости от объекта исследования, целей исследователя, а также используемых методов. Структура экономической среды является одной из самых сложных составляющих дизайна ИФР, при этом наименее освещенной в литературе.

Предпочтения агентов

Другой важный вопрос, на который надо ответить при построении модели – предпочтения агентов. Должны ли агенты придерживаться неприятия риска, или же строить предпочтения на основе среднего и дисперсии? Какие временные предпочтения у агента – долгосрочные или краткосрочные? Выбор тех или иных предпочтений влияет на сложность и реалистичность модели. Альтернативным вариантом является полное исключение предпочтений агентов из модели и использование набора поведенческих правил, который обновляется в процессе работы модели, например, с помощью эволюционных алгоритмов. Помимо этого, агенты могут иметь характерные поведенческие качества, например, неприятие потерь.

В работе [9] детально описаны стратегии агентов с разделением на рациональные (стратегии фундаментального и технического анализа), и нерациональные стратегии.

Определение цены

Во многих моделях тем или иным образом необходимо решать проблему формирования цены, и поэтому метод, используемый для определения цены, является крайне важным. Различные методы, применяемые в моделях, можно представить четырьмя основными механизмами. Первая группа методов использует процесс с медленным изменением цены, когда рынок никогда не находится в равновесии. Например, в работе [6], создатель модели объявляет некоторую цену, затем агенты подают заявки на покупку или продажу по данной цене. После суммирования заявок исходная цена изменяется: если число заявок на покупку больше, то цена повышается, если же заявки на продажу превышают спрос, то цена снижается. При этом величина, на которую изменяется цена, пропорциональна разнице между спросом и предложением:

$$p_{t+1} = p_t + \alpha\,(D(p_t) - Sp_t)) \qquad (1),$$

где $D(p_t)$ – спрос, а $S(p_t)$ – предложение, зависящие от текущей цены.

Среди достоинств данной группы методов – простота реализации и понятность механизма формирования цены. Основной недостаток – отсутствие равновесия на рынке, так как в зависимости от величины α рынок может проводить много времени вдали от цен, устанавливающих равновесие. Другая проблема – что следует делать с излишним спросом? Следует ли обеспечивать его из некоторых запасов, или же распределять пред-

ложение в некоторых долях между покупателями?

Второй механизм – установление равновесного состояние на рынке численно или же с помощью теоретических упрощений, которые позволяют найти простое аналитическое решение для текущей равновесной цены. В качестве примеров можно привести работы [5] и [1]. Основное достоинство метода – использование цен, устанавливающих равновесие, что влечет за собой отсутствие необходимости в запасах или распределения предложения между покупателями. При этом существуют два больших недостатка: постоянное равновесие на рынке не всегда соответствует реальной ситуации, особенно на длительных промежутках времени. Также, подобные методы зачастую сложно имплементировать.

Третий подход к формированию цены предполагает, что агенты случайным образом встречаются и совершают сделку, если она является для них выгодной. Такой подход представлен в работе [2]. Этот метод применим в некоторых специфичных случаях, например, в условиях, когда отсутствуют формальные рыночные правила. Однако на большинстве рынков этот подход не слишком уместен, так как в реальности на них покупателя и продавца связывают не случайным образом.

Последний и наиболее реалистичный с точки зрения микроструктуры рынка механизм симулирует биржевой стакан (order book), где фиксируются заявки агентов на покупку и продажу. После этого заявки связываются неким заранее определенных способом, отвечающим задачам исследователя. Это очень реалистичный метод, который позволяет проводить подробный анализ торговых механизмов. Недостаток этого метода – необходимость встраивать детали этого механизма в архитектуру модели, а в случае использования обучающихся агентов также придется учитывать эти детали в механике обучения.

Обучение и отбор агентов

Многие работы в сфере агентного моделирования используют методы из литературы по искусственному интеллекту для обучения моделей. Среди них можно выделить генетические алгоритмы и обучение с подкреплением [4, 7]. Использование генетических алгоритмов в применении к созданию ИФР не отличается от аналогичных оптимизационных задач: на первом шаге некоторым образом создается первая популяция агентов, которые производят действия в экономической среде. Затем производится отбор - с помощью целевой функции (в применении к генетическим алгоритмам часто употребляется термин функция приспособленности) выявляются наиболее приспособленные агенты, которые остаются на рынке, в то время как остальные уходят. Эта часть процесса прекрасно моделирует реальную ситуацию, когда неуспешные трейдеры, потеряв капитал, покидают рынок. Далее производится размножение - на рынок приходят новые агенты, которые являются потомками успешных агентов. Потомками в том смысле, что их параметры являются комбинацией параметров двух или более успешных агентов. Данная часть процесса отражает ситуацию, в которой новые трейдеры приходят на рынок, изучив стратегии нескольких успешных трейдеров. Затем агенты снова совершают некоторые действия в среде, вычисляется значения их целевой функции и производится отбор и размножение, и так далее, пока не будет достигнуто условие остановки. Общая схема работы генетического алгоритма представлена на рис. 2.

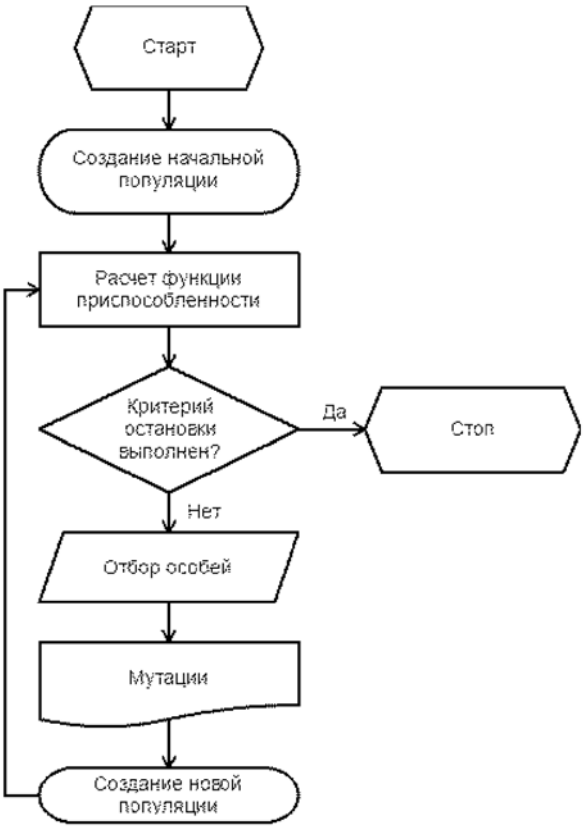


Рис. 2. Схема работы оптимизационного процесса генетического алгоритма

Генетические алгоритмы часто используются при решении задач, где алгоритмы градиентного спуска не могут справиться. Например, при наличии большого числа локальных минимумов целевой функции, или же в случае, если целевая функция не дифференцируема.

Обучение с подкреплением концептуально схоже с процессом реального обучения, в том числе обучения трейдеров на бирже. Основное отличие от остальных методов машинного обучения заключается в том, что в роли учителя выступает среда, в которой агент выполняет действия. То есть, агент устанавливает обратную связь со средой, получая вознаграждение за действия, причем вознаграждение может быть отрицательным. На рис. 3 представлена схема работы алгоритма обучения с подкреплением. Одна из интересных особенностей обучения с подкреплением заключается в том, что вознаграждение r_t, полученное после действия a_t может быть «распределено» между несколькими действиями, предшествующими последнему $a_{t-1},...,a_{t-n}$. Это отражает тот факт, что в реальности полезность может быть получена только после выполнения правильного набора действий, в определенных условиях и строгой последовательности.

Социальное обучение агентов

Еще один вопрос дизайна, рассматриваемый в данной работе – возможность агентов обучаться друг у друга. Часто этот

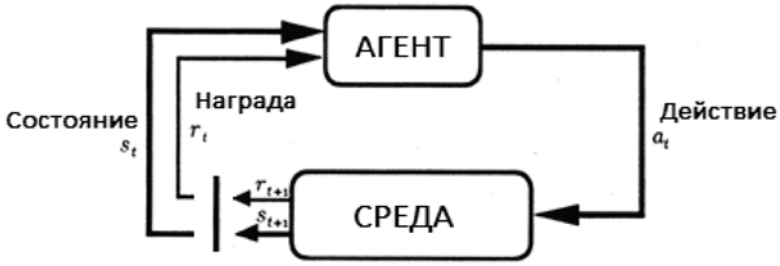


Рис. 3. Схема работы алгоритма обучения с подкреплением.

процесс называют социальным обучением. В самом консервативном подходе агенты действуют сами по себе, взаимодействуя с другими агентами неявно через общие факторы среды, такие как цена и информационные переменные. В менее строгой постановке вопроса агенты имеют определенные каналы общения, подразумевающие возможность копирования действий более успешных агентов. Полное исключение возможности взаимодействия между агентами также не является верным решением, так как социальные взаимодействия позволяют смоделировать, например, ситуацию, когда трейдеры, принадлежащие одной группе (например, работающие в одной компании) используют более схожие стратегии, а также обмениваться информацией внутри группы.

Калибровка

После построения модели и проведения вычислительного эксперимента исследователю необходимо убедиться, что полученные результаты повторяют характеристики временных рядов, наблюдаемых на реальных фондовых рынках.

Одна из интересных характеристик, которую можно использовать для калибровки моделей - волатильность цен активов. В работе [11] авторы разработали модель, результаты которой хорошо симулируют волатильность, наблюдаемую в реальных временных рядах. В этой модели агенты следуют ряду хорошо описанных правил управления портфелем, которые разделены на технические и фундаментальные. Трейдеры имеют возможность переключаться между этими правилами в зависимости от условий модели.

В работе [8] модель также хорошо улавливает свойства волатильности, и при этом имеет интересную структуру. В этой модели каждый агент i в периоде t получает сигнал H_{it}, который комбинирует информацию о решениях агентов, находящихся в "окрестности" агента i:

$$H_{it} = A \times v_{it} + \sum_j J_{ij} \times D_{jt} \quad (2),$$

где D_{jt} - решение агента j в период t, J - матрица весов, позволяющая управлять степенью "доверия" к другим агентам и размерами "окрестности"; v_{it} - слагаемое, представляющее случайный шум. Решение агента i также включается в аналогичный сигнал, поступающий к другим агентам, и данная процедура повторяется до тех пор, пока не сойдется к некоторому устойчивому решению. Затем подсчитывается число решений о покупке B_t и продаже S_t за период t, с помощью которых производится обновление цены инструмента:

$$p_{t+1} = p_t \times (B_t / S_t)^a \quad (3),$$

где p_t – текущая цена актива, p_{t+1} – цена актива на следующем шаге итерации, a – параметр, задаваемый исследователем.

Заключение

При создании агентной модели исследователь сталкивается с большим числом вопросов и проблем, связанных с дизайном модели. Эта тема плохо освещена в отечественной и зарубежной литературе, что повышает порог вхождения в область агентного моделирования.

В данной работе рассмотрены некоторые элементы дизайна агентных моделей, определен ряд вопросов, на которые исследователю необходимо ответить перед созданием архитектуры модели. Среди прочего была рассмотрена проблема формирования экономической среды, в которой будет функционировать модель; описаны некоторые варианты формирования цены актива; рассмотрены такие свойства агентов, как предпочтения, процесс обучения и социальные взаимодействия.

Ответы на вопросы дизайна и выбор тех или иных подходов определяются исходя из задач исследователя, однако при этом следует учитывать такие факторы, как количество доступных вычислительных мощностей и навыки программирования исследователя.

Литература

1. Arthur W. B. et al. Asset pricing under endogenous expectations in an artificial stock market. – 1996.

2. Beltratti A., Margarita S. Evolution of trading strategies among heterogeneous artificial economic agents //Proceedings of the second international conference on From animals to animats 2: simulation of adaptive behavior: simulation of adaptive behavior. – MIT Press, 1993. – С. 494-501.

3. Bouchaud J. P. et al. Statistical properties of stock order books: empirical results and models //Quantitative finance. – 2002. – Т. 2. – №. 4. – С. 251-256.

4. Brenner T. Agent learning representation: advice on modelling economic learning //Handbook of computational economics. – 2006. – Т. 2. – С. 895-947.

5. Brock W. A., Hommes C. H. Heterogeneous beliefs and routes to chaos in a simple asset pricing model //Journal of Economic dynamics and Control. – 1998. – Т. 22. – №. 8. – С. 1235-1274.

6. Day R. H., Huang W. Bulls, bears and market sheep //Journal of Economic Behavior & Organization. – 1990. – Т. 14. – №. 3. – С. 299-329.

7. Duffy J. Agent-based models and human subject experiments //Handbook of computational economics. – 2006. – Т. 2. – С. 949-1011.

8. Iori G. A microsimulation of traders activity in the stock market: the role of heterogeneity, agents' interactions and trade frictions //Journal of Economic Behavior & Organization. – 2002. – Т. 49. – №. 2. – С. 269-285.

9. Ke J., Chen Y. Modeling and simulation of the artificial stock market trading system / /Appl. Math. – 2013. – Т. 7. – №. 4. – С. 1599-1607.

10. Kim S., Im K. H. Business model characterization by analyzing business model components of patent data //Applied Mathematics & Information Sciences. – 2012. – Т. 6. – №. 1. – С. 303-309.

11. Kirman A. P. et al. Microeconomic models for long-memory in the volatility of financial time series. – Society for Computational Economics, 2001. – №. 221.

12. Macal C. M., North M. J. Tutorial on agent-based modelling and simulation // Journal of simulation. – 2010. – Т. 4. – №. 3. – С. 151-162.

13. Parunak H. V. D., Savit R., Riolo R. L. Agent-based modeling vs. equation-based modeling: A case study and users' guide // International Workshop on Multi-Agent Systems and Agent-Based Simulation. – Springer Berlin Heidelberg, 1998. – С. 10-25.

14. Potters M., Bouchaud J. P. More statistical properties of order books and price impact //Physica A: Statistical Mechanics and

its Applications. – 2003. – Т. 324. – №. 1. – С. 133-140.

15. Zhao X. et al. A mathematical characterization of system design and modeling //Applied Mathematics and Information Sciences. – 2012. – Т. 6. – С. 345-356.

Design of agent-based artificial stock market models

Podvyaznikov D.A.
Moscow University for Industry and Finance «Synergy»

Development of approaches to modeling complex systems comprised of a number of interacting agents has shown a significant potential of the agent-based models. In agent-based models high-level behavior of the system arise as a result of the interactions between low-level agents. However, the barrier of entry into the field of agent-based modeling is quite high, since most of the authors pay no or little attention to the process of building of agent-based models. In this paper, the author considers some elements of the agent-based models design in application to the stock market modeling. Among other things, to build an agent-based model of the stock market, the researcher should determine the economic structure of the model, which includes asset types, the method of pricing, agent preferences, the possibility of social contacts between agents. The technical part is equally important: the algorithms for learning, the methods for calibrating the model, and the architecture of the code, which should allow the researcher to achieve his goal efficiently.

Keywords: agent-based modeling, mathematical model, stock market, artificial stock market, experimental design

References

1. Arthur W. B. et al. Asset pricing under endogenous expectations in an artificial stock market. – 1996.
2. Beltratti A., Margarita S. Evolution of trading strategies among heterogeneous artificial economic agents //Proceedings of the second international conference on From animals to animats 2: simulation of adaptive behavior: simulation of adaptive behavior. – MIT Press, 1993. – С. 494-501.
3. Bouchaud J. P. et al. Statistical properties of stock order books: empirical results and models // Quantitative finance. – 2002. – Т. 2. – №. 4. – С. 251-256.
4. Brenner T. Agent learning representation: advice on modelling economic learning //Handbook of computational economics. – 2006. – Т. 2. – С. 895-947.
5. Brock W. A., Hommes C. H. Heterogeneous beliefs and routes to chaos in a simple asset pricing model //Journal of Economic dynamics and Control. – 1998. – Т. 22. – №. 8. – С. 1235-1274.
6. Day R. H., Huang W. Bulls, bears and market sheep //Journal of Economic Behavior & Organization. – 1990. – Т. 14. – №. 3. – С. 299-329.
7. Duffy J. Agent-based models and human subject experiments // Handbook of computational economics. – 2006. – Т. 2. – С. 949-1011.
8. Iori G. A microsimulation of traders activity in the stock market: the role of heterogeneity, agents' interactions and trade frictions // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2002. – Т. 49. – №. 2. – С. 269-285.
9. Ke J., Chen Y. Modeling and simulation of the artificial stock market trading system //Appl. Math. – 2013. – Т. 7. – №. 4. – С. 1599-1607.
10. Kim S., Im K. H. Business model characterization by analyzing business model components of patent data //Applied Mathematics & Information Sciences. – 2012. – Т. 6. – №. 1. – С. 303-309.
11. Kirman A P. et al. Microeconomic models for long-memory in the volatility of financial time series. – Society for Computational Economics, 2001. – №. 221.
12. Macal C. M., North M. J. Tutorial on agent-based modelling and simulation //Journal of simulation. – 2010. – Т. 4. – №. 3. – С. 151-162.
13. Parunak H. V. D., Savit R., Riolo R. L. Agent-based modeling vs. equation-based modeling: A case study and users' guide // International Workshop on Multi-Agent Systems and Agent-Based Simulation. – Springer Berlin Heidelberg, 1998. – С. 10-25.
14. Potters M., Bouchaud J. P. More statistical properties of order books and price impact //Physica A: Statistical Mechanics and its Applications. – 2003. – Т. 324. – №. 1. – С. 133-140.

Zhao X. et al. A mathematical characterization of system design and modeling //Applied Mathematics and Information Sciences. – 2012. – Т. 6. – С. 345-356.

Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий в ракетно-космической отрасли

Трифонов Павел Владимирович
к.э.н., доцент, доцент Департамента менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
tpv2005@mail.ru

Бородулин Денис Сергеевич
магистрант, Институт космических технологий, Российский университет дружбы народов,
denis.borodulin@mail.ru

Данная статья посвящена вопросам оценки конкурентоспособности предприятий ракетно-космической отрасли. Основное внимание уделено исследованию современных проблем отечественных предприятий, функционирующих в ракетно-космической отрасли в условиях ограниченного роста, кризисных явлений в экономике и роста международной конкуренции. В результате исследования определены современные подходы к оценке конкурентоспособности организации и предложены рекомендации по её совершенствованию. Авторами проводится сравнительный анализ различных методик оценки конкурентоспособности и предлагается к использованию для предприятий высокотехнологичных отраслей выбирать методику «многоугольник конкурентоспособности».
Ключевые слова: система целей, конкурентные преимущества, повышение конкурентоспособности, методы анализа, стратегия.

В России за период с 2006 по июнь 2016г. в различных секторах экономики было создано более 4 млн. новых предприятий [1].

Любое коммерческое предприятие создается с одной конечной целью – получение прибыли, и чаще всего не разовой, а стабильной, на протяжении максимального периода функционирования организации. Достижению же этой цели способствуют или препятствуют множество факторов влияющих на деятельность компании, как внешних, так и внутренних. Наличие конкурентов на рынке предоставляемых услуг или производства и реализации товаров приводит к конкуренции предприятий и они вступают в борьбу за потребителя – в конкурентную борьбу. Победителем в данном противостоянии оказывается компания имеющая возможность предложить лучшие, что означает что она и её продукция более конкурентоспособна по сравнению с другими предприятиями – конкурентами. За тот же период с 2006 по июнь 2016г в различных секторах экономики было закрыто более 2,3 млн. ранее зарегистрированных предприятий, что может говорить о том, что более 57% предприятий не выдерживают конкурентной борьбы и вынуждены уходить с рынков [1]. Вместе с этим очень важно отметить, что в период с 2011 по июнь 2016г открыто было 2,1 млн. предприятий, а ликвидировано около 1,7 млн., что составляет уже 80%, а в 2016 году наметилась отрицательная динамика – 110%. Приведенные данные позволяют отметить общую тенденцию по возрастанию конкуренции в целом по отраслям экономики.

Таким образом, в настоящее время, в условиях рыночной экономики основным фактором успеха является конкурентоспособность товара или услуги, в зависимости от того на рынке товаров или услуг осуществляет свою деятельность организация. Конкурентоспособность товара – это целый набор характеристик продукта, который определяет предпочтительность рассматриваемого товара или услуги для определенного круга потребителей по сравнению аналогичным продуктом других производителей и поставщиков услуг.

Конкурентоспособность товара - это конечно не единственный вид конкуренции, но, возможно, один из самый важных, так как именно конкурентоспособность товаров являясь «кирпичиками» и складываясь воедино, во многом, определяет конкурентоспособность предприятия. [2]

Конкурентоспособность организации – это набор характеристик и свойств предприятия, важных и необходимых в осуществлении его деятельности, положительно отличающихся от свойств и характеристик предприятий, действующих на том же рынке в то же время и с аналогичным товаром, позволяющий рассматриваемой организации действовать более эффективно, как с точки зрения удовлетворения потребительских ожиданий, так и с точки зрения экономической целесообразности, в том числе в условиях изменений внешней окружающей среды.

Для проведения эффективного анализа необходимо понимать конкурентоспособность предприятия как динамическую характеристику. Временное непостоянство обусловлено двумя принципиально отличающимися факторами - внутренними и внешними. Для внешних факторов характерно – отсутствие (полное или частичное) возможности и ресурсов предприятия, в том числе административных, для оказания влияния на них. Внутренние же факторы, наоборот являются «полем» для деятельности менеджеров предприятия для их улучшения, развития и адаптации к рыночной ситуации.

Конкурентоспособность предприятия это результат эффективного использования экономического потенциала и эффективной деятельности менеджеров и складывается из множества различных составляющих (имиджевая, экономическая, кадровая, инвестиционная, финансовая и др.), каждая из которых заслуживает пристального внимания для достижения предприятием длительных устойчивых конкурентных преимуществ.[3]

Оценка конкурентоспособности организации позволяет произвести глубокий анализ, как самой организации, так и её внешнего окружения, выявить сильные и слабые

стороны предприятия, а так же потенциальные возможности и угрозы способные оказать влияние на анализируемый объект.

Проведение оценки особенно актуально в нынешних условиях рыночной экономики, когда больше не действуют правила командной экономики, при которой предприятия работали по плану указанному сверху. Текущее же состояние отрасли и экономики характеризуется общей тенденцией сокращения запланированных расходов, так на финансирование Федеральной космической программы 2016-2025 (ФКП-25) в 2015 планировалось более 2,1трлн. руб., а к 2017г. в силу экономических обстоятельств запланированное финансирование из бюджетных средств было сокращено до 1,4трлн. руб. [6,7]

По мимо секвестирования федерального бюджета, в том числе на поддержание и развитие космической отрасли, важным фактором характеризующим состояние отрасли в целом и, в конечном счете конкретных предприятий в частности, является факт коренного реформирования отрасли, в ходе которого было запланировано создание ОАО ОРКК и Госкорпорации Роскосмос. [9] В ходе реорганизации отрасли планируется в том числе и сокращение так называемых «дублирующих» функций, а это может означать объединение или поглощение одного предприятия другим с целью унификации функций, продукции и пр., что в свою очередь так же является побудителем к оптимизации своей деятельности.

Кроме того анализ экономической ситуации на предприятиях РКО позволяет сделать вывод о необходимости проводить мероприятия по их финансовому оздоровлению. Так, например, одно из ведущих предприятий отрасли - ГНКПЦ им. М.В.Хруничева по состоянию на 2014-2015гг. не было обеспечено оборотными средствами, необходимыми для осуществления своей основной деятельности [8].

Все изложенное подтверждает и обосновывает очевидный факт – необходимость проведения мероприятий по повышению конкурентоспособности организации.

Процесс формирования конкурентной стратегии следует начинать с анализа главных конкурентных преимуществ организации, а также определения потенциальных рисков и угроз.

В настоящее время в мировой практике существует огромное разнообразие методик анализа конкурентоспособности (SWOT-анализ, PEST-анализ, оценка конкурентоспособности предприятия на базе 4Р, матричная оценка, многоугольник конкурентоспособности и др.).

Таблица 1
Статистика открытия новых предприятий в России
**Составлено автором по данным из источника [1]*

Период времени	2006-2016гг.	2011-2016гг.	2016г.
Зарегистрировано предприятий, млн.	4	2,1	0,22
Снято с регистрации, млн.	2,3	1,7	0,24
% закрытых	57%	80%	110%

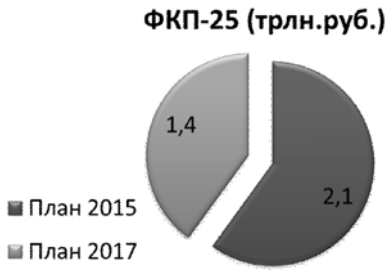


Рис. 1. Структура планов Федеральной космической программы в РФ
**Составлено автором по данным из источников [6,7]*

Оценка конкурентоспособности предприятия на базе «4Р» (product, price, promotion, place) основана на сравнительном анализе организации и предприятий-конкурентов по факторам: продукт, цена, продвижение на рынке и каналы сбыта. Всем факторам конкурентоспособности присваивается балльная оценка, например, от 1 до 5 баллов. Недостатком данного метода является то, что оценка факторов проводится экспертами.

Методика оценки конкурентоспособности фирмы Ж.Ж. Ламбена. Метод основан на сравнительной оценке конкурентоспособности компаний, действующих на товарном рынке. Конкурентоспособность оценивается по критериям по 5 бальной шкале. Коэффициент конкурентоспособности определяется как отношение бальных оценок компаний к оценкам лидера. Лидер-компания, получившая наивысшую суммарную оценку, ему присваивается коэффициент, равный 1. Высокий уровень конкурентоспособности достигается при коэффициенте от 1,0 до 0,9. Средний уровень – при коэффициенте от 0,9 до 0,7. Низкий уровень – при коэффициенте ниже 0,7.

Методика рейтинговой оценки конкурентоспособности предприятия – установление иерархии компаний на основе сравнения их достижений в финансовой и других областях. Рейтинговые методики могут учитывать не только материальные активы, но и нематериальные активы (репутация руководства, организационные способности и др.), например: общее качество руководства, качество продукции или услуг, финансовая стабильность, степень социальной ответственности и др.

Матричная методика оценки конкурентоспособности была предложена Бостонской консалтинговой группой, применима для оценки конкурентоспособности товаров, сбытовой деятельности, отдельных компаний, отраслей. Матрица БКГ (growth share matrix) - инструмент анализа стратегических хозяйственных единиц, хозяйственного и продуктового портфелей организации.

Преимущества метода: при наличии достоверной информации об объемах реализации метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

Недостатки метода: исключает проведение анализа причин происходящего и осложняет выработку управленческих решений.

Наглядным способом представления результатов проведенного сопоставления деятельности конкурентов является «многоугольник конкурентоспособности». Критерии сравнения могут быть следующие: себестоимость производства; рыночная цена: финансовые возможности; качество товара; организация продаж; организация дистрибуции; посредники; сервис; другие факторы.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить «многоугольник конкурентоспособности». На каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов. Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам. [4]

Данная методика на взгляд авторов является наиболее приемлемой при оценке конкурентных преимуществ занятых в высокотехнологичных отраслях предприятий, т.к. позволяет увязывать количественные и качественные показатели в единый интегральный показатель конкурентоспособности и осуществлять сравнение с другими предприятиями, деятельности которых отличается высокой степенью технологической сложности и высоким инновационным потенциалом.

При разработке и в ходе реализации стратегии важно понимать, что оценка реальной эффективности стратегии производится конечными потребителями, а не производителями товара и не разработчиками стратегии. Только рынок спустя определенное время может вынести окончательный вердикт эффективности принятых мер, вот почему неэффективная стратегия повышения конкурентоспособности не только не дает положительного эффекта, а приводит к значительным экономическим (разработка и реализация) и временным потерям. [5]

Литература

1.Даниленко Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: учебное пособие, Л.Н. Даниленко, М.: ИНФРА-М, 2013, 576с.

2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров, О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.

3. Современная экономика. Учебное пособие. Под ред. Мамедова О.Ю., Р-н Д: Феникс, 2011, 456 с.

4. Тебекин, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник для бакалавров, А.В. Тебекин. - М.: Юрайт, 2012. - 320 с.

5. http://www.interfax.ru/russia/437662

6.http://fcp.economy.gov.ru/cgibin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2018/443

7. http://vz.ru/news/2016/3/30/802506.html

8. http://www.kommersant.ru/doc/2270948

9. http://www.rbc.ru/economics/20/07/2016/5784a50b9a794760487cda6b

Modern approaches to an assessment of competitiveness of the enterprises in space-rocket branch

Trifonov P.V., Borodulin D.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Peoples' Friendship University

The given article is devoted to questions of an estimation of competitiveness of the enterprises of rocket-space branch. The main attention is paid to the study of modern problems of domestic enterprises operating in the rocket and space industry in conditions of limited growth, crisis phenomena in the economy and the growth of international competition. As a result of the research, modern approaches to assessing the competitiveness of the organization are determined and recommendations for its improvement are proposed. The authors carry out a comparative analysis of various methods for assessing competitiveness and proposes to use the method of «polygon of competitiveness» for enterprises of high-tech industries.

Key words: system goals, competitive advantage, competitiveness, mechanisms to improve competitiveness, methods of analysis, strategy.

References:

1. Danilenko L.N. Economic theory: a course of lectures on micro- and macroeconomics: a tutorial, L.N. Danilenko, Moscow: INFRA-M, 2013, 576p.
2. Baskakova, O.V. Economics of the enterprise (organization): Textbook for bachelors, O.V. Baskakova, LF Seiko. - Moscow: Dashkov and K, 2015. - 372 c.
3. Modern economy. Tutorial. Ed. Mamedova O.Yu., R-D: Phoenix, 2011, 456 p.
4. Tebekin, A.V. Strategic Management: A Textbook for Bachelors, A.B. Tebekin. - M .: Yurayt, 2012. - 320 c.
5. http://www.interfax.ru/russia/437662
6.http: //fcp.economy.gov.ru/cgibin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2018/443
7. http://vz.ru/news/2016/3/30/802506.html
8. http://www.kommersant.ru/doc/2270948
9. http://www.rbc.ru/economics/20/07/2016/5784a50b9a794760487cda6b

Мультиагентные технологии в планировании производства: особенности и преимущества использования

Никитин Николай Сергеевич
аспирант, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, nikolay.nikit@gmail.com

Любая хозяйственная деятельность неразрывно связана с её информационным обеспечением. Одним из ключевых аспектов эффективности экономической системы является скорость принятия решений и обработки информации, что отражает эффективность деятельности компании. Характеристики информационных систем в значительной степени влияют на управление технологическими и бизнес-процессами хозяйствующих субъектов. Одной из наиболее сложных с точки зрения объема информации и требований к скорости принятия решений является сфера производства. Любой производственный процесс реализуется в рамках ресурсных, временных и технических ограничений, что накладывает свои требования к его планированию и управлению над ним.

В статье рассмотрены особенности применения мультиагентных технологий для решения задач оперативного планирования производства, проведено сравнение между основными методологиями планирования, выделены проблемы, с которыми сталкивается компания, осуществляющая автоматизированное оперативное планирование. Обозначены ключевые преимущества использования мультиагентных технологий для решения задач планирования и диспетчирования производства.

Ключевые слова: производство, оперативное планирование, мультиагентные технологии, APS, MRP2

Введение

Любая хозяйственная деятельность неразрывно связана с её информационным обеспечением. Одним из ключевых аспектов эффективности экономической системы является скорость принятия решений и обработки информации, что отражает эффективность как деятельности конкретной компании, так и группы компаний. Характеристики информационных систем в значительной степени влияют на управление технологическими и бизнес-процессами хозяйствующих субъектов [2].

В конце 20 века появилось множество математически обоснованных моделей и методов обработки информации [3], которые только начали применяться в различного рода областях, таких как: финансы, производство, сфера услуг и пр. Особенную популярность в последнее время завоевывают такие модели, которые позволяют строить долгосрочные и среднесрочные экономические прогнозы, использовать исторические и оперативные данные о деятельности компании для самообучения и, как следствие, принятия эффективных управленческих решений, а также решать сложные задачи за ограниченное количество времени [4].

Многоагентный подход в управлении ресурсами компании на сегодняшний день является основным драйвером развития адаптивных информационных систем, способных в максимально сжатые сроки приспосабливаться к быстроизменяющейся внешней среде. Мультиагентные технологии позволяют решать задачи в таких технологически сложных областях, как: производство, логистика, е-коммерция и пр. Наиболее сложной с точки зрения объема информации и требований к скорости принятия решений является сфера производства. Любой производственный процесс реализуется в рамках ресурсных, временных и технических ограничений, что накладывает свои требования к его планированию и управлению над ним. В работе отделов планирования и оперативного управления производством ставятся такие задачи, как эффективное планирование исполнения заказов для их исполнения в максимально сжатые сроки при использовании оптимального количества материала в рамках технологического процесса. При этом, как правило, существует несколько технологических процессов для изготовления одного и того же продукта и каждый из них эффективен в зависимости от текущей загрузки рабочих центров или приоритетов по конкретному заказу. Крупные и средние промышленные холдинги могут получать в день несколько тысяч заказов и каждый из них должен быть исполнен к сроку. Мультиагентный подход позволяет в режиме реального времени искать достаточно близкие к оптимальным решения в рамках задачи планирования производственных заказов.

Конфликт интересов участников и элементов процесса планирования производства, высокая сложность технологических процессов, большое количество заказов и необходимость принятия решений в режиме реального времени обуславливает актуальность применения мультиагентного подхода в планировании производства.

Особенности планирования производства средствами мультиагентного подхода.

На сегодняшний день большинство задач оперативного планирования решается такими эвристиками, как: вперед во времени, назад во времени, точно к сроку, как можно дешевле. Базируются данные эвристики на алгоритмах: алгоритм муравьиной колонии, метод локального поиска, метод ветвей и границ, оптимизация узких мест и прочих “жадных” алгоритмов. Данные эвристики планирования очень требовательны к техническим ресурсам, на базе которых осуществляется планирование, а также занимают значительное время при большом количестве рабочих центров, оснастки, технологических процессов и заказов. Также стоит отметить, что любой составленный план теряет свою точность прямо пропорционально горизонту планирования, что требует

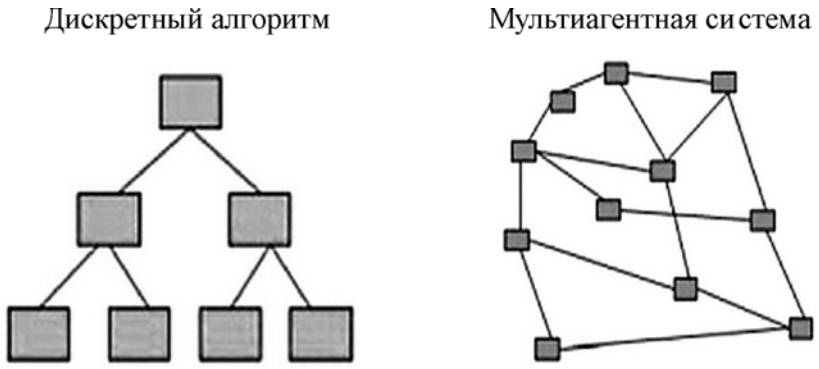


Рис. 1. Графическое представление дискретного алгоритма и мультиагентной системы

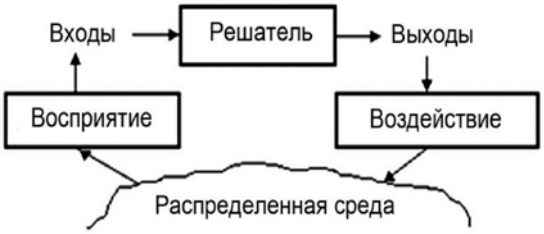


Рис. 2. Укрупненная структура агента

Рис. 3. Укрупненная архитектура ядра многоагентной системы

постоянного пересчета всего расписания или же его частей при ручном контроле состыковок. Количество возможных вариантов планирования конкретного заказа при большом количестве рабочих центров, технологических процессов, оснастки и глубины разузлования может достигать нескольких миллионов комбинаций, не говоря уже о том, что заказов много и все они конкурируют за ресурсы. Требования к современным системам планирования таковы, что правильно рассчитанное расписание требуется в каждый момент времени и от него зависит бизнес, так как ошибки в оперативном планировании могут привести к просрочке в выполнении заказа, к неправильно запланированному количеству материалов для его выполнения, а также к конфликту всего расписания, что может повлиять на производственный процесс и имидж компании. Как правило, использование типовых эвристик оперативного планирования на крупном производстве приводит к тому, что годовой план производства может рассчитываться несколько недель и любые оперативные вмешательства в построенный план требуют либо полного перепланирования, либо ручных корректировок, что может негативно сказываться на общей картине, а порой и приводить к коллапсам.

В свою очередь, мультиагентные системы предлагают абсолютно новый подход к оперативному планированию производства, который основывается не на четко детерминированных алгоритмах, которые позволяют находить наилучшие решения задачи, а на поиске одного из удовлетворяющих условиям решения, которое получается в результате взаимодействия множества интеллектуальных элементов системы – агентов [6]. Графическое представление дискретного алгоритма и мультиагентной системы можно увидеть на рис. 1. В последние 10 лет агентная парадигма получила огромный толчок в развитии, что сказывается на публикации научных трудов и реализации проектов.

Мультиагентные системы представляют из себя набор интеллектуальных агентов, обладающих такими свойствами, как: автономность, реактивность, проактивность, социальность. Каждый агент имеет цель, намерения, обязательства, ограничения и инструмент коммуникации, что позволяет ему нацеливаться на решение конкретной задачи, взаимодействуя как с внешним миром, так и с другими агентами. В рамках всей системы существует одна или несколько глобальных задач, которые в процессе декомпозиции разбиваются на множество подзадач, каждую из которых решает агент [7]. Главной формой взаимодействия между агентами является кооперация, которая заключается в наборе сообщений, протоколе связи и непосредственными отношениями агентов. Укрупненная структура агента изображена на рис. 2.

Мультиагентные системы, помимо прочего, могут быть распределенными: разные сообщества агентов могут существовать на базе собственных виртуальных или физических серверов, что позволяет строить кластерную архитектуру, что позволяет балансировать нагрузку и выделять значимые и схожие подзадачи в рамки одной подсистемы, тем самым снижая издержки на решение задачи. Агентная система идентифицирует каждого агента по уникальному ключу, что позволяет отключать выбранные программные единицы. При этом агенты могут клонировать друг друга неограниченное количество раз и образовывать собственные ресурсы для решения новых задач в случае необходимости, что позволяет подстраиваться под внешнюю среду и быстро находить ресурсы для решения задачи. На рисунке 3 представлена укрупненная архитектура ядра многоагентной системы.

Высокая адаптивность мультиагентных систем позволяет их эффективно применять при оперативном планировании производства. Такие частые события, как: выход из строя оборудования, приход приоритетного заказа, задержка поставки материалов, отмена заказа – являются постоянными в рамках производственного процесса. Агентный подход позволяет реагировать на такие события мгновенно, перестраивая план в режиме

реального времени, с учетом текущей стадии производства, загруженности рабочих центров, расписания работы оборудования и многих других ограничений. Происходит это засчёт того, что каждый ресурс и операция в рамках технологического процесса получают собственных интеллектуальных агентов, которые строят частные расписания, включаемые в глобальное. Вместо комбинаторного перебора агенты взаимодействуют друг с другом с целью достигнуть компромиссного решения, которое, в свою очередь, удовлетворяет общим ограничениям в виде сроков сдачи заказов, потребностей в материалах и пр. В результате взаимодействия агентов расписание постоянно перестраивается, подстраиваюсь под изменение внешних факторов [1].

Для эффективной работы мультиагентного подхода для оперативного планирования производства необходимо иметь формализованный принцип оповещения о событиях, интеграцию с PDM-системами и инструкции управления такой системой.

Таким образом, отличительными чертами мультиагентных систем являются:

– реактивность: способность системы адаптированно воспринимать состояние внешней и своевременно реагировать на происходящие изменения;

– активность: способность системы самостоятельно генерировать цели и действовать рационально для их достижения, а не только пассивно реагировать на внешние события;

– самообучаемость: система с состоянии использовать свой опыт при решении возникающих задач;

– производительность: вместо комбинаторного перебора система использует множество интеллектуальных агентов, которые совместно ищут решения близкие к оптимальным за минимальное количество времени;

Сравнение MRP2, APS и мультиагентного подхода с точки зрения эффективности решения задач планирования производства.

На сегодняшний день большая часть модулей планирования производства, входящих в состав ERP-решений, базируется на методологиях MRP2 и системах класса APS. В рамках методологии MRP2 происходит итеративное объемно-календарное планирование производства, посредством обработки входящей информации о потребностях в готовой продукции и планирования потребностей в полуфабрикатах и материалах, что в конечном счете формирует план загрузки рабочих центров. Данный подход к планированию производства обладает рядом недостатков, серьезность которых возрастает с ростом сложности производственных процессов. В первую очередь, стоит отметить следующие проблемы:

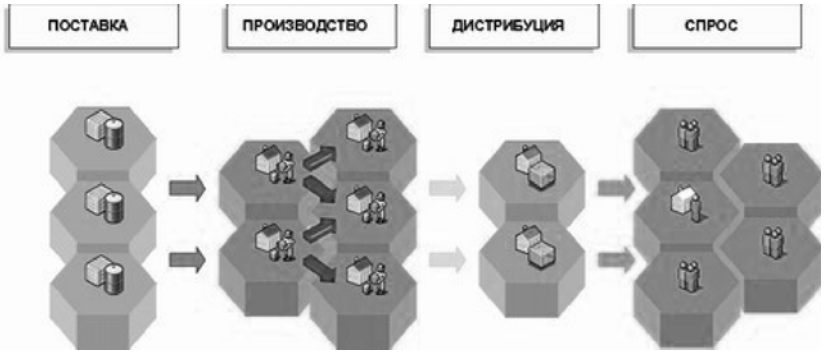


Рис. 4. Цепочки поставок предприятия, с которыми работает APS система

- Планирование производства без глубокого понимания технологических процессов, несинхронность

- Ориентация на планирование производства и закупок без понимания всей цепочки поставок в целом

- Большие временные затраты на процесс планирования, что не позволяет гибко реагировать на внешние изменения

- Ориентация на дискретное производство без возможности планирования непрерывного производства

Работая на высоко-конкурентном рынке, компания должна поддерживать высокий уровень сервисного обслуживания, что сказывается на информационных системах, которые обеспечивают поддержку в принятии решений. На смену системам, базирующимся на методологии MRP2, сегодня приходят системы класса APS, которые учитывают при планировании всю цепочку поставок, а не только само производство, а также позволяют производить детальное планирование, с учетом особенностей работы оборудования, режима работы предприятия и приоритета клиентских заказов.

Системы класса APS ориентированы на интеграцию планирования всех звеньев цепочки поставок, учитывая все факторы и детали производства, что достигается построением моделей, отражающих все возможности и ограничения рабочих центров. Основными отличительными чертами APS систем является возможность гибкой настройки моделей, на базе которых будет осуществляться планирование, а также гибкость этапа непосредственного планирования. В случае планирования в рамках методологии MRP2 человек не может повлиять на этап планирования. В случае работы с системой класса APS появляется возможность частичного перепланирования, как одного заказа, так и портфеля заказов.

Такие системы, как: Preactor, Ortems, Adexa eGPS являются ключевыми игроками рынка промышленных APS систем. Каждая из систем интегрируется с ERP-решением и заменяет стандартные средства планирования, основанные на методологии MRP2.

Не смотря на то, что системы класса APS являются прорывом с точки зрения непрерывности и скорости планирования производства, они обладают рядом недостатков:

- Необходимость перепланирования всего расписания при получении нового заказа, сроки которого затрагивают область высокой занятости рабочих центров

- Низкая адаптивность и масштабируемость системы. Эвристики планирования приходится постоянно пересматривать о дорабатывать, на что тратится значительное количество времени

- Низкая скорость планирования при большом количестве детале-сборочных единиц и сложных производственных связях. Появляется излишняя декомпозиция в процессе моделирования, что не всегда положительно сказывается на результатах планирования

В рамках планирования средствами APS, влияние человеческого фактора ниже, нежели в рамках методологии MRP2, однако остается достаточно высоким, так как в рамках эвристики планирования невозможно описать все возможные сценарии влияния одного заказа на весь план. Также стоит отметить тот факт, что эвристики опираются на решение объемных целочисленных задач линейного программирования, что является следствием подхода к планированию “сверху вниз” и может занимать значи-

тельное время.

Мультиагентный подход к планированию производства, в отличие от MRP2 и APS, позволяет отделить конкретный элемент системы, будь то рабочий центр, технологическую операцию, материал, от знаний о всей системе в целом. Каждый элемент системы может быть представлен в виде интеллектуального агента, который решает собственную локальную задачу в рамках своей области видимости, что в конечном счете влияет на все расписание. Каждый агент или группа агентов может видоизменяться со временем в зависимости от новых данных, которые получает система, а также быстро адаптироваться к изменениям засчет взаимодействия агентов. Планирование осуществляется в режиме реального времени и каждый новый производственный заказ, в случае возникновения конфликта, будет сам выяснять у других, уже запланированных заказов, могут ли они пересмотреть свои приоритеты, а также опрашивать агентов рабочих центров и возможности выделения им ресурсов на определенное время в заданные сроки. Такой подход определяет реактивность системы и в каждый момент времени система активна, происходят переговоры агентов о возможности улучшить свои собственные временные и затратные характеристики. Если вновь составленный план устраивает отдел планирования, он фиксируется и становится базисом. Дальнейшие изменения базисного плана становятся возможными только при допущении со стороны диспетчера.

Преимущества использования мультиагентных систем для оперативного планирования производства

Применение агентного подхода к планированию производства позволяет достичь высоких результатов как с технической точки зрения, так и с экономической. С технической точки зрения мультиагентные технологии позволяют повысить скорость оперативного планирования, увеличить адаптивность системы, снизить влияние человеческого фактора при формировании плана. С экономической точки зрения, мультиагентный подход позволяет повысить эффективность производства, что выражается в выполнении большего количества заказов при задействовании меньшего количества ресурсов, снизить издержки производства, заключающиеся в неоптимальном использовании материалов и неоптимальном планировании таких дорогих операций, как “переналадка”, а также повысить контроль над оперативным планированием и снизить издержки на развитие комплексной системы планирования.

Немаловажным преимуществом мультиагентного подхода является его событийно-значимая составляющая, которая позволяет в минимальные сроки реагировать на самые серьезные изменения с точки зрения оперативного плана. Если клиент подает заявку на выполнение приоритетного заказа, предприятие должно иметь возможность включить данный заказ в текущий оперативный план с минимальными издержками для прочих заказов и сохранением структуры годового плана. В случае выхода оборудования из строя, менеджмент компании должен сразу понимать, насколько критично это для той группы заказов, которая использовала данный рабочий центр в рамках своей технологии производства. В случае отмены заказа, необходимо оперативное перепланирование, которое должно оптимально загрузить высвободившиеся ресурсы. Мультиагентный подход позволяет решать задачи такого рода гораздо эффективнее, нежели стандартные средства оперативного планирования производства. Основными преимуществами мультиагентного подхода перед стандартными автоматизированными системами являются:

· Высокая адаптивность

· Высокая скорость расчета производственных планов

· Снижение фактора человеческой ошибки

· Возможность планировать и оперативно перепланировать заказы с очень большим количеством детале-сборочных единиц в рамках технологии производства.

· Расширяемость критериев планирования

· Накопление знаний о процессах планирования и их дальнейшее использование в работе

Заключение

Применение идей искусственного интеллекта доказало свою практическую ценность в решении целого ряда экономических задач. В данной статье рассматривались применение мультиагентных технологий как нового похода к оперативному планированию производства.

Работа посвящена

1) Исследованию истории создания мультиагентных технологий и их применения в промышленности, что позволяет понять, как будет развиваться данный тип искусственного интеллекта в будущем.

2) Анализу мультиагентного подхода в разрезе его применения в оперативно-производственном планировании, отражены основные элементы построения системы и приведены примеры реальных сценариев использования

3) Формулированию преимуществ мультиагентного подхода перед подходами, лежащими в основе существующих автоматизированных систем планирования производства

Кроме того:

1) Приведены факты, определяющие техническую и экономическую состоятельность мультиагентного подхода в оперативном планировании производства

2) Приведены аргументы о необходимости использования мультиагентного подхода в оперативном планировании.

Можно сделать вывод, что мультиагентная парадигма стоит у истоков своего дальнейшего развития и применения для решения задач оперативно-производственного планирования.

Литература

1. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 312 с.

2. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам: Пер. с англ. – М.: КомКнига, 2005. – 248 с.

3. Goldberg David E. Genetic Algorithms in Search, Optimization, and Machine Learning. – Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., 1989. – 412 p.

4. Цетлин М.Л. Исследования по теории автоматов и моделированию биологических систем. – М.: Наука, 1969.

5. Варшавский В.И. Коллективное поведение автоматов. – М.: Наука, 1973. – 408 с.

6. Скобелев П.О. Мехатроника, Автоматизация, Управление – теоритический и прикладной научно-технический журнал (с. 22 - 30): Разработка мультиагентной системы планирования, прогнозирования и моделирования производства

7. Wooldridge M. An Introduction to Multiagent Systems. John Wiley & Sons Ltd, 2009.

Multiagent technology in production planning: features and benefits of use

Nikitin N.S.
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

Any economic activity is inextricably linked with its information support. One of the key indicators of economic efficiency is the process of making decisions and

processing information, which reflects the effectiveness of the company. Characteristics of information technology in the management of technologies and business processes of economic entities. One of the most complex in terms of the volume of information and the requirements for the speed of decision-making is the scope of production. Any production process is realized within the framework of resource, time and technical limitations, which imposes its requirements on its planning and management over it.

In the article features of application of multi-agent technologies for solving operational production planning problems are considered, a comparison is made between the planning methodologies, the highlighted problems encountered by the company performing automated operational planning. Key advantages of using multi-agent technologies for solving planning and dispatching problems are indicated.

Keywords: Production, operational planning, multi-agent technologies, APS, MRP2

References

1. Prigozhin I., Stengers I. Poryadok from chaos. A new dialog of the person with the nature: The lane with English – M.: Editorial of URSS, 2003. – 312 pages.
2. Haken G. Information and self-organization. Macroscopic approach to difficult systems: The lane with English – M.: Komkniga, 2005. – 248 pages.
3. Goldberg David E. Genetic Algorithms in Search, Optimization, and Machine Learning. – Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., 1989. – 412 p.
4. Tsetlin M. L. Researches on the automata theory and simulation of biological systems. – M.: Science, 1969.
5. Warsaw V. I. Collective behavior of automatic machines. – M.: Science, 1973. – 408 pages.
6. Skobelev P. O. Mechatronics, Automation, Control – theoretical and application-oriented scientific and technical log (page 22 - 30): Development of multiagentny schedule system, prediction and simulation of production
7. Wooldridge M. An Introduction to Multiagent Systems. John Wiley & Sons Ltd, 2009.

Обзор рынка программного обеспечения рекомендательных систем для кредитных организаций

Рухтин Игорь Алексеевич
магистрант, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», ru.fank0r@gmail.com

Филиппов Станислав Александрович
кандидат технических наук, доцент, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, кафедра № 71 «Кафедра экономики и менеджмента в промышленности», stanislav@philippov.ru

В статье дается обоснование необходимости использования рекомендательных (оценочных) систем кредитными организациями в своей деятельности. Даны характеристики двух основных подходов, на которые опираются рекомендательные системы: ретроспективная оценка с использованием исторических данных и оценка «по правилам». Также описан пример модели для использования в оценке.
В основной части статьи рассмотрены главные представители рынка рекомендательных (оценочных) систем для кредитных организаций. По каждому представителю дано подробное описание с указанием отличительных особенностей, доступных инструментов, функциональных возможностей, преимуществ и недостатков конкретных систем.
Также в статье проведено сравнение разработок для западного рынка и рынка России и стран СНГ. Сделаны выводы о целесообразности использования западных разработок на отечественном рынке.
Ключевые слова: рекомендательная система, кредитная организация, кредит, заемщик, оценка, скоринг, оценочная модель, принятие решения, программное обеспечение, программный продукт

В то время как конкуренция в сфере кредитования постоянно растет, наибольший вес для кредитных организаций помимо ценовых приобретают такие факторы, как сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита, снижение требований к его обеспечению и уменьшение количества предоставляемых заемщиками документов при подаче заявки. Кредитные организации заинтересованы в большом количестве клиентов, что требует от них высокой скорости обработки кредитных заявок не в ущерб качеству (возвратности) максимально большого числа выданных кредитов. Однако, сокращая время рассмотрения заявки, увеличивается риск невозврата кредита.

Для снижения рисков при проверке заемщиков сегодня целесообразно применять системы автоматизации процесса одобрения кредитной заявки. Внедрение и использование рекомендательных систем позволяет снизить издержки и минимизировать риски, увеличить точность оценки заемщика, сократить время обработки заявок, уменьшить уровень невозвратов, снизить формируемые резервы на возможные потери по кредитным обязательствам и повысить качество кредитного портфеля за счет минимизации кредитных рисков [2].

Такие системы традиционно опираются на два подхода.

Первый - это ретроспективная оценка на основе анализа исторических данных с применением современных математических методов. Такой подход позволяет оценивать кредитоспособность заемщика, используя историю прошлых кредитных операций, а также позволяет выбрать самые значимые поля для анкеты заемщика и другие показатели.

Второй - это оценка «по правилам», когда, например, экспертом, задаются определенные правила оценки кредитоспособности, и система автоматизирует этот алгоритм без применения каких-либо статистических методов анализа исторических данных.

Отличительная черта любого подхода состоит в том, что он должен применяться не по шаблону, а разрабатываться самостоятельно каждой кредитной организацией исходя из особенностей, присущих ей и ее клиентуре, а также учитывать традиции страны и изменения социально-экономических условий [1].

Примером модели для использования в оценке может являться сумма различных характеристик заемщика, помноженных на определенные коэффициенты. Сумма характеристик сравнивается с определенными пороговыми значениями, и на основе результата сравнения принимается итоговое решение.

Качество оценки, а, следовательно, и доходность от внедрения таких систем, сильно зависит от выбора начальных данных. Для решения этой проблемы может использоваться несколько подходов, самый распространенный из которых - обучающая выборка, построенная на клиентах, уже бравших кредит и о которых известно, хорошие ли они заемщики. На текущий момент на рынке рекомендательных систем для кредитных организаций присутствуют следующие крупные представители: SAS Credit Scoring for Banking, EGAR Credit Administration, Scorto Loan Decision, Credit4Cast.

SAS Credit Scoring for Banking представляет из себя программный продукт, предназначенный для решения задач оценки работоспособности скоринговых моделей и состояния кредитного портфеля. Он включает в себя различные средства по обработке и хранению информации, средства для формирования витрин данных, обширную систему отчетности, а также широкий набор аналитических инструментов для построения и анализа моделей кредитной оценки. Инструментарий SAS Credit Scoring for Banking позволяет создавать оценочные модели для кредитов, кредитных карт, овердрафтов, автокредитов, ипотек и других кредитных продуктов. Для решения потенциальной проблемы качества данных и для сокращения времени на сбор и консолида-

цию данных, SAS Credit Scoring for Banking предлагает для использования логическую структуру данных DDS. Вся информация, необходимая для DDS, поступает из остальных систем и баз данных клиента через специальные процедуры для сбора, обработки и загрузки данных. Для анализа данных и разработки моделей SAS Credit Scoring for Banking предлагает многофункциональный инструмент - SAS Enterprise Miner [3].

EGAR Credit Administration от компании EGAR Technology представляет из себя программный продукт для автоматизации процесса принятия решений в области корпоративного кредитования. Аналитическое ядро системы EGAR Credit Administration поддерживает оценку и ведение истории кредитоспособности заемщика и внутреннего рейтингования на основе финансовой и управленческой отчетности. Аналитическое ядро также поддерживает определение величины резерва средств по кредиту и расчет вероятности дефолта заемщика. Оценка кредитоспособности юридических лиц осуществляется на основании квартальных финансовых отчетов, а также дополнительной информации о деталях бизнеса заемщика. На основании вычисляемых характеристик, делается вывод о целесообразности кредитования заемщика. А вычисляемые характеристики в свою очередь зависят от суммы и длительности кредита, надежности обеспечения, наличия залога, кредитной маржи и общих параметров кредитного портфеля [4].

Scorto Loan Decision представляет собой программный продукт для оценки заемщика и принятия решений о его кредитовании. Scorto Loan Decision позволяет автоматизировать процесс рассмотрения заявок на кредит, оценить кредитоспособность заемщика и принять решение о предоставлении кредита. Для этого используются технологии математической и интеллектуальной оценки рисков. Scorto Loan Decision позволяет автоматизировать поиск среди существующих клиентов и их анкет, первичную проверку анкетной информации, контроль достоверности поданной информации с проверкой по БД, анализ на потенциальное мошенничество, расчет рейтинга, проверку и расчет залога. Сотрудники кредитной организации имеют возможность самостоятельной настройки процесса обработки заявок и принятия решения по предоставлению кредита. Для каждого отдельного кредитного продукта или сегмента клиентов возможна отдельная настройка стратегии рассмотрения и скоринговых моделей, которые в ней участвуют [5].

Credit4Cast от компании Forecsys Scoring Solution позволяет автоматизировать процесс загрузки, обработки и построения скоринговых моделей. Credit4Cast разработан на основе интеллектуальных технологий анализа данных научной школы академика Ю.И. Журавлева (Вычислительного центра РАН) и собственных инновационных идей компании Forecsys. Credit4Cast позволяет создавать устойчивые скоринговые модели с использованием ситуационных и макроэкономических показателей, а также использовать алгоритмы для их настройки. К ключевым особенностям Credit4Cast относят возможность относительно быстрой разработки и внедрения скоринговых моделей, а также относительно быстрой интеграции с существующими информационными системами кредитной организации [6].

Рассматривая различные скоринговые решения, корректно говорить о системах для западного рынка и российского рынка. Безусловно, системы для западного рынка значительно более функциональны, чем разработки для России и стран СНГ, но их настройка для работы в отечественных условиях является достаточно трудоемким процессом, т.к. необходимо пройти сложный процесс внедрения, интеграции и адаптации. Иностранные системы появились намного раньше, у них больше срок эксплуатации и объем кредитных историй, но эти кредитные истории не подходят для рынка России и стран СНГ. В иностранных системах отсутствуют инструменты для работы с малыми объемами кредитных историй, что необходимо для Российского рынка. Еще одна особенность - это большая разница между скоринговыми картами в зависимости от локальных рынков и для разных кредитных продуктов. Соответственно, можно сделать вывод, что западные системы являются недостаточно гибкими для отечественного рынка.

Литература

1. Румянцев А.Н. Скоринговые системы: наука помогает бизнесу // Финансовый Директор. – 2010. – № 7. – С. 39 – 58.
2. Морсман Э.М. Кредитный департамент банка: организация эффективной работы. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 264 с.
3. Официальный сайт компании SAS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.sas.com/.
4. Официальный сайт компании EGAR Technology [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.egartech.ru/.
5. Официальный сайт компании Scorto [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.scorto.ru/.
6. Официальный сайт компании Forecsys [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.forecsys.com/.

Market review of recommendation systems for credit organizations

Rukhtin I.A., Filippov S.A.

National research nuclear university MEPhI

This article presents the necessity of using recommendation (scoring) systems by bank organizations. Two main approaches that are used by these systems are presented: retrospective scoring with historical data and scoring by the rules. The example of the model to be used in the evaluation is also given.

Main part of the article presents primary participants of the market of recommendation system. The description of every primary participant is given with its distinctive features, available tools, functional capabilities, advantages and limitations.

Comparison of systems developed for Western and Russia/CIS market is also made. The appropriateness of using Western systems in Russia is presented.

Keywords: recommendation system, credit organization, credit, borrower, evaluation, scoring, evaluation model, decision-making, software

References

1. Rumyantsev A. N. Scoring systems: the science helps business//the Finance Director. — 2010. — No. 7. — Page 39 — 58.
2. Morsman E. M. Credit department of bank: organization of effective work. – M.: Alpina Pablisher, 2012. – 264 pages.
3. Official site of the SAS company [An electronic resource]. – Access mode: – http://www.sas.com/.
4. Official site of the EGAR Technology company [An electronic resource]. – Access mode: – http://www.egartech.ru/.
5. Official site of the Scorto company [An electronic resource]. – Access mode: – http://www.scorto.ru/.
6. Official site of the Forecsys company [An electronic resource]. – Access mode: – http://www.forecsys.com/.

Офшоризация экономики как угроза национальной безопасности России

Колосова Екатерина Евгеньевна
аспирант, РЭУ и.м. Г.В. Плеханова,
Kotena92@mail.ru

В статье изучена сущность понятий «офшорная зона», «офшорная компания»; обобщены основные причины учреждения бизнеса в этих зонах; определены основные векторы деофшоризации национальной экономики. В статье рассмотрены методы уклонения от налогов через оффшорные схемы, вывоза капитала и перевода активов в оффшорные юрисдикции. Приводятся статистические данные для оценки масштаба и возможных последствий этих операций и описаны угрозы экономической безопасности страны. Рассмотрена классификация государств на «черные» и «серые» списки, приведены данные по инвестированию денежных потоков в Российскую Федерацию из этих стран, а также данные по выводу капитала в эти страны. В статье приведены области применения антиофшорной политики и возвращения капитала под юрисдикцию России.
Ключевые слова: офшор, национальная безопасность, инвестиционная привлекательность.

Проблема офшоризации экономики привлекает к себе внимание отечественных ученых и чиновников, так как сегодня создает реальную угрозу национальной безопасности страны, содействуя дальнейшему оттоку капиталу за рубеж и переходу активов под иностранную юрисдикцию.

Практически 90 % крупного «российского» бизнеса зарегистрированы в офшорах, 80 % сделок по продаже отечественных ценных бумаг также проводится через эти зоны. Однако следует отметить, что по оценке Центробанка РФ чистый отток капитала из страны в 2015 году уменьшился до 56,9 млрд, то есть в 2,7 по сравнению с предыдущим 2014 г. ($153 млрд.). Такая положительная динамика обусловлена активизацией усилия по стимулированию возвращения в Россию капиталов из зарубежных стран.

Офшорная зона – территория, юрисдикция которой предусматривает налоговые льготы при создании компании, которая образована нерезидентами и осуществляет деятельность вне данной территории государства регистрации, «безналоговая гавань». В свою очередь, офшорная компания (англ. off-shore – «вне берега») являет собой юридическое лицо, зарегистрированное за пределами государства, на территории с более льготным налоговым режимом и возможностью анонимного владения и управления [4].

В период образования льготных зон на их долю приходилось лишь 5 % от оборота мирового капитала, а сегодня – 60-70 %, многие крупнейшие компании (Google, Apple, Amazon, Microsoft) пользуются услугами офшорных зон.

История офшоров начинается еще со времен древних Афин, где был введён импортный и экспортный налог в размере 2 %. Во избежание этих налогов греческие и финикийские купцы объезжали Афины в двадцать миль. Налоговыми убежищами, «прототипами» современных офшорных зон становились близлежащие мелкие острова, куда можно было завозить контрабандные товары без уплаты пошлин и налогов. В XV веке английские купцы реализовали шерсть не в Англии, а во Фландрии, где были очень низкие торговые ограничения и налоги.

В эпоху колониального господства частные предприятия стран-метрополий исключались из юрисдикции тех колоний, где они действовали. Позже, во времена распада колониальной системы этот режим исчез, но возродился в форме офшорных центров и зон, большинство из которых располагались на островах, «на расстоянии от морских побережий» ведущих финансовых центров мира [10].

История уклонения от налогов в США началась с XVIII века, когда торговцы пытались осуществлять свою торговую деятельность через Латинскую Америку с целью уклонения от импортного налога, налагаемого Англией [12].

Основными причинами, по которым предприятия учреждают свой бизнес в офшорах можно являются такие (рис. 1): возможность переводить финансовые потоки в экономически стабильные страны и при этом иметь возможность управления своими денежными средствами; стремление избежать высоких налоговых выплат; конфиденциальность коммерческой информации; отсутствие валютного контроля; низкие требования к открытию и ведению бизнеса; разнообразный налоговый режим; нестабильность национальной экономики [2].

Единого перечня мировых офшоров не существует, но к странам с льготным налогообложением относят такие: Богамские острова, Виргинские острова, острова Гернси, Джерси, Мэн, Каймановы острова, Сейшельские острова, Андорра, Гибралтар, Монако и др. Кроме отдельных государств офшорами могут быть внутренние юрисдикции стран: например, штаты Вайоминг и Делавер в США.

В составе Евросоюза выделяют государства, имеющие признаки офшоров: Андорра, Ирландия, Лихтенштейн, Люксембург, Монако, Мальта, Нидерланды [1].

В офшорных зонах функционируют дочерние фирмы ведущих транснациональных корпораций мира: «Coca-Cola», «Procter & Gamble», «General Motors», «Intel», «FedEx», «Sprint» и др.

Отечественные предприятия выводят деньги в страны с прямыми или опосредованными признаками офшорных зон с целью экономии за счет льготного налогообложения, более высокого уровня защищенности активов, нивелирования влияния отрицательных проявлений отечественной рыночной конъюнктуры на результативность деятельности. В последнее время такая ситуация не только активизирует отток капитала из страны, но и создает реальную угрозу национальной безопасности, как экономической, финансовой, так и оборонной ее составляющим. Сегодня под юрисдикцией Российской Федерации находится меньшая часть активов национальных субъектов хозяйствования, в том числе стратегического значения, налоги от функционирования многих объектов вместо того, чтобы пополнять государственный бюджет, «вытекают» за границу в виде инвестиций, роялти, дивидендов.

По факту сложилась парадоксальная ситуация: хозяйствующие субъекты функционируют на территории России, используют отечественные ресурсы, оказывают отрицательное влияние на экологию государства, но при этом пополняют бюджет другого государства через вывод средств на счета аффилированных офшорных компаний.

183 из 500 крупнейших частных российских компаний зарегистрированы за рубежом, при этом самой популярной зарубежной юрисдикцией остается Республика Кипр, лидирующая среди ближайших конкурентов – Нидерландов и Британских Виргинских островов. «Перечень государств и территорий, предоставляющий льготный режим налогообложения и (или) не предусматривающий раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» утвержден приказом Министерства финансов РФ от 13.11.2007 № 108 н. Наиболее известны: Республика Кипр, Британские Виргинские острова, Бермуды, Содружество Багамы, Гибралтар, Острова Кайман, острова Мэн и Джерси (Великобритания), Республика Либерия, Республика Панама, Гонконг и др.

Россия каждый год теряет около 100 млрд долл. в результате офшоризации и тенизации экономики. Накопленный объем нелегального оттока капитала достиг 0,5 трлн долл., а вместе с прямыми иностранными инвестициями российских резидентов – около 1 трлн долл. В целом, потери доходов бюджета Российской Федерации вследствие утечки

Рис. 1. Преимущества офшорных компаний для их владельцев и для стран, на территории которых они функционируют
Источник: обобщено автором на основе [1; 6; 12]

капитала через офшоры оценивают в 1,5 % от ВВП, что создает реальную угрозу национальной безопасности государства. Выведение средств через нелегальные схемы обуславливает недополучение налогов государственным бюджетом; осевшие в офшорах капиталы не могут быть использованы как оборотные средства и не создают добавочной стоимости, на их основе невозможно строить планы развития отечественного производства [12].

Дальнейшая офшоризация национальной экономики обуславливает ряд отрицательных последствий, которые увеличивают риски успешного и долгосрочного развития:

1. сокрытие реальных собственников отечественных предприятий (в том числе, стратегически важных);

2. снижение налоговых отчислений в бюджет Российской Федерации вследствие реализации финансовых операций с офшорными компаниями;

3. вывод капитала из национальной экономики, перемещение центров прибыли в иностранные юрисдикции, легализация коррупционных доходов [3].

Мировой опыт дает ряд знаковых и эффективных мер по деофшоризации национальной экономики:

1. давление властей США на швейцарские банки для получения информации об банковских счетах американских налогоплательщиков;

2. закон о зарубежных сетах в США – Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), который способствует раскрытию сведений о счетах американских налогоплательщиков во всем мире;

3. амнистия офшорных капиталов (США, Италия, Великобритания);

4. в Великобритании действует набор правил о финансовых злоупотреблениях (General Anti-Avoidance Rules), которые предлагают различать ответственное налоговое планирование и уклонение от уплаты налогов;

5. создание в 2010 г. общеевропейской системы по борьбе с уклонением от уплаты налогов (Eurofisc);

6. создание ЕС общей базы для корпоративных налогов (Common Consolidated Corporate Tax Base), которая призвана усилить эффективность борьбы с офшорами [6].

Важнейшими международными организациями, которые осуществляют мониторинг оффшорных зон, являются ОЭСР (Организация экономического развития и сотрудничества), МВФ и ФАТФ (Financial Action Task Force on Money Laindering – Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег). В апреле 2009 г. ОЭСР был опубликован «черный», «серый» и «белый» списки юрисдикций, которые были градированы, зависимо от уровня соблюдения ими международных стандартов обмена финансовой информацией. Международное сообщество заявило, что готово применять санкции по отношению к государствам из «черного» и «серого» списков. Однако, уже в 2012 г. в «черный» список не входила уже ни одна юрисдикция, а в «сером» списке остались лишь Науру и Ниуэ, не подписавшие ни одного соглашения об обмене налоговой информацией.

На основе «черных» и «серых» списков, разработанных назваными междуна-

Таблица 1
Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам) (по методологии платежного баланса Российской Федерации; миллионов долларов США)
Источник: Прямые инвестиции в Российскую Федерацию [8]

Страны	2013	2014	2015
Кипр	1985	8266	5874
Багамы	2111	2791	3764
Виргинские острова (Британские)	2475	9379	2542
Швейцария	401	1086	2472
Франция	1232	2121	2082
Китай	450	597	1271
Нидерланды	10330	5716	1239
Австрия	1135	-326	840
США	285	485	708
Бермуды	-320	404	535

Таблица 2
Прямые инвестиции из России в экономику стран-крупнейших получателей прямых инвестиций (по методологии платежного баланса Российской Федерации; миллионов долларов США)
Источник: Прямые инвестиции из Российской Федерации за рубеж [9]

Страны	2013	2014	2015
Кипр	20920	7671	23430
Швейцария	76	1358	6927
Бермуды	1136	571	2997
Нидерланды	2599	-3022	2255
Соединенное Королевство (Великобритания)	632	1294	1926
Испания	980	1356	1879
США	688	739	1654
Турция	4105	1447	1183
Австрия	1035	5265	1135
Гонконг	9	244	1095

родными организациями, формируются список офшорных зон отдельных государств. По мнению Центрального банка Российской Федерации офшорные зоны следует разделять на три категории.

К первой относятся государства с законодательством, отвечающим международным стандартам, и высоким уровнем финансового контроля. Это острова Гернси, Джерси, Сарк, Мэн, а также Ирландия, Мальта, Гонконг, Швейцария, Сингапур и Черногория.

Ко второй группе ЦБ отнес большинство «классических» офшоров: Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Бахрейн, Белиз, Гренада, Содружество Доминики, Коста-Рика, Монако и др., а также ряд зависимых от Великобритании территорий: Ангилья, Бермуды, Британские Виргинские острова, Гибралтар, Каймановы острова. В этот же список внесены два штата Северной Америки – Вайоминг и Делавэр.

В третью группу включены такие страны, как Андорра, Анжуан, Аруба, Вануату, Либерия, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Науру.

Однако, основными странами-инвесторами в российскую экономику, как и странами-получателями отечественных инвестиций, остаются государства из этих списков. Так, в 2015 г. объем прямых инвестиций из Кипра составил 5874 млн дол США, из Багам – 3764 млн дол США, из Виргинских островов – 2542 млн дол США, что соответствует 53,28 % от общего объема иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации (табл. 1).

Сумма инвестиций из России в экономику Кипра составила 23430 млн дол США в 2015 г., в Бермуды – 2997 млн дол США, в Соединенное Королевство – 1926 млн дол США, что в общем соответствует 50,28 % от общего объема прямых инвестиций из РФ (табл. 2).

Учитывая значимость проблемы, важнейшим вектором стратегического развития государства и повышения уровня защищенности национальной экономической безопасности становится именно эффективная антиофшорная политика и возвращение капитала под юрисдикцию России. В 2015 г. было объявлено о проведении налоговой амнистии, которая предполагала для лиц, добровольно сдавших декларацию с перечислением своих иностранных активов и счетов, освобождение от ответственности за налоговые нарушения и от уплаты налогов за прошлый период.

Однако, к концу года было подано всего 200 деклараций. После усовершенствования законодательства об амнистии и о деофшоризации экономики в целом ситуация улучшилась. Важным шагом стало подписание Россией в мае 2016 г. Международного соглашения об автоматическом обмене финансовой информацией, что продемонстрировало серьезность намерений правительства бороться с выводом прибыли в офшоры [7].

Важным шагом на пути к деофшоризации отечественной экономике стало также подписание и вступление в силу Федерального закона от 24 ноября 2014 г. № 376-ФЗ. Этим законом предусмотрено введение понятия «контролируемая иностранная компания», а также внесены изменения в Налоговый кодекс РФ, направленные на то, чтобы обеспечить уплату налогов с прибыли иностранных компаний, контролируемых российскими резидентами, в российский бюджет и по российским правилам:

- разработан и введен механизм налогообложения в России прибыли контролируемых иностранных компаний (прежде всего – оффшорных) путем включения нераспределенной прибыли данных компаний в налогооблагаемую базу контролирующих их лиц – резидентов РФ, а также ответственность налогоплательщиков за неисполнение соответствующих обязанностей (глава 3.4 НК РФ);

- введены правила признания организаций налоговыми резидентами РФ, с помощью критерия «места управления» (ст. 246.2 НК РФ);

- уточнены условия применения международных соглашений об избежании двойного налогообложения с помощью правила «фактического получателя дохода» (ст. 7, 312 НК РФ) [5].

Следует отметить, что после пика вывода средств из России в 2014 г. в сумме 152,1 млрд долл., чистый вывоз капитала в 2015 г. сократился до 57,5 млрд долл. в 2015 г. и 9,6 млрд долл. за первые 9 месяцев 2016 г. (рис. 2).

Особое значение имеет резкое падение объема так называемых сомнительных операций («операции, осуществляемые клиентами кредитных организаций, имеющие необычный характер и признаки отсутствия явного экономического

смысла и очевидных законных целей, которые могут проводиться для вывода капитала из страны, финансирования «серого» импорта, перевода денежных средств из безналичной в наличную форму и последующего ухода от налогообложения, а также для финансовой поддержки коррупции и других противозаконных целей»): в 2007?2013 гг. их объем составлял порядка 27?35 млрд долл. ежегодно, в 2014 г. он упал до 9 млрд долл., в 2015 г. – до 1,5 млрд долл., а за первые 9 месяцев 2016 г. составил 0,6 млрд долл.

Таким образом, необходимыми действиями для повышения уровня защищенности национальной экономики на сегодня является разработка и реализация инструментов по уменьшению объемов вывода капитала за границу за счет повышения привлекательности инвестиционного климата в России, усовершенствования законодательной базы и судебной системы, развития фондового рынка и дальнейшей социально-экономическая стабилизация.

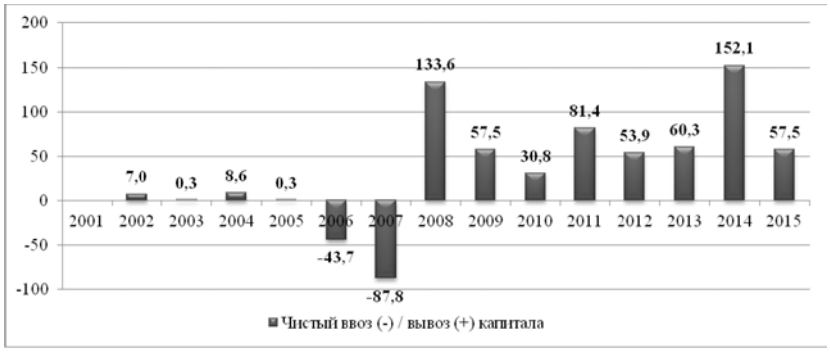


Рис. 2. Динамика чистого ввоза/ вывоза капитала из Россий а период с 2011 по 2015 гг.
Источник: построено автором на основе «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором (от 18.01.2017)» [11]

Литература

1. Волотовская О. С. Офшорные схемы как угроза экономической безопасности российской федерации [Электронный ресурс] / О. С. Волотовская, М. В. - Захарова. – Режим доступа : https://www.science-education.ru/pdf/2014/6/1346.pdf.

2. Григорьева Ю.П. Деоффшоризация в системе внешнеэкономических интересов российской федерации : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 08.00.14 – «Мировая экономика» / Ю.П-. Григорьева. – Москва : Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления», 2016. – 169 с.

3. Деофшоризация национальной экономики: международный опыт и российские инициативы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://riss.ru/images/pdf/journal/2014/3/14_.pdf.

4. Деофшоризация российской экономики. Доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://izborsk-club.ru/2700.

5. Как работает деофшоризация после правок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/assets/ legislation/tax-flash-report-2016-3-rus.pdf.

6. Людкевич А. И. Деофшоризация российской экономики / А. И. Людкевич, Л. С. Гринкевич // Финансы и учет. – 2016. – № 4. – С. 83–86.

7. Суслина А. Л. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем / А. Л. Суслина, Р. С. Леухин // Финансовый журнал. – 2016. – № 6. – С. 46–61.

8. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. Статистика внешнего сектора. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

9. Прямые инвестиции из Российской Федерации за рубеж. Статистика внешнего сектора. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

10. Тимофеева О. Ф. Офшорные юрисдикции как инструмент международного налогового планирования: мировой опыт их создания [Электронный ресурс] / О. Ф. Тимофеева, М. И. Крестьянинова / / Мир науки : научный интернет-журнал. – 2014. – Вип. – 2014. – Режим доступа : http://mir-nauki.com/PDF/06EMN114.pdf.

11. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором (от 18.01.2017). Статистика внешнего сектора. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.

12. Юшкевич О. С. Основные угрозы экономической безопасности России в инвестиционной сфере / О. С. Юшкевич / / Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». – 2016. – № 5. – С. 75–79.

Ofshorization of economy as threat of national security of Russia

Kolosova E.E.
Plekhanov Russian University of Economics

In the article it has been explored the essence of the concepts of “offshore area”, “offshore company”; summarized the main causes of business establishments in these zones; generalized the main vectors of the reducing the popularity of offshore zones between Russian entrepreneurs. The article considers the methods of tax evasion through offshore schemes of capital export and transfer of assets in an offshore jurisdiction. Statistical data to assess the magnitude and possible consequences of these operations and describes the threats to the economic security of the country. The classification of States into «black» and «grey» lists provided the data for investing cash flows to Russia from these countries, as well as data on capital flight in these countries. The article describes the field of application of anti-offshore policy and the return of capital under the jurisdiction of Russia.

Keywords: offshore, national security, investment attractiveness.

References

1. Volotovskaya O. S. Offshore schemes as threat of economic security of the Russian Federation [An electronic resource] / O.S. Volotovskaya, M.V. Zakharova. – Access mode: https://www.science-education.ru/pdf/2014/6/1346.pdf.
2. Grigorieva of Yu.P. Deoffshorization in the system of the external economic interests of the Russian Federation: the thesis for a degree of Candidate of Economic Sciences on special 08.00.14 – «World economy» / Yu.P. Grigorieva. – Moscow: Federal state-funded educational institution of the higher education «State university of management», 2016. – 169 pages.
3. Deoffshorization of national economy: international experience and Russian initiatives [An electronic resource]. – Access mode: https://riss.ru/images/pdf/journal/2014/3/14_.pdf.
4. Deoffshorization of the Russian economy. Report [An electronic resource]. – Access mode: https://izborsk-club.ru/2700.
5. As deoffshorization after changes [An electronic resource] works. – Access mode: https://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-2016-3-rus.pdf.

6. Lyudkevich A. I. Deoffshorization of the Russian economy / A.I. Lyudkevich, L.S. Grinkevich// Finance and account. – 2016. – No. 4. – Page 83-86.
7. Suslina A. L. Fight against shadow economy in Russia: private aspects of common problems / A.L. Suslina, R.S. Leukhin//Financial magazine. – 2016. – No. 6. – Page 46-61.
8. Direct investments to the Russian Federation. Statistics of the external sector. Central bank of the Russian Federation [An electronic resource]. – Access mode: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.
9. Direct investments from the Russian Federation abroad. Statistics of the external sector. Official site of the Central Bank of Russian Federation [An electronic resource]. – Access mode: https://www.cbr.ru/statistics/? PrtId=svs.
10. Timofeeva O. F. Offshore jurisdictions as instrument of the international tax planning: international experience of their creation [An electronic resource] / O.F. Timofeeva, M.I. Krestyaninova// World of science: scientific online magazine. – 2014. – VIP. – 2014. – Access mode: http://mir-nauki.com/PDF/06EMN114.pdf.
11. Clean import / export of the capital the private sector (from 1/18/2017). Statistics of the external sector. Official site of the Central Bank of Russian Federation [An electronic resource]. – Access mode: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs.
12. Yushkevich O. S. The main threats of economic security of Russia in the investment sphere / O.S. Yushkevich/ /Modern science: current problems of the theory and practice. Economy and Right series. – 2016. – No. 5. – Page 75-79.

Построение финансовой модели деловой активности коммерческих организаций на примере пищевой промышленности

Айрапетян Дария Денисовна,
аспирант, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Dodonova.dariya@gmail.com

В статье рассматривается деловая активность в качестве индикатора экономического развития организации и предлагает использовать ее в качестве инструмента принятия управленческих решений. Поскольку деловая активность является комплексной и многогранной характеристикой, подходить к ее оценке односложно, путем расчета одного или нескольких определенных коэффициентов нельзя. Автором предлагается использование комплексного подхода к анализу и управлению деловой активностью, который позволяет проводить всестороннюю оценку результатов деятельности организации, а также предусматривает вариативные возможности оценки для различных видов экономической деятельности. Данный подход основан на сочетании применения традиционного коэффициентного анализа и дополнен использованием финансовой модели. Финансовая модель деловой активности строится на основании корреляционно-регрессионного анализа строится. Использование данной модели позволит определить, будут ли планируемые изменения способствовать корпоративному росту организации пищевой промышленности.
Ключевые слова: деловая активность, количественная оценка, финансовое моделирование; регрессионный анализ; пищевая промышленность

Деловая активность является важным индикатором экономического развития и позволяет осуществлять диагностику проблем системного характера на разных уровнях управления. Использование деловой активности в качестве инструмента управления способствует своевременному принятию мер по устранению выявленных проблем и повышению устойчивости развития организации.

Теория и практика изучения деловой активности уже десятки лет эффективно применяются в развитых странах. Как инструмент экономических исследований деловая активность стала популярной в начале 20 века. Первоначально деловая активность исследовалась применительно к макроуровню и была непосредственно связана с концепцией экономических циклов. Но уже в середине 20 века деловую активность начали изучать и на микроуровне, трактуя ее как характеристику развития хозяйствующих субъектов. В настоящее время анализ деловой активности позволяет сформировать комплексное представление о финансово-хозяйственной деятельности, выявить проблемы системного характера, и в этом качестве деловая активность служит основой прогнозирования будущего развития организации.

Поскольку деловая активность представляет собой сложное многогранное понятие, то невозможно односторонне подходить к вопросу ее оценки и анализа. В связи с этим автором была разработана общая эмпирическая модель анализа и управления деловой активностью, применение которой предполагает ориентацию на различные виды экономической деятельности (рис. 1).

Применение данной модели анализа и управления деловой активностью позволяет проводить всестороннюю оценку результатов деятельности организации, а также предусматривает вариативные возможности оценки для различных видов экономической деятельности. На основе представленной модели каждая организация с учетом специфики своей работы может определять коэффициенты, которые будут показательны для оценки именно ее деятельности.

Рассмотрим построение модели деловой активности для пищевой промышленности. Построение экономико-математической модели основано на определении результирующего признака (зависимой переменной, прогнозной величины) и выбора переменных, объясняющих изменение данного признака (независимых переменных, факторов). Далее необходимо установить степень зависимости между рассматриваемыми переменными и найти функцию, описывающую их взаимосвязь.

С учетом того, что деловая активность представляет собой комплексную характеристику и отражает эффективность маркетинга, финансового управления, дивидендной политики и пр., количественно деловая активность должна быть выражена интегральным показателем, который характеризует основные причины корпоративного роста.

Существует ряд моделей определения экономического роста, которые часто используются на практике. Наиболее привлекательной характиристики деловой активности для пищевой промышленности является модель, предложенная организацией Boston Consulting Group (BCG). В экономической литературе она считается наиболее известной и распространенной. В трактовке BCG устойчивый рост – это скорость увеличения объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными. Модель отражает все основные характеристики деятельности организации:

$$g = ROS * AT * FL * b, \quad (1)$$

где ROS (return on sale) – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке),

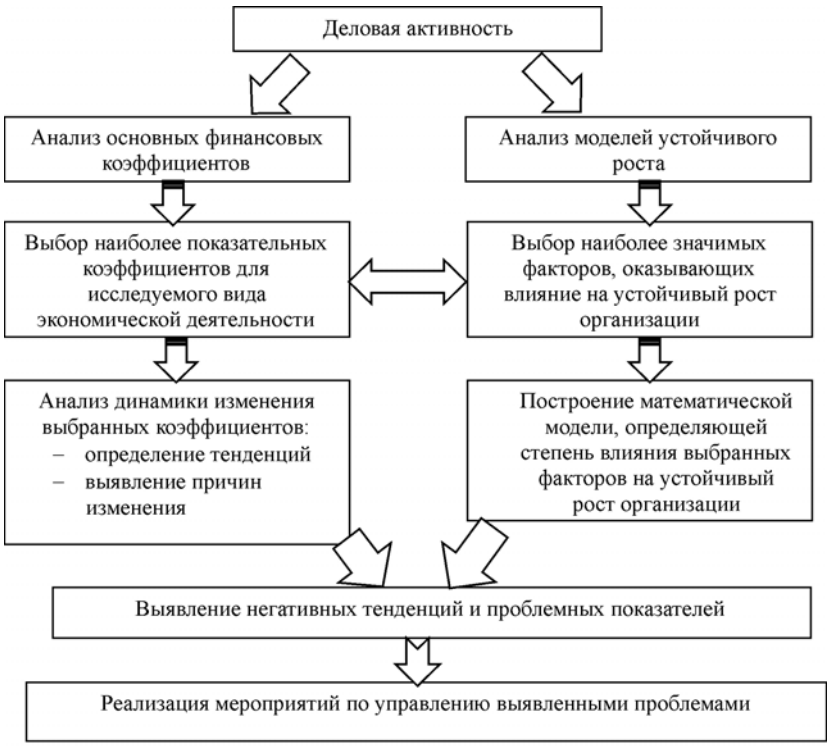


Рис. 1. Модель анализа и управления деловой активностью Источник: разработано автором

Таблица 1
Результат регрессионного анализа данных.

Показатель	Значение параметра	t-test
Константа	-0,292	-6,544
X1	0,887	-3,761
X2	0,676	5,279
X3	*0,0006*	*0,967*
X4	0,604	0,694
X5	*0,0001*	*0,094*
R	0,68	
R^2	0,59	
F-test	22,674	
Standard error	0,17	

AT (asset tourn over) – оборачиваемость активов (отношение выручки к суммарной стоимости активов),

FL (financial leverage) – мультипликатор капитала (отношение активов к собственному капиталу),

b – норма накопления (отношение реинвестированной прибыли к общей сумме чистой прибыли).

Таким образом, для построения модели анализа деловой активности на основе устойчивого роста, в качестве результирующего признака будет использоваться коэффициент роста модели BCG.

Для того, чтобы определить независимые переменные или факторы, объясняющие изменения результирующего признака, необходимо вновь обратиться к показателям, характеризующим деловую активность. Для построения эмпирической модели необходимо выбрать количественные характеристики, наиболее тесно связанные с показателем устойчивого роста BCG.

При разработке модели деловой активности были осуществлены следующие этапы: из общего перечня показателей, наиболее часто относимых к деловой активности на основании корреляционного анализа выбраны те, которые оказывают наибольшее влияние на деловую активность. Построенное поле корреляции между всеми отобранными переменными и результирующим признаком показало наличие линейной взаимосвязи, что позволило определить вид модели.

В данном случае строится модель вида:

$$Y = a0 + a1*X1 + a2*X2 + a3*X3 + a4*X4 + a5*X5 + e, \quad (2)$$

Где: Y – показатель устойчивого роста g (BCG),

X1 – рентабельность капитала,

X2 – коэффициент соотношения заемных и собственных средств,

X3 – темп роста активов,

X4 – темп роста выручки,

X5 – темп роста прибыли,

an – параметры регрессии,

e – величина случайной ошибки.

Таким образом, следует перейти к построению самой модели, т.е. определению параметров уравнения регрессии.

Чаще всего задача о нахождении параметров уравнения регрессии решается с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

В силу востребованности на сегодняшний день различных методов экономико-математического и статистического моделирования и анализа существует широкий выбор программного обеспечения для осуществления подобных расчетов. Это и традиционные статистические пакеты: STATA, STATISTICA и современные среды программирования R-studio, а также встроенный модуль анализа данных в приложении MS Excel.

Для осуществления расчетов использовался статистический пакет STATISTICA 8. После осуществления очистки первоначальной выборки от «выбросов» и приведение ее в соответствие с требованиями однородности из 367 организаций пищевой промышленности было отобрано 184 организации, на основании которых производились все расчеты.

По результатам были получены следующие данные (табл. 1).

Полученные результаты показывают, что из пяти отобранных на основании корреляционного анализа переменных значимыми для построения модели являются только три: рентабельность капитала, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, темп роста выручки. Переменные темп роста активов и темп роста чистой прибыли оказались незначимыми (выделены в таблице курсивом).

Оценка статистической значимости коэффициентов регрессии осуществляется с помощью применения критерия Стьюдента, поскольку именно данный критерий проверки значимости является основным встроенным в функционал пакета STATISTICA8. t-критерий является наиболее распространенным и применимым в качестве основного теста на значимость параметров регрессии.

Необходимо найти фактическое значение t-критерия Стьюдента и сравнить его с табличным значением.

Значение t-критерия Стьюдента для коэффициентов регрессии и корреляции определяется по формулам:

$t_a = a/ma$; $t_b = b/mb$ (3)

где a и b – коэффициенты регрессии,

ma – стандартная ошибка коэффициента a,

mb – стандартная ошибка коэффициента b,

mr – стандартная ошибка коэффициента корреляции.

Стандартные ошибки рассчитываются по формулам:

$$ma = \sqrt{\frac{\Sigma(Y - Yx')^2}{(n-2) * \Sigma(X - Xcp)^2}}$$

$$mb = \sqrt{\frac{\Sigma(Y - Yx')^2}{(n-2)} * \frac{\Sigma X^2}{n * \Sigma(X - Xcp)^2}}$$

$$mr = \sqrt{\frac{1 - r^2}{(n-2)}} \quad (4)$$

где Yx' – теоретическое значение переменной Y, вычисленное по полученному уравнению регрессии.

Расчетное значение t-критерия Стьюдента для каждой переменной указано в табл. 1 (t-test). Табличное значение t(178) = 2,609. Переменные, для которых t-test по модулю меньше, чем табличное значение, признаются незначимыми.

Аналогичным образом проверяется статистическая значимость самой модели в соответствии с F-критерием Фишера. Полученное значение F-test сравнивается с табличным. В данном случае полученное уравнение регрессии является статистически значимым.

Важными показателями оценки полученной модели являются множественный коэффициент корреляции (R) и коэффициент детерминации (R2).

Множественный коэффициент корреляции определяется по формуле:

$$R_{yx_1x_2x_3} = \sqrt{\beta_{x_1} \cdot r_{yx_1} + \beta_{x_2} \cdot r_{yx_2} + \beta_{x_3} \cdot r_{yx_3}}, \quad (5)$$

Где r_{yxi} – значения коэффициентов парной корреляции,

βi – стандартизованные коэффициенты.

С помощью множественного коэффициента корреляции определяется насколько сильное влияние оказывают все включенные в модель переменные на результирующий признак одновременно, а не по отдельности, как это показывают парные коэффициенты корреляции. В данном случае значение множественного коэффициента корреляции высокое – 0,68, что свидетельствует о наличии довольно тесной взаимосвязи совокупности выбранных признаков и результата. Однако, следует обратить внимание, что наличие незначимых переменных в модели может снижать значение множественного коэффициента корреляции.

Таблица 2
Результаты регрессионного анализа статистически значимых переменных

Показатель	Значение параметра	t-test
Константа	-0,320	-5,834
X1	0,072	-4,924
X2	0,174	5,236
X4	0,135	5,237
R	0,83	
R^2	0,68	
F-test	39,063	
Standard error	0,16	

Коэффициент детерминации показывает, на сколько процентов изменение результирующего признака объясняется изменениями включенных в модель факторов. В данном случае R2 = 0,59, т.е. изменение деловой активности на 59% связано с изменением темпов роста активов, выручки и изменением рентабельности капитала и на 41% связано с прочими факторами, не учтенными в рассматриваемой модели. Слишком низкое значение коэффициента детерминации (<0,3) указывает на неверный выбор переменных в модели, а слишком высокое (>0,95) может указывать на наличие мультиколлинеарности. В данном случае в модели присутствуют незначимые факторы, что также отражается на значении коэффициента детерминации в сторону его снижения.

Стандартная ошибка (standard error) показывает ошибку аппроксимации, т.е. насколько значения, полученные в результате расчета по полученному уравнению регрессии, отличаются от заданных исходно значений. Считается допустимым значение стандартной ошибки до 15%. В данном случае, значение ошибки 18%, что так же можно назвать допустимым уровнем с учетом объема выборки.

Таким образом, для получения итоговой финансовой модели деловой активности необходимо осуществить расчет заново с использованием только значимых переменных.

Полученные результаты представлены в табл. 2.

В данном случае все переменные в модели значимы, также как и само уравнение регрессии. Как видно из таблицы 2 показатели множественной корреляции и детерминации улучшили свои значения, следовательно, как и ожидалось незначимые переменные оказывали негативное влияние на точность модели. Ошибка аппроксимации осталась на том уровне, что, как было сказано ранее, допустимо для подобных выборок.

Таким образом, полученная финансовая модель деловой активности имеет следующий вид:

Y = – 0,32 + 0,072X1 + 0,174X2 + 0,135X4 + e, (6)

где Y – показатель устойчивого роста g (BCG),

X1 – рентабельность капитала,

X2 – коэффициент соотношения заемных и собственных средств,

X4 – темп роста выручки.

Следует отметить, что в исследовании Каменевой Е.А. и Беликовой Е. были выявлены следующие основные драйверы роста деловой активности в пищевой промышленности: доля оборотных активов, финансовый леверидж, текущая ликвидность, рентабельность продаж по EBITDA.

Таким образом, совпадение полученных результатов по соотношению собственных и заемных средств, а также тот факт, что коэффициент регрессии при данной переменной имеет максимальное значение, позволяет определить соотношение собственных и заемных средств как ключевой фактор, оказывающий влияние на рост деловой активности организаций пищевой промышленности.

С помощью полученного уравнения регрессии возможно осуществлять прогнозирование уровня деловой активности и определять направления стратегического развития организации. Используя плановые показатели темпа роста выручки, соотношения собственных и заемных средств и рентабельности капитала, возможно осуществить расчет прогнозируемого значения коэффициента роста BCG и определить, будут ли планируемые изменения способствовать корпоративному росту организации пищевой промышленности или нет.

Литература

1. Айрапетян Д.Д. Особенности оценки деловой активности в организациях пищевой промышленности // Интернет-журнал «Науковедение» Том 9, №3 (2017) http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN317.pdf

2. Айрапетян Д.Д. Состояние и тенденции изменения деловой активности в пищевой промышленности // Интернет-журнал «Науковедение» Том 8, №5 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/30EVN516.pdf

3. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 139-240 с.

4. Каменева Е. Внутренние драйверы управления деловой активностью как инструменты роста стоимости компании / Каменева Е., Беликова Е. // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2015. – № 4.-С.320-328.

5. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой – Спб.: Питер, 2010 – 256 с.

6. Лосева О.В. Деловая активность как опережающий индикатор экономического развития: зарубежный и российский опыт / Лосева О.В., Федотова М.А., Хотинская Г.И. // Вестник Финансового университета , 2015. – № 3. – С.26-37

7. Тагирова О.А., Тагирова О.А., Федотова М.Ю. Управление деловой активностью организации // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.; URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15694

8. Хотинская Г. Деловая активность: особенности измерения и российские тренды // Финансовая жизнь, 2015. – № 3. С.18-23

9. Хотинская Г.И. К вопросу об измерении деловой активности // Сборник научных работ VII Международной научной конференции Евразийского Научного Объединения (г. Москва, июль 2015). – Москва: ЕНО, 2015. – С. 79-82

Financial Postroenie model separate unincorporated kommerзeskih organization in Primera piszevoy Industry

Ayrapetyan D.D.
Financial University under the Government of Russian Federetion

The author studies business activity as an indicator of the economic development of the organization and suggests using it as a tool for making management decisions. Since business activity is a complex category, it is impossible to evaluate it by calculating one or more specific factors. The author suggests an integrated approach for analysis and management of business activity, which enables a comprehensive evaluation of the performance of the organization and provides variable assessment opportunities for different companies. The author develops business activity model that allows to make comprehensive assessment of the company's performance and provides different assessment capabilities for various companies. Based on the correlation-regression analysis the author builds the financial model of business activity. The use of this model will determine whether changes that is planned will contribute to the corporate growth of the food industry organization.

Keywords: business activity, quantitative valuation, financial modeling, regression analysis, food industry

References

1. Hayrapetyan D.D. Features of assessment of business activity in the organizations of the food industry//the Online magazine «Naukovedeniye» Volume 9, No. 3 (2017) http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN317.pdf
2. Hayrapetyan D.D. State and tendencies of change of business activity in the food industry//Online magazine «Naukovedeniye» Volume 8, No. 5 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/30EVN516.pdf
3. Bocharov V. V. Financial analysis. Short course. 2nd prod. – SPb.: St. Petersburg, 2009. – 139-240 pages.
4. Kameneva E. Internal drivers of management of business activity as instruments of growth of the cost of Company / Kamenev E., Belikov E.//Risk: resources, information, supply, competition, 2015. – No. 4. - Page 320-328.
5. The complex economic analysis of the enterprise / Under the editorship of N.V. Voytolovsky, A.P. Kalinina – SPb.: St. Petersburg, 2010 – 256 pages.
6. Loseva O.V. Business activity as the advancing indicator of economic development: foreign and Russian experience / Losev of O.V., Fedotov M.A, Hotinskaya G.I.//Bulletin of the Financial university, 2015. – No. 3. – Page 26-37
7. Tagirova O.A, Tagirova O.A, Fedotova M.Yu. Management of business activity of the organization // Modern problems of science and education. – 2014. – No. 6.; URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15694
8. Hotinskaya G. Business activity: features of measurement and Russian trends//Financial life, 2015. – No. 3. Page 18-23
9. Hotinskaya G.I. To a question of measurement of business activity/ /Collection of scientific works of the VII International scientific conference of the Euroasian Scientific Association (Moscow, July, 2015). – Moscow: ENO, 2015. – Page 79-82

Эффективность производства картофеля в Нижегородской области

Мумладзе Роман Георгиевич,
д.э.н., профессор, кафедра менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», menedgment3-16@yandex.ru,

Игнатьев Вячеслав Игоревич,
аспирант, кафедра менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», on.slava.ton@gmail.com

Сущность интенсивной технологии состоит в оптимизации условий выращивания картофеля на всех этапах его роста и развития. В интенсивной технологии предполагается размещение посевов после лучших предшественников в системе севооборотов, внедрения высокоурожайных сортов интенсивного типа, оптимальное обеспечение растений элементами питания с учетом содержания их в почве, интегрированная система защиты растений от вредителей и болезней и уничтожения бурьяна, своевременное и высококачественное выполнение всех технологических приемов, направленных на повышение урожайности картофеля и повышения плодородия почвы. В комплексе мероприятий по повышению эффективности производства картофеля важное значение имеет внедрение прогрессивной технологии ее выращивания.
В статье рассмотрено современное состояние производства картофеля на примере Нижегородской области. Проанализировано применение новейших форм организации инновационной деятельности и определены базовые предпосылки создания высокоэффективного производства картофеля в Нижегородской области.
Ключевые слова: картофель, производство, продукция, сорт, хозяйство, нижегородская область, инновационная оптимизация, инновация, сельхоз культура.

Нижегородская область в 2017 году полностью обеспечила себя зерном, картофелем и овощами. В Нижегородской области, была запущена программа «Развитие мелиорации», по которой в нескольких хозяйствах внедрили современные технологии капельного полива. В результате в Нижегородской области получены рекордные урожаи картофеля и моркови – до 700 центнеров с гектара. Программа развития мелиорации будет продолжаться и в 2018 году. В нее будут привлечены не только крупные хозяйства, но и личные подсобные хозяйства, и фермеров.

По эффективности производства картофеля в Нижегородской области лидерами являются Навашинский район, г. Первомайск и Шатковский район. Рентабельность картофеля в данных муниципальных образованиях составляет 150%, 137,1% и 109,7%, соответственно [1]. Однако Навашинские результаты являются формальными, поскольку они вложили на 1 га посадок всего 7 тыс. руб. при требуемых 150-250 тыс.руб. (при соблюдении надлежащей технологии) и реализовывали картофель по 2 руб./кг.

Эффективность производства картофеля определяется ценами на него. Следует подчеркнуть, что сельскохозяйственные производители в отличие от других отраслей народного хозяйства, не влияют на их уровень, поэтому остаются полностью зависимыми от квази-рыночных условий. «Провальным» в этом смысле стал сезон 2015-2016 гг., когда сельские хозяйства реализовывали картофель дешевле 10 тыс./т. Данная ситуация еще раз подтверждает необходимость развития отраслей переработки картофеля и создания собственных логистических центров для противостояния ритейлерам.

В целом можно отметить, что рентабельность производства картофеля в Нижегородской области существенно варьирует как по муниципальным образованиям, так и в динамике по годам. Традиционно картофелепроизводящими районами Нижегородской области является Арзамасский район, Городецком район и Константиновский район. При средней урожайности картофеля в этих районах свыше 20-22 т/га производственная себестоимость 1 т колеблется в пределах от 6 до 8 тыс. руб. (это без учета затрат на хранение и реализацию). При благоприятных тенденциях развития экономики Нижегородского АПК, а также отрасли картофелеводства, емкость рынка картофеля в Нижегородской области к 2020 г. должна увеличиться для полного обеспечения населения региона до 300 тыс.т.

Для обеспечения такой емкости рынка картофеля, всем категориям товаропроизводителей Нижегородской области требуется увеличить их производство на 25%. Это позволит достичь уровня производства позволяющем удовлетворять требования продовольственной безопасности региона.

Таким образом, по усредненным нормам потребления (исходя из рациональных норм, а также минимальных по продовольственной корзине для Нижегородской области) потенциальный рынок овощной продукции и картофеля в Нижегородской области может быть оценен в более чем 310,7 тыс. т и 287 тыс. т (оптимистический сценарий), если придерживаться требований продовольственной безопасности (нормативный сценарий) то – около 295 тыс.т и 273 тыс. т, а если учитывать только товарное удовлетворение потребностей в этих видах продуктов (пессимистический сценарий) то – около 167 тыс.т и 154 тыс. т. [2].

В качестве базового (рабочего) принимался нормативный сценарий. Если учитывать необходимые запасы, производственное потребление и неизбежную порчу при хранении и транспортировке, то по этому сценарию уровень производства должен быть не менее 1045 тыс.т по картофелю. Для достижения требуемых объемов производства к 2020 году необходимо обеспечить рост на 25% (208 тыс.т). Исходя из прогнозной урожайности картофеля 225 ц/га, расчетная посевная площадь под картофелем в области должна составлять, соответственно, около 46,5 тыс. га.

Зная очень большую ценность картофеля – незаменимого продукта как в пищевом, так и в промышленном производств, и, учитывая, что хозяйство специализируются на выращивании картофеля, вопросу увеличения объемов ее производства, а также улучшение качества, необходимо уделять значительное внимание. Для этого следует проводить комплекс технологических и организационных мероприятий по улучшению качества посадочного материала; это касается, в частности, системы защиты и удобрения, механизации трудоемких процессов.

Природно-экономические условия, в которых находится Нижегородская область обеспечивает условия для развития АПК, а о правильности их использования говорит состояние развития отрасли.

Экономическая эффективность производства картофеля означает получение максимального объема продукции с одного гектара при наименьших затратах на единицу продукции.

Наращивание объемов производства клубней должно сопровождаться мероприятиями, направленными на улучшение их качества. Увеличение доходов от картофелеводства требует комплексного использования всех факторов, которые вызывают лучший результат в сфере производства – это применение интенсивных, ресурсосберегающих технологий, углублению специализации производства, внедрение рациональной структуры посевных площадей, расширение переработки и хранения продукции в местах ее производства, сокращение потерь клубней, высокая их качество, а в сфере реализации – выбор наиболее выгодного рынка сбыта.

Успешное развитие картофелеводства зависит от обеспечения рабочей силой, транспортом для перевоза продукции, гарантированным рынком сбыта. Неотложной задачей картофелеводства является улучшение качества продукции.

Повышение экономической эффективности сельского хозяйства Нижегородской области в целом предполагает увеличение производства и повышение качества сельскохозяйственной продукции при одновременном уменьшении затрат труда и материальных средств на единицу продукции. Решение этой проблемы неразрывно связано с дальнейшей всесторонней интенсификацией сельскохозяйственного производства, в процессе которой обеспечивается повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота и птицы. В современных условиях сельское хозяйство развивается преимущественно на основе интенсификации, что является основным источником повышения его экономической эффективности.

Характеризуя интенсификацию картофелеводства в хозяйстве, нужно сказать, что производственные затраты на 1 га посева увеличились в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 26%. Увеличение производственных затрат свидетельствует о больших денежных затраты на технику, возможно увеличение цены семенного материала и прочее.

Итак, можно сделать вывод, что в 2014 году наблюдался убыток от производства картофеля, в 2015 году и 2016 году производство картофеля было прибыльным.

Интенсификация развития картофелеводства и увеличение объемов производства картофеля в Нижегородской области достигается благодаря таким основным факторам, как повышение урожайности путем совершенствования структуры посевов, предшественников, обработки почвы, внесения минеральных удобрений и проведения химической мелиорации почв, защиты растений, развития семеноводства, повышения качества продукции, научно-методическое обеспечение, развитие рынка картофеля.

Посевные площади картофеля в структуре посевов сельскохозяйственных культур требуют дальнейшего совершенствования с учетом потребностей рынка в продукции. Товарное производство картофеля концентрируется в аграрных и хозяйствах населения.

Лучшими предшественниками под картофель являются озимые зерновые, зернобобовые и однолетние травы. Выращивание картофеля в севообороте предотвращает накопление в почве вредителей и возбудителей болезней, которые пагубно влияют на качественные и количественные показатели картофеля.

Запланированный урожай клубней картофеля можно достичь при условии соблюдения четкой системы удобрения, предусматривающая внесение необходимого количества удобрений в основное, предпосевное удобрение и в подкормку. Интенсивные технологии предусматривают быстрое внедрение достижений отечественного и зарубежного научно-технического потенциала, четкого соблюдения технологической дисциплины и программированного выращивания урожая. Учитывая ограниченное число как органических так и минеральных удобрений, предусматривается применение наиболее эффективных способов их использования с тем, чтобы увеличить прирост урожая на 1 кг внесенного действующего вещества удобрений [3].

При выращивании картофеля одним из важных и приоритетных приемов является защита растений. Ведь потери урожая от вредных организмов и сорняков могут составить 50 и более процентов. Одним из способов повышения интенсификации хозяйства является выведение и внедрение в производство более новых урожайных сортов сельскохозяйственных культур. Длительное выращивание в хозяйстве одного и того же сорта картофеля, без изменения семян приводит к снижению его продуктивных качеств.

Низкий уровень агротехники, засоренность в процессе выращивания другими низкоурожайными неустойчивыми к болезням и вредителям сортами, вегетативный способ размножения с помощью насыщенных питательными веществами и влагой клубней – все это способствует сильному повреждению болезнями и вредителями, отрицательно сказываются на урожайности.

Важное значение для получения высоких урожаев картофеля имеет внутрихозяйственное семеноводство. Подсчитано, что для нормальной ежегодной обеспеченности высококачественными семенами каждое хозяйство должно отводить под семенные посевы 30-30% картофельных плантаций.

Семенной картофель сажают, как правило на самых плодородных почвах и создают соответствующие условия для ее выращивания.

Внедрение новых более продуктивных, устойчивых к неблагоприятным погодным условиям и болезням сортов позволяет увеличить урожайность и производство картофеля на 12-25 процентов.

Неотложной задачей картофелеводства является улучшение качества продукции и обеспечение потребностей населения высококачественной продукцией круглый год. Для этого необходимо совершенствовать тару, средства хранения продукции, технологии переработки, чтобы максимально уменьшить потери.

Одним из главных направлений интенсификации сельского хозяйства, необходимым условием повышения продуктивности сельскохозяйственных угодий является мелиорация земель. Орошение земель под сельскохозяйственными культурами только в засушливой зоне,

а в зоне недостаточного увлажнения повышает их урожайность в 1,5-2 раза и более.

Сущность интенсивной технологии состоит в оптимизации условий выращивания картофеля на всех этапах его роста и развития. В интенсивной технологии предполагается размещение посевов после лучших предшественников в системе севооборотов, внедрения высокоурожайных сортов интенсивного типа, оптимальное обеспечение растений элементами питания с учетом содержания их в почве, интегрированная система защиты растений от вредителей и болезней и уничтожения бурьяна, своевременное и высококачественное выполнение всех технологических приемов, направленных на повышение урожайности картофеля и повышения плодородия почвы.

В комплексе мероприятий по повышению эффективности производства картофеля важное значение имеет внедрение прогрессивной технологии ее выращивания.

Хорошие результаты получают при применении интенсивной технологии, по которой необходимо поддерживать культуру земледелия, использовать новые формы организации труда, арендный подряд. Органические удобрения дают высокий эффект при внесении их вместе с минеральными. Важными элементами интенсивной технологии является посадка картофеля в предварительно нарезанные гребни с одновременным употреблением минеральных удобрений, а также соблюдение оптимальных сроков и густоты посадки.

Применение механизации не только предопределяет повышение производительности труда, но и улучшает условия труда занятых на выполнении того или иного вида работ, что имеет важное социально - экономическое значение. Использование машин создает лучшие условия для развития растений благодаря улучшению обработки почвы и рассмотрения за посевами, ясном уборке урожая, выполнению всех технологических операций в оптимальные агротехнические сроки.

Повышение качества картофеля и сокращение ее потерь зависят также от способа реализации. Большинство предприятий реализует продукцию через заготовительные пункты, оптовые базы, которые потом отправляют ее в торговую сеть. Широкого использования должна вступить скачивания товарного картофеля в контейнеры с механизированным загрузкой ее в поле, выгрузке и погрузке в вагоны на приемных пунктах. Контейнерный способ перевозки и хранения не только уменьшает потери продукции и расходы на погрузочно-разгрузочные работы, но и ускоряет грузооборот транспорта, сокращает сроки уборки культуры. Прямые связи сельскохозяйственных, заготовительных и торговых предприятий, закупки на месте выращивания с вывозом продукции транспортом заготовительных организаций позволят повысить качество продукции, сократить затраты на погрузочно-разгрузочные работы и полнее удовлетворить спрос населения в картофеле.

Литература

1. Сценарное прогнозирование развития картофелеводства с учетом требований продовольственной безопасности региона. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://qje.su/ekonomika-apk/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-3-2016-3/

2. Развитие картофелеводства на примере Нижегородской области. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.welikepotato.ru/articles/presentations/publications/развитие-картофелеводства-на-примере-нижегородской-области

3. Пухаев А.Р. К внедрению элементов биологического земледелия в картофелеводство / А.Р. Пухаев, Р.В. Пухаев, З.М. Алборова // Известия Горского государственного аграрного университета. - 2009. - Т. 46. - № 2. - С. 23-27.

Production efficiency of potatoes in the Nizhny Novgorod Region

Mumladze R.G., Ignatyev V.I.

The Russian state agricultural correspondence university

The essence of intensive technology consists in optimization of conditions of cultivation of potatoes at all stages of its growth and development. In intensive technology placement of crops after the best predecessors in the system of crop rotations, introductions of high-yielding grades of intensive type, optimum providing plants with batteries taking into account contents them in the soil, the integrated system of protection of plants against wreckers and diseases and destructions of a tall weeds, timely and high-quality performance of all processing methods directed to increase in productivity of potatoes and increase in fertility of the soil is supposed. In a complex of actions for increase in production efficiency of potatoes introduction of progressive technology of its cultivation is important.

In article the current state of production of potatoes on the example of the Nizhny Novgorod Region is considered. Application of the latest forms of the organization of innovative activity is analysed and basic prerequisites of creation of highly effective production of potatoes in the Nizhny Novgorod Region are defined.

Key words: potato, production, produce, variety, farming, Nizhny Novgorod region, innovative optimization, innovation, agricultural culture.

References

1. Scenario forecasting of development of potato growing taking into account requirements of food security of the region. [An electronic resource] - the access Mode: http://qje.su/ekonomika-apk/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-3-2016-3/
2. Development of potato growing on the example of the Nizhny Novgorod Region. [An electronic resource] - the access Mode: http://www.welikepotato.ru/articles/presentations/publications/развитие-картофелеводства-на-примере-нижегородской-области
3. Pukhayev A.R. To introduction of elements of biological agriculture in potato growing / A.R. Pukhayev, R.V. Pukhayev, Z.M. Alborova//News of Mountain state agricultural university. - 2009. - T. 46. - No. 2. - Page 23-27.

Государственно-частное партнерство как необходимый институт современной экономики

Волков Леонид Валерьевич
кандидат экономических наук, Финансовый университет при Правительстве РФ

В современной рыночной экономике государственно-частное партнерство является необходимым институтом, но в России вплоть до последнего времени не было необходимой институциональной базы. В статье рассматриваются история развития ГЧП в зарубежных странах, а также возможность использования международных и зарубежных подходов к определению государственно-частного партнерства в российской практике.
Ключевые слова: государственно-частное партнерство, современная экономика, инвестиции, частный капитал

История развития ГЧП. В целом инвестиции частного бизнеса в проекты, создающие общее благо, в т.ч. и в инфраструктурные проекты, не являются чем-то уникальными для современной экономики. Практика концессионных форм ГЧП начала складываться еще в средние века. Во Франции первый концессионный проект был реализован еще в середине XVI в. В Великобритании концессионное законодательство появилось в XVII в. В США первые концессии были выданы триста лет назад. Во Франции закон о концессиях в сфере общественных услуг (ЖКХ, дорожное строительство и эксплуатация, энергетика и т.п.) существует еще со времен Наполеона[1].

В XIX веке не только в зарубежных странах, но и в России строительство железных дорог, портов, мостов, прокладка телеграфных и телефонных линий осуществлялись на средства частного бизнеса, готового принять на себя бремя риска в обмен на ожидаемую высокую и стабильную доходность инвестиций[2]. Финансирование и строительство таких проектов как Суэцкий канал[3] и Транссиб[4] были осуществлены частными компаниями. После Первой мировой войны государства для финансирования крупных проектов стали прибегать к заимствованиям на финансовых рынках. Необходимость восстановления разрушенной после Второй мировой войны инфраструктуры в европейских странах потребовало огромных финансовых ресурсов. А это в сложившихся на тот момент социально-экономических условиях могло быть обеспечено только за счет привлечения государственных ресурсов. Основными источниками финансирования крупных проектов в этот период стали государственные займы в виде кредитов от международных финансовых организаций, зарубежных государств или выпуск облигационных займов.

Но в 80-е годы XX века вновь начал возрождаться интерес к взаимовыгодному сотрудничеству государства и частного бизнеса. Во-первых, необходимость строительства новых электростанций, аэропортов, скоростных автодорог, заводов по переработке мусора, телекоммуникационной инфраструктуры стали основным направлением «расшивки узких мест» развития национальной экономики. Во-вторых, разразившийся во второй половине 1980-х годов долговой кризис значительно снизил возможности государств по привлечению новых займов. В-третьих, экономический спад 1970-х годов, а также ужесточение конкуренции между транснациональными и национальными частными компаниями привел к тому, что они столкнулись с недозагрузкой производственных мощностей и начали искать новые сферы применения опыта и ресурсов. В-четвертых, во время «энергетического кризиса» 1970-х годов нефтяными компаниями был апробирован механизм взаимоотношений с государствами по освоению новых нефтяных месторождений. В результате многие государства начали поощрять участие частного бизнеса в крупных инфраструктурных проектах на началах проектного финансирования. В настоящее время, по данным Лондонской международной финансовой службы, проекты ГЧП разрабатываются в 60 странах мира[5].

В течение более 10 последних лет в России также идут разговоры о необходимости создания эффективных механизмов взаимодействия государства и частного бизнеса в форме государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Первой ласточкой стал Федеральный закон от 21 июля 2005 года «О концессионных соглашениях».

Несмотря на то, что политическим руководством страны ГЧП рассматривается в качестве одного из основных инструментов модернизации страны с привлечением частного капитала, сама идея равноправного партнерства государства и частного бизнеса еще не в полной мере доминирует в сознании лиц, принимающих от имени государства решения. Примеров успешной реализации проектов ГЧП очень мало.

Следующим шагом в институционализации ГЧП стал Федеральный закон от 13 июля 2015 года «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации...».

В соответствии с этим законом ГЧП, а также муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения

органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Вплоть до принятия данного закона в 2015 году институциональная база ГЧП оставалась слабой – не было легального определения ГЧП, нормативно-правовая база на федеральном уровне оставалась не проработанной, противоречивой и практически слабой.

До сих пор отсутствует единое мнение о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП.

Широкая трактовка под ГЧП подразумевает любое конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке, образовании, охране окружающей среды, социальной защите населения и т.д. Более узкая трактовка под ГЧП понимает взаимодействие государства и частного бизнеса на принципах партнерства по реализации общественно-значимых инвестиционных проектов на долгосрочной основе, а также делегирование частному бизнесу от имени государства функций по оказанию публичных услуг. В рамках такой, более узкой (экономической) трактовки можно выделить следующие существенные признаки ГЧП[6]:

· сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;

· взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе;

· взаимодействие сторон имеет равноправный характер;

· ГЧП имеет чётко выраженную публичную, общественную направленность;

· в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон;

· финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях.

Всемирный банк определяет ГЧП как наличие партнерского стиля взаимодействия в проектах по созданию объектов инфраструктуры в отличие от взаимоотношений «заказчик – поставщик»[7]. Европейская комиссия определяет ГЧП как соглашение между двумя и более сторонами по кооперации усилий, направленных на достижение общих (или совместимых) целей, при этом общими становятся ответственность, власть, ресурсы, риски и выгоды от реализации проекта[8] Рейтинговое агентство Standard&Poor's определяет ГЧП как любые средне- или долгосрочные взаимоотношения между государственным и частным сектором, основанные на разделении рисков и доходов, объединении профессиональных знаний и совместном финансировании и служащие достижению определенных политических результатов[9].

При всем разнообразии определений под ГЧП чаще всего понимается партнерство между государственным и частным секторами по достижению общих целей в рамках отдельных проектов (например, инфраструктурных) и совместному распределению рисков при их реализации[10]. Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов. На практике многие также рассматривают ГЧП в качестве частного случая проектного финансирования.

В зарубежной литературе ГЧП обозначают как Public–private partnership. Используют также сокращенные наименования PPP, P3.

Прежде всего, ГЧП включает в себя контракт между органом государственной власти и частным бизнесом, в соответствии с которым частный бизнес оказывает публичные услуги[11] или реализует проект (в большинстве случаев инфраструктурный), принимая на себя существенные финансовые, технические и операционные риски.

В некоторых типах ГЧП, стоимость публичных услуг оплачивается пользователями услуг, а не налогоплательщиками. В других типах ГЧП инвестиции осуществляются частным бизнесом при поддержке органов государственной власти, но впоследствии стоимость оказания услуг оплачиваются полностью или частично государством. Примером таких типов являются так называемые частные финансовые инициативы (private finance initiative)[12], широко применяемые в Великобритании. Вклад со стороны государства в ГЧП может быть не только в виде денег, но и в виде передачи тех или иных активов в совместный фонд проекта. Это особенно важно при реализации инфраструктурных проектов.

В проектах, которые ставят целью производство крупного общественного блага (например – создание инфраструктуры), государство может предоставить разовую крупную субсидию в виде одномоментного гранта, делая привлекательным вхождение частного инвестора в проект. В других случаях, государство может поддержать проект путем предоставления постоянных субсидий в виде аннуитета на определенный период (в большинстве случаев на срок реализации проекта). Субсидии в виде аннуитета могут быть предоставлены в виде налоговых преференций в виде налогового кредита, налоговой отсрочки или налогового освобождения.

В целом можно рассмотреть следующую типичную схему организации ГЧП. Органы государственной власти подписывают соглашение с консорциумом частного сектора, для чего в рамках ГЧП обычно создается специальная компания, называемая SPV[13], которая непосредственно будет отвечать за развитие, строительство, содержание, эксплуатацию и управление объектом ГЧП в течение срока реализации проекта. Собственниками такой компании могут быть частный бизнес и государство. При этом участие государства в собственности такой компании не является обязательным. Консорциум в рамках ГЧП также может включать в себя подрядчика, отвечающего за строительство, компанию-эксплуататора, банк, предоставляющий заем. Типичными примером такого консорциума в зарубежных странах является ГЧП по созданию больницы. Так, одна частная компания (девелопер) осуществляет строительство и последующую эксплуатацию построенного здания, другая частная компания (банк) осуществляет финансирование строительства, а государство берет на себя обязательство взять здание после строительства в аренду и осуществлять выплату арендных платежей, за счет которых девелопер будет расплачиваться с банком-кредитором. При этом девелопер в рамках эксплуатации построенного здания будет отвечать за содержание здания и немедицинские услуги, а обеспечение медицинских услуг будет зоной ответственности государственного медицинского учреждения.

SPV функции по строительству и дальнейшей эксплуатации объекта может передать субконтракторам, оставив за собой исключительно функции управления проектом. В этом случае SPV кроме соглашения с органами государственной власти заключает два дополнительных контракта: контракт о строительстве и контракт по ремонту, поддержке и эксплуатации.

Группа компаний консорциума реализации проекта ГЧП может включать в себя:

· инвестора – инициатора реализации проекта;

· банк, предоставляющий кредит;

· строительную компанию;

· компанию, отвечающую за эксплуатацию объекта ГЧП и предоставление услуг.

Рисунок 1. Общая схема организации ГЧП

Банк может иметь долю в SPV или быть только кредитором проекта. В зарубежной практике обычно кредитование осуществляется под залог акций SPV.

Общая схема организации ГЧП представлена на рисунке 1.

Таким образом, частный консорциум на основе контракта с государством берет обязательства по разработке, финансированию, созданию и управлению активом с целью производства определенных общественно необходимых благ. Государство в свою очередь гарантирует на протяжении определенного периода времени поддержание условий для реализации соответствующих услуг (продуктов) и выплачивает вознаграждение, величина которого определяется контрактом.

Очевидным достоинством такого «разделения труда» для государства является отсутствие необходимости отвлечения из бюджета значительных средств на протяжении всего срока создания актива. Кроме того, в идеале частный инвестор берет на себя обязательства по долгосрочному управлению созданным активом, избавляя государство от затрат и хлопот по его содержанию.

По мнению некоторых специалистов, процесс создания ГЧП является особой формой приватизации[14]. Но имеется и другая позиция. По мнению М.Б. Джерарда, главы компании Partnerships UK, созданной правительством Великобритании для содействия ГЧП, «партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства, не являясь ни национализированными, ни приватизированными активами и услугами. Таким образом, политически они представляют собой третий путь, с помощью которого правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги». В российском законодательстве также делается различие между приватизацией и ГЧП. Если приватизация – возмездное отчуждение государственного имущества, то при ГЧП отчуждения имущества не происходит, частному бизнесу передаются лишь правомочия владения и пользования государственной и муниципальной собственностью. Поэтому следует согласиться с мнением специалистов, что ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Совместное партнерство государства и частного бизнеса обусловлено несколькими факторами.

Во-первых, с точки зрения экономической теории развитие ГЧП связано с необходимостью решения так называемой проблемы «провалов государства». Конфликт интересов государства и отдельных чиновников, отсутствие личной заинтересованности последних в результатах своей деятельности, а также забюрократизированность и иерархичность государственного аппарата ведут к тому, что государство в оказании публичных услуг оказывается менее эффективным, чем частный бизнес. Но в то же время, оказание публичных услуг не может быть полностью передано частному бизнесу по следующим причинам.

· Если оказание публичных услуг носит естественно-монопольный характер, то в этом случае существует угроза получения частным бизнесом монопольной прибыли (например, оказание жилищно-коммунальных услуг).

· В некоторых случаях оказание публичных услуг в качестве самостоятельного бизнеса по своей рентабельности не может конкурировать с иными видами частного бизнеса. Так в российских условиях рентабельность добычи нефти и производства черных и цветных металлов намного прибыльнее, чем открытие частного инновационного университета.

Во-вторых, проекты ГЧП характеризуются большей длительностью реализации и, соответственно, большими рисками, которые могут быть минимизированы за счет гарантий субъекта, являющегося в отличие от многих корпораций, подверженных риску банкротства, «вечным» субъектом[15].

В-третьих, в рамках диверсификации своей деятельности частный бизнес заинтересован в наличии в портфеле разных проектов, в т.ч. с длительными сроками реализации, с гарантированными денежными потоками от надежных клиентов. Большинство проектов ГЧП в полной мере удовлетворяют данным требованиям.

В-четвертых, повышение капиталоемкости инфраструктурных проектов вследствие усложнения экономических отношений, необходимости их реализации в кратчайшие сроки ведут к тому, что финансовых ресурсов как государства, так и частного бизнеса оказывается недостаточно (строительство инфраструктуры для проведения Олимпиады и чемпионатов мира).

В связи с этим государственно-частное партнерство является необходимым институтом современной экономики, позволяющим в короткие сроки осуществлять крупные инфраструктурные проекты, имеющие общественно-полезное значение с достаточной экономической эффективностью, а также оказывать публичные услуги населению, выставляя на первое место клиентоориентированность, качество и эффективность услуг.

Литература

1. European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003.

2. Kapellar A., Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis – European Investment Bank, Economic and Financial Report, 2010/4.

3. Louis Gannigan “Increasing Effectivness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry”;

4. Malcolm Orkar. Review of the Private Finance Initiative (PFI). A Performance Perspective (UK) – London, 2010.

5. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D.C., 2003

6. Амунц Д.М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры, 2005, №12.

7. Барьеры развития механизма ГЧП в России. Аналитический доклад – М.: НПФ «Экспертный институт», 2010.

8. Варнавский В.Г. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

9. Высоцкий А.Е. Развитие государственно-частных партнерства в железнодорожном строительстве России (вторая половина XIX – начало XX века). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук – СПб.: 2010.

10. Гладов А.В. и др. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и институциональные основы // Вестник СамГУ, 2008, №7.

11. Государственно-частное партнерство и перспективы его развития в Беларуси. – Минск, Исследовательский центр ИПМ, 2010.

12. Кашин С. Британия на хозрасчете // Секрет фирмы, 2005, №30.

13. Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М.: 2010, апрель.

14. http://www.ipfa.org/

15. www.rspp.ru/

Ссылки:

1 Гладов А.В. и др. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и институциональные основы // Вестник СамГУ, 2008, №7.

2 Там же.

3 Строительство Суэцкого канала в 1850-60-х годах осуществляла Всеобщая компания Суэцкого канала, возглавляемая Фердинандом де Лессепсом, получившим от правителя Египта Саида-паши концессию на сооружение канала. Египетское правительство получило 44% всех акций, французские инвесторы – 53% и 3% приобрели другие страны. По условиям концессии компания полчала право на последующую эксплуатацию канала в течение 99 лет. Компания управляла каналом вплоть до его национализации Президентом Египта Г.А. Насером в 1956 году, что стало причиной известного Суэцкого кризиса.

4 Подробнее см.: Высоцкий А.Е. Развитие государственно-частных партнерства в железнодорожном строительстве России (вторая половина XIX – начало XX века). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук – СПб.: 2010.

5 PPP – Партнерство между государственным и частным секторами. Опыт Великобритании для международных рынков. – Лондон: международные финансовые службы, 2003.

6 Амунц Д.М. Государственно-частное партнерство // Справочник руководителя учреждения культуры, 2005, №12.

7 World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D.C., 2003

8 European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003.

9 2007 Global Project Finance Yearbook Published by Standard & Poor's, a Division of The McGraw-Hill Companies, Inc. Copyright © 2006 by The McGraw-Hill Companies, Inc

10 Барьеры развития механизма ГЧП в России. Аналитический доклад – М.: НПФ «Экспертный институт», 2010.

11 В зарубежной практике public services, которые на русский язык в некоторых источниках переводят также как общественные услуги. Публичные услуги предполагают оказание услуг в интересах всего общества в следующих сферах – коммунальное и медицинское обслуживание, общественный транспорт, уборка мусора и др. См.: 1) Гриценко Е.В. Публичные услуги. Правовое регулирование. Российский и зарубежный опыт – М.: Волтерс Куперс, 2007 – 256 с.; 2) Морозова Е.В. Публичные услуги: теоретико-правовой аспект. Диссертация на соискание ученой степени к.ю.н. - М.: 2009. 3) Публичные услуги и право / Под ред. Ю.А. Тихомирова – М.: Норма, 2007; 4) Шаститко А.Е. Организационные рамки предоставления публичных услуг // Вопросы экономики. – 2004. – №7.

12 См.: 1) Malcolm Orkar. Review of the Private Finance Initiative (PFI). A Performance Perspective (UK) – London, 2010. 2).

13 SPV (special purpose vehicle) или SPE (special purpose entity) – компания целевого назначения, или «проектная» компания, созданная для реализации проекта или для определенной цели.

14 Варнавский В.Г. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.

15 Хотя, как показал опыт российской революции 1917 года, изменение политического режима государства может вести к исключению правопреемственности. Этого, к счастью, удалось избежать после развала Советского Союза, когда Россия официально стала правопреемником Советского Союза, приняв на себя все его обязательства, в том числе и долговые и по государственным гарантиям.

Public–private partnership in modern economy

Volkov L.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Public–private partnership is an essential institution of modern economy. But there was no institutional basis until present time in Russia. The article considers history of development of public–private partnership in foreign countries and possibilities of using international and foreign approaches for development public–private partnership in Russia.

Keywords: public-private partnership, modern economy, investments, private capital

References

1. European Commission, Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003.
2. Kapellar A, Nemoz M. Public-Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis – European Investment Bank, Economic and Financial Report, 2010/4.
3. Louis Gannigan "Increasing Effectivness of Public Private partnerships in the Irish Construction Industry";
4. Malcolm Orkar. Review of the Private Finance Initiative (PFI). A Performance Perspective (UK) – London, 2010.
5. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D.C., 2003
6. Amunts D.M. Public-private partnership//Reference book by the head of cultural institution, 2005, No. 12.
7. Barriers of development of the mechanism of PPP in Russia. The analytical report – M.: NPF Expert Institute, 2010.
8. Varnavsky V.G., etc. Public-private partnership: the theory and the practician – M.: Prod. house of State University HSE, 2010.
9. Vysotsky A.E. Development of public-private partnership in railway construction of Russia (the second half of XIX – the beginning of the 20th century). The abstract for a degree of Candidate of Economic Sciences – SPb.: 2010.
10. Gladov A.V., etc. Foreign experience of realization of public-private partnership: general characteristic and institutional bases// Messenger of SAMGU, 2008, No. 7.
11. Public-private partnership and the prospects of his development in Belarus. – Minsk, IPM Research center, 2010.
12. Kashin S. Britain on self-financing/ /the Secret of firm, 2005, No. 30.
13. Development of infrastructure in Russia: new tasks, old problems. Review of the center of macroeconomic researches of Sberbank of Russia. – M.: 2010, April.
14. http://www.ipfa.org/
15. www.rspp.ru/

Применение современных бизнес-технологий при разработке программы развития предпринимательства в муниципальных образованиях

Мурзагалина Гульназ Миннуловна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
gulnazmur@yandex.ru

В статье представлен порядок применения современных бизнес-технологий в организации проектной работы на примере проведения программы профессиональной подготовки по обучению команд, управляющих проектами развития муниципальных образований (моногородов). Непосредственно показана организация проектной работы с подробным описанием модулей. Особое внимание уделено вопросам функциональной (ролевой) организации в команде, а также оценке компетенций и личного участия каждого участника команды в проектной работе. Применение перспективных бизнес-технологий при разработке программы развития предпринимательства наиболее наглядно можно рассмотреть на примере проектной работы команд в рамках реализации программы профессиональной переподготовки. Организация проектной работы носит практико-ориентированный характер и включает в ходе прохождения модулей. В ходе проектной работы важным моментом, на который было обращено постоянное внимание и наибольшее количество активного времени, являлось обеспечение фиксации и оформления результатов работы проектных команд.
Ключевые слова: Бизнес-технологии, проектное управление, проектная работа, муниципальное образование, проект, образовательная программа, модуль, модератор, спикеры, эксперты, оценка.

Методологическое обеспечение эффективного развития муниципальных образований в регионах и, в первую очередь, предпринимательской деятельности в них является современной актуальной задачей. Применение перспективных бизнес-технологий при разработке программы развития предпринимательства наиболее наглядно можно рассмотреть на примере проектной работы команд в рамках реализации программы профессиональной переподготовки «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов», проходившей с ноября 2016 г. в г. Москва одновременно на базе Высшей школе государственного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (ВШГУ РАНХ и ГС) и в Сколково.

Напомним, что в моногородах проживает около 10 % населения Российской Федерации, при этом 100 моногородов отнесены к категории муниципальных образований с наиболее сложным социально-экономическим положением, в которых указанные проблемы стоят наиболее остро.

Основной задачей 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» является снижение зависимости от деятельности градообразующих предприятий и улучшение качества городской среды являются определяющими задачами для развития всех 319 монопрофильных муниципальных образований (моногородов) Российской Федерации [1].

Необходимо отметить, что не все муниципальные образования, команды которых прошли обучение, являлись в «чистом виде» моногородами. Как правило, к последним, относились такие, как г. Учалы (Республика Башкортостан), г. Ковдор (Мурманская область). Экономика их напрямую зависела от деятельности горно-обогатительных комбинатов (ГОКов). Но и среди таких ярко выраженных монопрофильных муниципальных образований, была дифференциация. Так, по проведенным опросам более половины населения г. Учалы готовы покинуть его в связи с отсутствием работы как на ГОК, так и в целом в городе. В г. Ковдор, напротив, Ковдорский ГОК, входящий в группу компаний МХК «Еврохим» имеет утвержденную Стратегию развития аж до 2049 г. При этом средняя заработная плата работников ГОК составляла в 2016 г. – 52,5 тыс. руб.

Отметим, что организация современных бизнес-технологий на основе проектного управления при разработке программы развития предпринимательских структур в муниципальном образовании (моногороде) в рамках проведения программы профессиональной подготовки по обучению команд, управляющих проектами развития моногородов проходила в соответствии с учебным планом программы [7]. Основные элементы обучения включали три составляющие: проектная (разработка проектов развития); экспертная (выступления экспертов-практиков); академическая (с привлечением международного и российского профессорско-преподавательского состава).

Данная программа (рис. 1) включает 5 модулей с межмодульным периодом, во время которого команды муниципальных образований (моногородов), выполняли во время проектной работы задания модераторов и старших по потокам, непосредственно на местах. В команды, прибывшие на обучение, включены глава муниципального образования, представители руководства области (края, республики), представитель градообразующего предприятии, бизнесмены. Списки команд были заранее согласованы. Но имело место и некоторая внутрикомандная замена или несвоевременное прибытие команды к началу обучения. Были нередки случаи, когда практически все участники команды одного города были не знакомы друг с другом. Также были случаи, когда практически все члены команды были из другого населенного пункта, располо-

женного рядом. Так, все члены команды г. Дорогобуж Смоленской области, включая мэра, проживали в г. Сафоново, что находится в 20 км от г. Дорогобуж, где они работали. Сказались ли указанные факты на эффективность работы и полученные результаты? Несомненно. Например, в тех случаях, когда в команде оказывались и глава муниципального образования, и его заместители, это приводило к тому, что участники команды просто ждали, что скажет мэр и сами активного участия не принимали. В связи с этим, модераторами проводилась после каждого модуля оценка компетенций и индивидуальная оценка каждого участника команды. Поэтому командообразование на основе доверительности отношений являлось важной составляющей в организации проектного управления. С командами работали профессиональные модераторы, прошедшие отбор и школу обучения на базе РАНХ и ГС, в т.ч. из Центра научного сотрудничества «Свет науки» (г. Москва, руководитель - д.э.н., проф. Лутфуллин Ю.Р.) и Агентства стратегических инициатив (АСИ, г. Москва).

В задачи, стоящие перед модераторами команд муниципальных образований (моногородов), входило следующее:

- организовать работы проектной команды муниципального образования (моногорода) на очных сессиях и в межмодульный период;
- определить способы и форматы работы проектной команды, обеспечивающих выполнение задач, поставленных на сессию и межмодульный период в соответствии с техническим заданием (регламентом) проектных работ);
- содействовать формированию деловой сети участников Программы.

В целом, организация проектной работы носит практико-ориентированный характер и включает в ходе прохождения модулей выполнение следующих мероприятий:

Модуль 1. Контексты развития муниципальных образований (моногородов).

Модуль 2. Стратегия развития муниципального образования (моногорода) и региона: барьеры и требования.

Модуль 3. Привлечение инвестиций и стимулирование предпринимательской активности в муниципальном образовании (моногороде).

Модуль 4. Инструменты и программы государственной поддержки муниципальных образований (моногородов).

Модуль 5. Создание условий для реализации новых проектов развития муниципальных образований (моногородов).

Рис. 1. Модель реализации обучения проектных команд [8].

Итоговый результат работы отражался в презентации концепции развития муниципального образования (моногорода), пояснительной записки к ней и в Паспорте программы [7] с конкретным указанием этапов и контрольных точек, описание проектов, сформированным полном обоснованием программы, разработкой плана внедрения системы управления проектной деятельностью (СУПД).

В соответствие с программой в начале 1-го модуля была работа над темами проектов. Они представляют собой идеи или инициативы, направленные на изменение социальной и/или предпринимательской среды в муниципальном образовании, комплексно представленные в виде программы развития моногорода.

В частности, предлагались следующие направления сквозной проектной работы [5]:

1. Разработка проекта по развитию инфраструктуры муниципального образования (моногорода);
2. Разработка проекта по обеспечению реализации ранее утверждённых инвестиционных проектов;
3. Разработка проекта по повышению потенциала территорий (улучшению городской среды);
4. Разработка проекта по улучшению инвестиционного климата в муниципальном образовании (моногороде);
5. Разработка (инициация) комплексного инвестиционного проекта / комплексного проекта развития муниципального образования (моногорода) для его дальнейшего представления в Фонд развития моногородов;
6. Разработка проекта по развитию непрофильного бизнеса;
7. Разработка совместного проекта интеграции в региональные кластеры;
8. Разработка проекта по созданию в моногороде Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или сокращенно ТОР).
9. Другие темы на выбор команды [3]

Выбор и формирование тем для проектной работы осуществляла проектная команда при непосредственном участии модераторов проектной работы и экспертов и при согласовании Фонда. Ограничения по количеству тем (проектов) в рамках разработки программы развития муниципального образования (моногорода) отсутствовали.

Одним из важных моментов в ходе обучения было включение знаний экспертной панели в нужной функции, точно в срок в проектную работу команды, так называемое «управление знаниями», которое включало в себя следующие основные моменты:

1. Анализ содержания экспертных выступлений (по основному предмету модуля, международный и российский опыт (кейсы), бизнес-эксперты, практики государственного управления и т.д.), выделение значимых для работы проектной команды моментов.
2. Организация и проведение совместного анализа в проектной команде содержания экспертных выступлений.
3. Организация и проведение сессий проектного консультирования с экспертами в дистанционном формате [2].

Необходимо отметить, что в обратной связи, получаемой от команд, в обязательном порядке была оценка спикеров по выступлениям экспертов и в целом по результативности обучения на предыдущем модуле. Так, последняя, оценивалась участниками по пятибалльной

Таблица 1
Структура описания проекта муниципального образования (моногорода)

№	Наименование раздела
1	Название программы развития. Описание решаемых проблем (вызовов).
2	Цели проектной работы. Целевые показатели. Задачи. Описание моделей и механизмов реализации.
3	Анализ ситуации, вызовы/проблемы, которые решаем. Возможности и условия, которые позволяют решить основные проблемы
4	Заинтересованные лица (стейкхолдеры), их характеристики. Основные участники (население, российские и зарубежные бизнес компании, предприниматели, ФОИВы, РОИВы, научно -исследовательские и образовательные организации, общественные организации, и т.д.)
5	Ожидаемые рез ультаты (социально -экономические эффекты либо иные критерии по которым возможно оценить эффект заявленных проектов) Каких целевых показателей достигаем
6	Результаты реализации – краткосрочные (1 год) и долгосрочные Влияние результатов на показатели, приведенные в п.4
7	Основные риски/препятствия реализации и меры реагирования
8	Необходимые ресурсы (Необходимый объем финансирования, Источник финансирования; Административные ресурсы; Человеческие ресурсы)
9	Дорожная карта / план мероприятий: этапы, сроки, ответственные.
10	Дополнительные документы (при наличии): Бизнес -план, Финансовая модель, Проектно -сметная документация, Заключение государственной экспертизы, Заключение профильного министерства, Поручение (Губернатора Субъекта РФ, Правительства РФ и т. д.), Иное

шкале (5 – максимальное значение) по следующим параметрам:

- соответствие содержания заявленной программы ожиданиям участников команд;
- актуальность полученных знаний и навыков;
- насколько модуль представляет ценность для личностного развития участников;
- возможность использования в работе материалов и идей программы;
- общая оценка содержания модуля обучения [9].

В ходе проектной работы важным моментом, на который было обращено постоянное внимание и наибольшее количество активного времени, являлось обеспечение фиксации и оформления результатов работы проектных команд, включающей:

- организацию фиксации и оформления результатов дискуссий, командной работы (в соответствии с техническим заданием (регламентом) на проектирование), вопросов и замечаний на предварительных защитах;
- обсуждение в команде результатов работ межмодульного периода;
- организацию рефлексии (обратной связи) в начале каждой очной сессии командной работы по восстановлению и уточнению результатов, полученных командой на очных модулях и в межмодульных периодах.

После каждого модуля была защита презентации с докладом главы моногорода. В ходе защиты можно было использовать «ресурсы» команды для ответов на вопросы. В комиссию входили, как правило: представитель от ФРМ (от руководителя до линейных менеджеров), научный руководитель программы обучения (представитель ВШГУ РАНХиГС), представитель от руководства ВШГУ, спикеры (профессорско-преподавательский состав по программе обучения). Описание проекта, выполненного командой муниципального образования, включает следующие пункты (табл.1) [4].

Как мы уже указывали, важной составляющей в организации проектной работы является командообразование. В связи с этим особое значение имеет функциональная (ролевая) организация как в команде, так и в ходе проектной работы. На наш взгляд, она должна включать следующее:

1. Оценка опыта и компетенций участников проектной команды по отношению к теме проекта и возможным ролям, функциям в проектной работе;
2. Формирование кооперации в работах проектной команды, фиксация вкладов участников проектной работы;
3. Выделение функций в проектной работе и ролевого распределения участников в ходе выполнения проектных работ очных модулей и межмодульных периодах;
4. Подготовка с командой сценариев выступлений на пленарных заседаниях, защитах, работы на коммуникативных мероприятиях;
5. Поддержка освоения индивидуальных навыков, фиксация индивидуальных достижений в проектной работе;
6. Поддержка ролевых и функциональных изменений в работе проектной команды.

В связи с этим модераторами постоянно проводилась оценка работы групп, включающая персональную квалификацию, групповую и индивидуальную динамику. Оценка основывается на использовании организационно-деятельностных технологий и является их частью.

Предметом оценки являются компетенции, понимаемые определенным образом, а именно как подтвержденная опытом реального действия способность человека включаться в определенную деятельность (в данном случае – в разработку и реализацию проектов стратегических изменений), не сводящаяся исключительно ни к знаниям, умениям или навыкам, ни к общим абстрактным способностям, ни к качествам личности, а являющаяся их комплексом.

Предлагаемый способ оценки опирается на следующую модель ключевых компетенций:

1. Системное мышление (См);
2. Самоопределение в позиции и самоорганизация в команде (Са);
3. Проработка проблем в коллективной коммуникации (проблемная коммуникация (Пк));
4. Организационное проектирование (Оп).

Предлагаемая модель позволяет на каждом из отдельных этапов (модулей) оценивать отдельные компетенции в ходе обучения (табл.2 и табл.3) [6].

Также модератор оценивает каждого участника команды по следующим показателям (табл.4), каждый из которых показывает активность участника в рамках командной работы (по шкале от 1 – минимальные проявления, до 3 – макси-

мальная выраженность указанных индикаторов). Могут также быть представлены отдельные комментарии. Например, в отчетах указывалась пассивная позиция участников команд при обсуждения проектов, учитывались пропуски занятий, отсутствие на проектной работе, конфликтное поведение и т.п.

Как правило, вышеуказанная система оценок, помогала сориентироваться в командном управлении. Анализируя работу команд в хронологии прохождения модулей, можно отметить следующее. Так, зачастую, складывалась картина у команд: «У нас все хорошо. Нам ничего не надо». Или же устойчивая позиция «Дайте нам денег!». Нередки случаи, когда некоторые модераторы с целью подыграть командам поддакивали и кивали головами: «Да-да, у вас все хорошо!» Особенно это было выражено на первом модуле.

После защиты на втором модуле было видно, кто их команд понял, «что же от них хотят», сориентировался и «вырвался вперед». Обычно лидеры определялись практически сразу. Те, кто приехал с «домашними заготовками» - обычными типовыми отчетами перед вышестоящим руководством региона - потом долго не могли определиться с правильным направлением в проектной работе.

Несмотря на имеющуюся структуру образовательной программы с подробным описание модулей программы, в последующих модулях нередко складывалась ситуация, когда команды не знали «куда двигаться дальше». Обычно это было после промежуточных защит презентаций, т.к. члены комиссии не имели единого мнения и преследовали каждый свои цели: руководители потоков, представители ФРМ, ВЭБа, спикеры учебной программы. Последних, например, интересовало применение лекционных материалов в презентациях. Несогласованность интересов и целей членов комиссии приводило к разногласиям в командах и нередко выливалось в определенные конфликты.

Вышеперечисленные ситуации при организации бизнес-технологий определены, на наш взгляд, низким уровнем культуры управления со стороны организаторов и культуры предпринимательства со стороны участников обучения.

По завершению 5-го модуля проводилась итоговая защита с представлением доклада, презентации, аннотации и аналитической записки. Необходимо отметить, что комплексная оценка экспертной комиссии на итоговой защите проектов, представленных командами, определялась как средневзвешенная величина от средних величин индивидуальных оценок экспертов, включающей следующие показатели:

1. Наличие проектной цели (анализ ситуации, амбициозность идеи, влияние на развитие города.)
2. Умение презентовать предпринимательский проект (идею).
3. Наличие проектного решения.
4. Уровень проработки проекта [8].

На основании полученных оценок определялся рейтинг среди команд, прошедших обучение. Проекты, одобренные Минэкономразвития России, Внешэкономбанком, НКО «Фонд развития моногородов» получили статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

В заключение отметим, что показатели и результаты Программы обучения, предусматривали:

- формирование новых возможностей и ниш для предпринимательства в моногородах;
- обеспечение координации мер поддержки, в том числе по приоритетным проектам в области здравоохранения, образования, повышения качества и безопасности дорог, ЖКХ и городской сре-

Таблица 2
Оценка компетенций

Этап	Содержание этапа	Оцениваемые компетенции	
Модуль 1	Анализ ситуации	Целеопределение (Са) Системное мышление (См)	Самоорганизация Рефлексия
Модуль 2	Структурирование проблем	Системное мышление (См) Проблемная коммуникация (Пк)	
Модуль 3	Создание модели проекта	Проблемная коммуникация (Пк) Системное мышление (См)	
Модуль 4	Разработка орг. проекта	Системное мышление Организационное проектирование (Оп)	
Модуль 5	Подготовка проекта к защите и последующей реализации	Организационное проектирование (Оп)	

Таблица 3
Оценка компетенций модераторами групп
Примечание: Са – самоопределение (целеполагание)
См – системное мышление
Пк – проблемная коммуникация
Оп – организационное проектирование

ФИО	Должность	Продемонстрированные компетенции
Иванов В.А.	Глава муниципального образования	Са
Петров И.М.	Представитель региона	См, Са
Сидоров П.Е.	предприниматель	См, Са
Семенов В.В.	Директор градообразующего предприятия	присутствовал в качестве наблюдателя и активного слушателя, заметных вкладов в групповую работу не сделал
Федорова Е.А.	Директор предприятия	не присутствовала на модуле

Таблица 4
Индивидуальная оценка участников команды модераторами групп [6].

Участник проектной команды (Фамилия инициалы)	Наименование муниципального образования (города), области					
	Высказывает свою позицию в групповом обсуждении	Активно обосновывает свою точку зрения коллегам и транслирует свои идеи другим	Корректирует свою позицию с учетом аргументов других участников	Целенаправленно управляет дискуссией с целью всестороннего обсуждения проблемы	Активно участвует в командной работе	Целенаправленно формирует рабочую атмосферу в команде, поддерживает других участников
Иванов В.А.						
Петров И.М.						
Сидоров П.Е.						
Семенов В.В.						
Федорова Е.А.						

ды, развития ИМП, развития промышленности;

- формирование управленческих компетенций и их развитие, а также регулярную оценку.

Тем самым внедрение лучших практик современных бизнес-технологий на основе применения проектного управления в процесс обучения команд, способствовало разработке ими качественных предпринимательских проектов, отвечающих, заявленным ключевых показателям по привлечению инвестиций, открытию новых рабочих мест и благоустройству муниципальных образований (моногородов).

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».
2. Дьяконов А.С., Мурзагалина Г.М. Экономико-социологическое исследование уровня доверия населения к государственным институтам: программа и результаты / Г.М. Мурзагалина, А.С. Дьяконов// Агропродовольственная политика России – 2015 - №4. – С.54-58.
3. Киреев А., Аитов С. Региональный аспект стратегии развития моногородов // Экономика и управление. Научно-практический журнал - 2012.- №1. - С.72-77.
4. Концептуальные подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города / Е.Г.Анимица, В.С.Бочко, Э.В.Пешина и др. – Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного экономического университета, 2010. – 81 с.
5. Лыткин А. Инновационное развитие моногородов // Экономика и управление / Научно-практический журнал – 2012. - №1. - С.88-91.
6. Мурзагалина Г.М. Оценка эффективности управления трансакционными издержками промышленных предприятий / Г.М. Мурзагалина // Экономика и управление. Научно-практический журнал. №3 - 2015- С.57-61.
7. Нормативные документы и материалы ВШГУ РАНХиГС.
8. Образовательная программа «Обучение команд, управляющих проектами развития моногородов».
9. Паспорт приоритетной программы «Комплексное развитие моногородов».

The use of modern business technologies when developing the program of entrepreneurship development in the municipalities

Mursagalina G.M.
Bashkir state University

The article presents the order of application of modern business technologies in the organization of project work on the example of the training program for training teams, project managers development of municipalities (monotowns). The organization of project work with a detailed description of the modules is directly shown. Special attention is paid to the issues of functional (role) organization in the team, as well as assessment of competencies and personal participation of each team member in the project work. The application of advanced business technologies in the development of business development programs can be most clearly seen on the example of the project work of teams in the framework of the program of professional retraining. The organization of project work is practice-oriented and includes modules during the passage. During the project work, an important point, which was paid constant attention and the greatest amount of active time, was to ensure the fixation and registration of the results of the project teams.

Keyword: Business technologies, project management, project work, municipal education, project, educational program, module, moderator, speakers, experts, evaluation.

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. Dyakonov A. S., Murzagalina G.M. Economical and sociological research of level of credibility of the population to the state institutes: the program and results / G.M. Murzagalina, A.S. Dyakonov// Agrofood policy of Russia – 2015 - No. 4. – Page 54-58.
3. Kireev A., Aitov S. Regional aspect of the strategy of development for monotowns//Economy and management. The scientific and practical magazine - 2012. - No. 1. - Page 72-77.
4. Conceptual approaches to development of the strategy of development for the monoprofile city / E.G. Animitsa, V.S. Bochko, E.V. Peshina, etc. – Yekaterinburg: Publishing house of the Ural state economic university, 2010. – 81 pages.
5. Lytkin A. Innovative development of monotowns//Economy and management / the Scientific and practical magazine – 2012. - No. 1. - Page 88-91.
6. Murzagalina G.M. Assessment of effective management of transactional expenses of the industrial enterprises / G.M. Murzagalina//Economy and management. Scientific and practical magazine. No. 3 - 2015 Pages 57-61.
7. Normative documents and materials VShGU RANEPA.
8. Educational program «Training of teams, project managers of development of monotowns».
9. Passport of the priority program «Complex Development of Monotowns».

Особенности сферы развития услуг в хостельном бизнесе России

Милова Дарья Николаевна
аспирант, Государственный университет управления

При развитии хостельного бизнеса инвесторы должны учитывать особенности функционирования данных средств размещения. Это прежде всего объем необходимых инвестиций, правила оформления земельных отношений и объектов недвижимости, целевую аудиторию хостелов. В статье рассмотрены примеры успешных хостелов в крупных российских городах, приведены статистические данные по, характеризующие целевой потребительский сегмент хостелов, дана количественная характеристика хостелов по различным городам мира с объяснением сложившейся ситуации. Выявлены дальнейшие тенденции развития хостельного рынка в России.
Ключевые слова: хостел, инвестиции, целевая потребительская аудитория, хостельный бизнес, гостиничный рынок.

В России хостелы появились примерно 23 года назад, хотя в мире история этой системы размещения насчитывает уже более 100 лет. Сегодня хостелы формируют новую культуру гостеприимства.

За последние пару лет число хостелов в России резко выросло. Во многом это связано с появлением на рынке доступных инструкций по открытию хостелов, в рамках так называемой франшизы, хотя, конечно, сама по себе франшиза успех не гарантирует. Большинство людей считает Москву местом, где спокойно можно запустить хостел на арендуемой площади и успешно работать дальше. Однако ставка аренды в Москве, несмотря на постепенное снижение, все равно остается высокой. И основные затраты как были, так и остались, и даже немного увеличиваются, потому что добавились новые системы, которых раньше не было, появилась новая документация, которая стоит немалых денег – паспорта безопасности, свидетельства о прохождении классификации и т.д. Полный комплект документов выходит в 250 тыс. рублей. Для открытия хостела в среднем необходимы инвестиции в размере 3 млн. руб. – это точка входа, из которой примерно 45% уйдет на ремонт, 15-16% – аренда: первый и последний месяц, оборудование – 30% и все остальное – документы и накладные расходы [1]. В хостельном бизнесе выигрывают те, кто подходят к этому вопросу изначально правильно: покупка права аренды земли у столичного департамента, за счет использования оптовых покупок экономия на закупке мебели и прочей техники и ее доставке.

Немаловажно заранее определить свою целевую аудиторию. Если вы формируете клиентскую базу, должен быть некий фейс-контроль. Есть такие гости, которых заселять не рекомендовано, даже за большие деньги.

В период начального развития хостельного бизнеса (2010 г.) предполагалось, что основным потребителем гостиничных услуг хостелов будут российские и зарубежные туристы. Однако со временем стало понятно, что одним туристами хостелы на загрузишь. Даже в Москве это возможно не всегда, а в регионах, – особенно в небольших городах, – крайне сложно. Поэтому сейчас, в основном, делают универсальные хостелы. Там может остановиться человек, который приехал в город на работу и не хочет снимать квартиру. Многие люди, которые приехали работать в Москву, выбирают хостелы, потому что им выгодно заплатить за месяц и жить в нормальных условиях. Кроме того, в хостелах появился формат VIP-номеров, т.е. хостелы совмещаются с мини-отелями.

Основным плюсом хостелов является не цена, как может показаться на первый взгляд. Сегодня хостелы создают коммуникативную среду и предоставляют пространство для разностороннего общения. Хостел не просто дешевая гостиница с общей спальней, а особая бизнес-модель, в которой формируется новая культура туриндустрии. Главный ее потребитель – «креативный класс» и представители городских субкультур.

Согласно статистическим данным сервиса онлайн-бронирования жилья TVIL.RU [3], чаще всего в хостелах проживают женщины, которые путешествуют в одиночку. Хотя в 2017 г. в московских хостелах, в основном, останавливались мужчины. В Сочи в хостелах стали чаще проживать семьи с детьми: в прошлом году этот показатель был равен 10,97%, в текущем – уже 13,82%. При этом мужчин и женщин стало меньше: 33,32% мужчин жило в сочинских хостелах год назад, сейчас – 30,89%; 55,8% останавливались здесь год назад, в этом году – 55,28%. В Севастополе, наоборот, растут показатели отдыхающих женщин. В 2016 году число женщин составило 50,54%, мужчин – 45,16%, туристов с детьми – 4,3%. В 2017 году картина изменилась: количество женщин выросло до 61,76%, а мужчин сократилось до 30,24%. В московских хостелах преобладают мужчины (50,68% в 2017 году), в петербургских женщины (72,28% в 2017 году).

Таблица 1
Количество хостелов в различных городах мира

Столица	Хостелы	Столица	Хостелы
Москва	354	Пекин	60
Бангкок	264	Мадрид	37
Сеул	172	Амстердам	36
Будапешт	163	Рим	31
Прага	108	Париж	28
Лондон	96	София	22
Киев	93	Нью-Йорк	17
Тбилиси	90	Вена	15
Варшава	84	Минск	15
Берлин	64	Афины	13
Токио	62	Хельсинки	11

Средняя стоимость проживания относительно прошлого года в Санкт-Петербурге увеличилась на 22%, в Москве – на 1%, а в Севастополе упала на 13% и в Сочи сократилась на 6%. Также наблюдается снижение продолжительности отдыха в хостелах: на наиболее короткий срок останавливаются в московских хостелах (3,72 дней в 2017). В Сочи по сравнению с прошлым годом продолжительность отдыха сократилась в полтора раза (7.05 дней в 2017). Продолжительность пребывания в Санкт-Петербурге составляет в этом году 5,32 дней, а в Севастополе – 5,5 дней.

По составу отдыхающих в Сочи, Севастополе, Москве и Санкт-Петербурге наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества туристов, приезжающих по одному. Так, в Сочи в прошлом году сегмент одиночек составлял 17,35%, в этом году – 53, 85%, в Севастополе – 35,05% (в 2017 – уже 51,52%), в Москве – 42,28% (в 2017 г. – 57,14%), в Санкт-Петербурге – 17,29% (37,86% в 2017 году).

При исследовании работы хостелов в России проанализируем деятельность некоторых из них в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург. Москва и Санкт-Петербург входят в число мировых лидеров по количеству хостелов. По данным Booking.com [2], в российской столице действует 354 хостела, что значительно больше, чем в столицах других стран мира. На втором месте с большим отрывом – Бангкок, столица Таиланда (264 хостела), на третьем – Сеул, столица Южной Кореи (172 хостела). Показательно, что число хостелов в столицах западных стран заметно меньше. В Лондоне их 90, в Берлине – 64, в Мадриде – 37, в Париже – 28, в Хельсинки – 11 (табл.1).

В крупных, но нестоличных, городах мира число хостелов тоже довольно высоко. Так в Рио-де-Жанейро, пережившем в 2014 г. чемпионат мира по футболу, и Олимпийские игры в 2016 г., свои услуги предлагают 239 хостелов. Впрочем, в лидерах здесь опять-таки Россия. В Санкт-Петербурге, по данным на Booking.com, действует 386 хостелов. По мнению специалистов [2] лидерство северной и официальной российских столиц по числу хостелов объясняется многими причинами. В том числе – дефицитом бюджетных гостиниц в наиболее привлекательных центральных городских районах, рядом с основными достопримечательностями. Но не последнюю роль играет и возможность открывать хостелы в многоквартирных домах, практически выпадая в этом случае из поля зрения контрольно-надзорных, в том числе фискальных органов.

В экономически развитых странах такое трудно себе представить. Там хостелы спокойно занимают свою преимущественно молодежную нишу в структуре коллективных средств размещения наряду с динамично растущим сектором апартаментов. Тем не менее, процесс перехода количества в качество происходит и в России. В Москве, например, уже более 120 хостелов функционируют в нежилых зданиях: административных, офисных, торговых центрах, транспортных узлах, спортивных сооружениях и даже гостиницах. И каждый год открываются новые – все более комфортные, современные и технически оснащенные. Например, в Москве активно работает капсульный хостел на Тверской улице. Капсульные В Санкт-Петербурге отели – прекрасная возможность жить в лучших местах за умеренные деньги. Такой тип размещения имеет очевидные плюсы: личное пространство, звукоизоляция, комфорт и финансовая доступность. Такой формат размещения уже давно стал одним из самых востребованных и популярных по всему миру. Главным условием его создания была возможность совместить уникальность исторического здания и новые японские технологии будущего. В капсульном отеле огромные витражные окна, восьмиметровые потолки и шикарный вид. Чтобы гости не заскучали, в ближайших планах владельцев отеля проводить уроки йоги, мастер-классы, мини-семинары и тематические встречи. Стоимость проживания: от 1100 руб. на одного за сутки.

В Санкт-Петербурге успешно функционирует хостел для семейных туристов с детьми «Подводная лодка». Он расположен в самом центре Санкт-Петербурга. Стоимость номеров от 1500 руб. за сутки, а стоимость кровати в общем номере от 500 руб. за сутки. Проживание в центре дает возможность легко и просто добраться в любую точку города. Самые известные достопримечательности северной столицы находятся в шаговой доступности. В хостеле оборудованы детская игровая комната, гостиная и небольшая библиотека, поэтому взрослым можно расслабиться, пока дети занимаются самостоятельным исследованием игрового пространства «подводной лодки». Игровая комната – это именно то, что делает хостел детским и любимым среди родителей. Ведь они, как никто другой, понимают, как сложно занять ребенка после долгих экскурсий и прогулок. Детей ждут домики, спорткомплексы. В номерах и на кухне – детская мебель. Можно взять на прокат коляску и самокаты, а также заказать другие детские товары в аренду. Рядом с гостиницей есть кафе-ресторан, где вы и ваш ребёнок можете пообедать: более 200 наименований блюд стоят недорого и приготовлены очень качественно. А на базе хостела также организовываются детские экскурсионные программы, семейные лагеря и индивидуальные экскурсионные туры, которые включают в программу не только городские маршруты, но и загородные поездки и походы.

Главной особенностью хостела «Парус» в городе Сочи является его местоположение, современность и изысканность внутренней обстановки. Стоимость проживания – от 700 руб. на одного за сутки. Хостел находится в центральной исторической части города. В пешей доступности расположены: Музей Н.А. Островского, Сочинский музей искусств,

Зимний театр (место проведения Российского кинофестиваля «Кинотавр») и центральная набережная города. На территории хостела открыт прокат велосипедов.

Будущее гостиничного рынка России после 2018 года достаточно туманно. Понятно, что сегмент luxury своих гостей сохранит, а вот что будет с загрузкой отелей среднего ценового диапазона – пока непонятно. Некоторые эксперты считают, что 2019 год вполне может стать годом хостелов. Вероятно, что 1-2 звездочные отели могут трансформироваться в хостелы. Целесообразно создавать универсальные хостелы, рассчитанные на прием разнообразной клиентуры путем зонирования пространство и так далее.

В ближайшее время, рынок хостелов будет только расти, потому что он еще далеко не заполнен.

Литература

1. Жукова, М.А. Анализ развития малобюджетных средств размещения в мире / М.А. Жукова // Вестник Университета (ГУУ). – 2017.- № 11. – с. 65-71.

2. Исследование Booking.com: самые популярные направления для первого путешествия [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://news.booking.com/bookingcomdestinationsru (дата обращения: 17.03.2018).

3. Хостелы создают новую культуру гостеприимства [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tvil.ru/blog/issledovania/hostely-sozdaut-novuu-kulturu-gostepriimstva (дата обращения: 15.02.2018).

Peculiarities of sphere of services development in hostel business of Russia

Milova D.N.
State University of Management

When developing a hostel business, investors should take into account the specifics of the functioning of these accommodation facilities. This is primarily the amount of necessary investment, the rules of registration of land relations and real estate objects, the target audience of hostels. The article considers examples of successful hostels in large Russian cities, presents statistical data on the target consumer segment of hostels, quantifies hostels in various cities of the world, and explains the situation. Further trends in the development of the hostel market in Russia are revealed.

Keywords: hostel, investment, target consumer audience, hostel business, hotel market.

References

1. Zhukova M.A. Analiz razvitiya malobyudzhetnikh sredstv razmescheniya v mire [Analysis of the development of low-budget accommodation in the world]. Vestnik Universiteta GUU, 2017, No. 11, 65-71 pp.
2. Issledovanie Booking.com: samie populyarnie napravleniya dlya pervogo puteshestvija [Research Booking.com: the most popular destinations for the first trip] Available at: https://news.booking.com/bookingcomdestinationsru (accessed 17.03.2018).
3. Khosteli sozdayut novuyu kulturu gostepriimstva [Hostels create a new culture of hospitality]. Available at: https://tvil.ru/blog/issledovania/hostely-sozdaut-novuu-kulturu-gostepriimstva (accessed 15.02.2018).

INNOVACII i INVESTICII
№5 2017
научно-аналитический журнал
ISSN 2307-180X
«ИННОВАЦИИ и ИНВЕСТИЦИИ»

Venture Capital as a Basis for Innovative Business Development
Dikul L.O. 2
Definition and assessment of indicators of efficiency of development of territories
Ivanov N.A. 7
Management of innovative development of regions of Russia: main problems and directions of their decision
PetyatkinV.V., Kobzeva A.Yu. 13
Specifics of use of «Internet of things» technology in construction
Kolchin V.N. 19
Methods of an assessment of competitiveness of export and competitiveness of production of goods
Kylbayev E.S. 23
Mathematical modeling as the tool for the analysis of business processes
Markina E.A. 29
The prospects of commercialization of the results of scientific and technical activity received at performance of the state contracts in the field of use of data of remote sensing of Earth
Murakayev I.M., Hurmatulin V.V., Tsybulevsky S.E. 32
Formation and realization of innovative capacity of the organization
Gazitdinov A.M. 38
Principle of continuity of activity: features of reflection in auditing conclusion. problems of practice and theory
Bulgakova A.E. 42
Problems of franchising development in modern Russia
Novikov V.S. 46
The pricing model on mineral fertilizers focused on realization of tasks of import substitution and growth of production of domestic agricultural producers
Pavlovsky N.A. 50
Continuity of the traditions of greek enterprise in the modern economy of the Rostov region
Sushchenko V.A. 54
The prospects of development of small business in Russia
Sitnikov N.A. 58
Application of conceptual methods on the example of the analysis of compliance of the principles which are legislatively established in the Russian Federation to the principles of theoretical model of market economy
Kuchkarov Z.A., Kuziva T.D., Derbentsev D.D., Kuznetsova E.B. 63
The essential quality of agricultural cooperatives
Inshakov A.A. 68
Toward the question about the evolution of financial capital
Dinets D.A. 73
The concept and classification of tax benefits
Rovneiko R.V. 77
State policy in the field of support of export of the software in Russia
Bulachev G.P. 81
Management of activity of venture funds in Spain
Vasilyeva T.N., Vasilyeva I.V. 85
Africa and world trade: singularity participation of continent in 1990-2015
Diabate Vassiafa 91
The practice of interaction between the bureaucracy and business in China, India, Brazil and Russia
Iskhakov R.R. 97
Prerequisites of formation of the mechanism of management of a sustainable development of the enterprise in modern conditions
Gryzlov A.A., Kasayev B.S. 99
Actions of the expert in the sphere of purchases of goods, works and services at emergence of problem situations
Dyogtev G.V., Gladilina I.P., Yashchenko V.V. 106
Features of the integrated growth strategy (on the example of PJSC «LUKOIL»)
Gorkunenko A.A. 111
Management of purchases for providing needs of education (on the example of the city of Moscow)
Kovchegova S.Yu. 115
The analysis of a subject of development of management of the small commercial organizations at a stage of their formation
Myasoyedov P.S. 119
The implementation of principles of corporate management in credit organizations
Novikov Yu.S. 125
Classification of models of management in the sphere of government procurement
Spiridonov A.V. 129
Urgent problems and risks in management of the projects of development of industrial territories with preservation of production function in Russia
Sharakin V.S. 133
Some aspects of regulation of wages in the social dialogue system
Mirgorod E.E. 140
Automation and innovation in corporate governance: a modern aspect
Huseynov Sh.J. 146
Seysmicheskiiye given on the shelf in east part of the Mediterranean Sea
Dzhamus Ali Daud, Abramov V.Yu. 150
Algorithmic approach to teaching graph theory
Mushrub V.A., Maksimenko M.N., Sukhorukova I.V., Fomin G.P. 154
Development of a method to improve flu prediction accuracy based on twitter data
Nguyen Van Thuy, Nguyen Thi Mai Trang, Jacob Onyebuchi 159
Scientific and engineering inventions designed to solve practical problems
Ivanov L.A. 164
Deficit-free budget of the municipality on the basis of expansion of opportunities of the local taxation
Belobokov A.Ya. 168
The development strategy of the enterprises of the industry of construction materials in the Moscow region
Kuznetsova E.A. 180
Entity and value of a cluster in creation of points of growth of regional and national economy
Sultanov S.A. 182
Problems in the development and implementation of strategies in construction companies of Russia
Fedorischeva T.A. 185
Design of a tourist package of services of extreme and sports tourism
Yurchenko A.L., Yeremeyeva L.F. 188

Formation of effective financial relations of regional clusters of agroindustrial complex
Germanovich A.G. **193**
Design of agent-based artificial stock market models
Podvyaznikov D.A. **198**
Modern approaches to an assessment of competitiveness of the enterprises in space-rocket branch
Trifonov P.V., Borodulin D.S. **203**
Multiagent technology in production planning: features and benefits of use
Nikitin N.S. **206**
Market review of recommendation systems for credit organizations
Rukhtin I.A., Filippov S.A. **211**
Ofshorization of economy as threat of national security of Russia
Kolosova E.E. **213**
Financial Postroenie model separate unincorporated kommerэeskih organization in Primera pisэevoy Industry
Ayrapetyan D.D. **218**
Production efficiency of potatoes in the Nizhny Novgorod Region
Mumladze R.G., Ignatyev V.I. **222**
Public–private partnership in modern economy
Volkov L.V. **225**
The use of modern business technologies when developing the program of entrepreneurship development in the municipalities
Mursagalina G.M. **229**
Peculiarities of sphere of services development in hostel business of Russia
Milova D.N. **234**