

## Содержание

### УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Молодежное инновационное предпринимательство в России. *Богданова И.М., Грачёв Д.А.* ..... 2
- Разработка методического подхода к оценке инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона. *Кириллова О.Ю., Зимин И.А.* ..... 6
- Ресурсный скоринг как компонент банковских вкладов, ориентированных на минимизацию рисков при обеспечении инновационных проектов. *Русанов Ю.Ю.* ..... 15
- Построение современной инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. *Шевченко Д.В., Антипов А.А.* ..... 19

### УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Финансирование инвестиционной деятельности в современных условиях. *Чернявская Ю.А.* ..... 23
- Тенденции развития российского облигационного рынка. *Чушняков Е.О.* ..... 26

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Развитие поведенческой макроэкономики. *Борисов А.Ю.* ..... 31
- Макроэкономические факторы ликвидности. *Буваев Б.Л.* ..... 35

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Экономическое развитие Индии и Китая и их роль в интеграционных процессах в азиатском регионе. *Цемахович М.А.* ..... 39
- Перспективы использования инструментов исламского банкинга в российской экономике. *Пашков Р.В., Юденков Ю.Н.* ..... 45
- Отношение ислама к ссудному проценту в современных условиях. *Рагимов Р.А.* ..... 52
- Обзор современного состояния нефтяной и нефтехимической отраслей промышленности Ирана. *Халова Г.О., Иллерицкий Н.И.* ..... 56

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

- Основы управления бизнес-процессами в организации. *Евлов А.З.* ..... 64
- Роль института государственных закупок в активизации деловой активности в экономике. *Егоров В.А.* ..... 67
- Эволюция организационных структур управления. *Кугелева А.С.* ..... 72

- Управление образовательными результатами через управление финансовыми ресурсами. *Манчевская О.О.* ..... 76
- Современные подходы к организации системы финансового учета в организации. *Есенская Т.В., Есенский С.В.* ..... 80

### ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Налоговый маневр: реформирование системы перераспределения налоговой нагрузки в интересах повышения конкурентоспособности экономики. *Малис Н.И., Арцханова М.М.* .. 84
- Диверсификация промышленного сектора. *Игонин И.Е.* ..... 88
- Предпосылки для формирования современной концепции управления энергоэффективностью на промышленном предприятии. *Кокшаров В.А.* ..... 91
- Механизм государственного программно-целевого управления в сфере общего образования. *Петропавловская А.В.* ..... 98
- Налогообложение организаций в рамках соглашений о государственно-частном партнерстве в РФ. *Фирсова Е.А.* ..... 103
- Реновация протекционизма в мировой экономической практике. *Возова Н.А.* ..... 109
- Развитие информационного обеспечения бюджетирования на основе подхода отраслевой стандартизации учета. *Косоногова Е.С.* .... 114
- Разработка и внедрение системы сбалансированных показателей в консалтинговой компании для повышения эффективности ее деятельности. *Нестерова О.А.* ..... 117

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Развитие технологий защитной обработки цементобетонных и других капиллярно-пористых строительных и промышленных изделий. *Гусев Б.В., Челноков В.В., Глушко А.Н.* .... 121
- Свайный фундамент с «Х»-образным монолитным железобетонным ростверком под одноэтажную конструкцию опоры ЛЭП. *Хорошкеев Е.В.* ..... 125
- Содержание экономической деятельности как теоретико-методологическая предпосылка исследования мотивации хозяйствующего индивида. *Щербатов И.В.* ..... 128
- Основные принципы взаимодействия подразделений в процессе создания САПР. *Черепанов Н.В.* ..... 131
- Инструментальное сопровождение изменения культуры предпринимательства (на примере УК «ТАУ» Нефтехим). *Мурзагалина Г.М.* ... 134
- Разработка модели бизнес-процессов специалиста по ценообразованию. *Кочергин А.В.* ... 140

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); **Агеев О.А.**, д.т.н., проф., чл.-корр. РАН, директор Научно-образовательного центра Южного федерального университета «Нанотехнологии»; **Гусев Б.В.**, д.т.н., проф., чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., д.э.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф., (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

#### Международный совет:

**Ари Палениус**, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)

**Джун Гуан**, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)

**Лаи Дешенг**, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)

**Марек Вочозка**, проф., ректор Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)

**Она Гражина Ракаускиене**, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

#### Редколлегия:

**Валинурова Л.С.**, д.э.н., проф. (БашГУ); **Глушко А.Н.**, к.т.н. первый зам. директора (НИЦ «Курчатовский институт»-ИРЕА); **Динец Д.А.**, к.э.н., доц. (ИГУПС); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Касьянов Г.И.**, д.т.н., проф., засл. деят. науки РФ, (КубГУ); **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. (НИЯ МИФИ); **Сулимова Е.А.**, к.э.н., доц. (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Тургель И.Д.**, д.э.н., проф., зам. директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВО «МГУДТ»); **Юденков Ю.Н.**, к.э.н., доц. (МГУ им. М.В. Ломоносова)

Главный редактор:  
**Конотопов М.В.**

Заместитель главного редактора:  
Сулимова Е.А.  
Ответственный секретарь:  
Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2  
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru  
Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,  
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2  
06.10.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

## Молодежное инновационное предпринимательство в России

**Богданова Индира Мусafenдиевна**, старший преподаватель кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет».

**Грачёв Дмитрий Александрович**, аспирант, ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет имени К.А. Тимирязева»

Давно известно, что во всём мире инновации и технологические достижения создают молодые исследователи.

Каждый год во всем мире, как и в России, создается большое количество инновационных предприятий и компаний, с неординарными идеями для бизнеса и большими амбициями – стартапы. Как правило, это молодые люди. Основой стартапа являются идея, которая может принести большую прибыль, квалифицированный и грамотный в возможности реализации идеи персонал и наличие финансов, которые можно вложить в идею на этапе ее реализации, пока она еще не стала приносить прибыль. Уникальность предпринимательского таланта молодых людей - в отсутствии в большинстве случаев базы аналогов бизнеса, которым они собираются заниматься. Это всегда прыжок в неизвестность, хотя и с оцененными заранее рисками, принятие решений в условиях неопределённости.

Поэтому поощрение научно-технического творчества молодёжи, создание условий для создания новых идей и, самое главное, для их последующего применения, то есть для коммерциализации должна стать одной из главных задач государства.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, стартап, инновации, венчурный фонд, интеллектуальная продукция.

Если говорить о предпринимательстве в целом, то его можно разделить на два больших блока: традиционное (классическое) предпринимательство и инновационное. Классическое предпринимательство основано на использовании уже существующей, хорошо зарекомендовавшей себя бизнес-модели. Это может быть кофейня, шиномонтаж или парикмахерская.

Инновация - это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком.

Инновационное предпринимательство – вывод на рынок товара или услуги, обладающего новыми потребительскими свойствами или существенно улучшающие характеристики каких-либо существующих продуктов.

К теме инновационного предпринимательства очень близки стартапы.

Стартап – временная организация (творческий коллектив), созданный для поиска устойчивой и масштабируемой бизнес-модели. Стартапы создаются для внедрения инноваций в реальный сектор экономики.

В последние десятилетия мы наблюдаем бурный рост и развитие информационных технологий. В 1991 году Рональду Коузу была Нобелевская премия по экономике, согласно его теории, крупные компании более эффективны, поскольку агрегируют под своей крышей все необходимые активы и в результате максимально снижают транзакционные издержки. Сейчас информационная революция устранила саму необходимость владения активами и практически вела на нет транзакционные издержки.

Во многих отраслях идет активный переход от «аналога» к «цифре», в том числе в фундаментальных технологических областях, появляются новые изобретения на стыке технологий. Этот процесс многократно усилился благодаря тому, что сейчас мы имеем возможно собирать и анализировать большие данные (bigdata) какого-либо процесса или явления. В настоящее время идет тенденция снабжать все сотнями датчиков – устройства, процессы, животных, человека. Скоро процесс «виртуализации» достигнет невообразимых скоростей. Программное обеспечение автоматизирует и ускоряет этот мир, облачные вычисления и магазины приложений этому наглядное свидетельство – AppleStore и GooglePlay насчитывают больше 1 млн. приложений, большинство из них созданы самими пользователями.

В 1995 году в фотосалонах по всему миру было обработано 710 млн. фотопленок, а в 2005 году было сделано 200 млрд. цифровых фотографий (примерно 8 млрд. фотопленок). Причем эти фотографии были не только сделаны, а отредактированы, сохранены и распарены не мыслимыми ранее способами. Пользователи социальных сетей загружают в Интернет почти миллиард фотографий в день.

Говоря о владении активами самый яркий пример представляет собой компания Airbnb, предоставляющая жилье в аренду. При этом бизнес-модель построена на использовании чужих активов – жилье принадлежит пользователям сервиса, а другие пользователи могут взять его в аренду в любом городе куда они приезжают и на выгодных условиях. Таким образом, не владея ни одним отелем компания стоит дороже сетей Hilton и Marriott (капитализация \$23,9 млрд и \$18,8 млрд соответственно). Таким же образом Bitcoin, Kickstarter и другие стартапы ведут к радикальному изменению банковской отрасли.

Это явление носит название «Sharingeconomy» или «Экономика потребления». Самый известный пример это Uber, который закрыл свой последний раунд с оценкой почти в \$60 млрд. Uber уже давно никто не считает просто такси, компания предложила новую модель: продавать офлайн услуги онлайн. Компания соединяет на своей платформе заказчиков и поставщиков напрямую, без цепочки посредников. Сохраняя роль агрегатора они могут выходить так же на новые ниши, такие как доставка посылок и грузов, доставка еды, поиск сотрудников.

Венчурный инвестор Алексей Менн обобщил свой опыт общения с 2000 стартапов и приводит статистику, что 18% стартапов начинали свое выступление (питч) со слов «мы Uber для ...», 7% сравнивали себя с iTunes. На англоязычном сервисе ProductHunt,

Таблица 1  
Источники финансирования  
Источник: [https://msed.vse.cz/msed\\_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf)

Вид	Сравнительная характеристика
Личные инвестиции	Практика развита на Западе — в качестве инвестиций используются деньги от другого бизнеса или семейные сбережения. В России подобная практика крайне редко встречается.
Инвестиции членов семьи или друзей	Здесь существенных различий между Россией и Западом нет.
Краудфандинг	На Западе подобный вид финансирования достаточно развит (особенно в США). В России подобная практика малоразвита.
Кредиты	На Западе существуют специальные кредиты, выдаваемые на развитие и запуск стартапов. В России пока еще нет длительного опыта работы кредитных организаций со стартапами, поэтому обычно речь идет о двух видах кредита — потребительском и кредите для малого бизнеса.
Бизнес-ангелы	В России сообщество бизнес-ангелов активно растет. Чаще всего это предприниматели или владельцы крупных компаний и холдингов. На Западе рынок бизнес-ангелов существует уже несколько десятков лет. Его предназначение — выбрать наиболее перспективные.
Государство	В России существует отдельная государственная программа по выдаче инвестиций — владельцу стартапа придется уложиться в жесткие рамки требований по оформлению документов. На Западе чаще всего речь идет исключительно о грантах, которые выделяются победителям конкурсов стартапов.
Венчурные фонды	Привлечь интерес венчурного фонда на Западе достаточно трудно. Следует помнить, что в большинстве случаев фонд возглавляют люди, которые на практике успели опробовать многие схемы и проекты, прежде чем пришли к успеху. Сегодня количество венчурных фондов в России мало.

где публикуются обзоры новых сервисов в категории «UberforX» более 50 стартапов — выгул собак, заказ массажистов и так далее, есть даже пара команд, которые предлагают собрать свой «Uber для чего-то».

Как точно заметил основатель LinkedIn Рид Хоффман, «если вам не стыдно выпускать ваш продукт на рынок, значит, вы выпускаете его слишком поздно».

Все эти проекты были сделаны молодыми людьми, которые выросли в современном мире и являются носителями другой культуры.

«Поколение миллениалов» отличается умение отфильтровывать и потреблять колоссальное количество информации. Еще одна особенность, то что это поколение выросло в условиях «рыночной экономики» и не верит в отдаленные перспективы. В Советском союзе было наоборот, выпускник, приходя работать на завод твердо был уверен, что ему через несколько лет дадут квартиру, когда родится ребенок, то жилищные условия

могут быть улучшены. Была уверенность в завтрашнем дне, что мы и через 100 лет будет жить при социализме.

Так же дело обстоит и с внедрением научных разработок. Советский ученый получал задание на разработку определенного устройства или технологии, получал за это деньги и дальнейшая судьба его разработки в дальнейшем не интересовала.

С другой стороны, сейчас остро стоит повышения конкурентоспособности российской экономики, ухода от ее сырьевого характера, увеличения доли интеллектуальной продукции в добавленной стоимости могут решаться только через развитие инновационной деятельности.

Высшая школа с ее передовой наукой является неотъемлемой составляющей национальной инновационной системы. Развитие и реализация инновационного потенциала высших учебных заведений осуществляется через построение эффективной инновационной инф-

раструктуры, направленной на коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности путем вывода на рынок наукоемкой конкурентоспособной продукции.

В условиях курса страны на импортозамещение одним из перспективных путей привлечения финансирования в Университет является создание высокотехнологичных «стартапов» на базе инновационных научных разработок ВУЗов (новых продуктов, материалов, техники и технологий). На этом пути есть сложная компетентностная проблема: ученые, владея знаниями о созданной ими инновации, не обладают навыками эффективной коммерциализации своих научных результатов, а менеджеры, имея навыки управления компаниями, слабо представляют суть инноваций и зачастую не умеют реализовать инновационные проекты.

В тоже время передовые ВУЗы должны стать центрами инноваций, такая стратегия заложена в программе Национальной технологической инициативы (НТИ).

«Традиционно принято считать, что университет должен получать от рынка компетенции в области перспектив развития: кого учить, какие технологии разрабатывать, какие исследования вести. Подобный подход отбросил российские университеты далеко назад по сравнению с мировыми лидерами в области образования» — Евгений Кузнецов. Семинар Института образования НИУ ВШЭ «Университеты 3.0. в НТИ».

Чрезвычайно актуально встает вопрос финансирования стартапов.

Спрос инвесторов на быстрорастущие молодые компании растет, что проявляется в росте их капитализации до миллиардов долларов.

Источники финансирования доступные владельцам российских стартапов и чем они отличаются от тех, которыми пользуются их коллеги на Западе показано в таблице 1.

Сегодня венчурный рынок является одним из основных источников финансирования инновационных проектов. В первом полугодии 2015 г. наблюдается определенное снижение активности инвесторов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года российский венчурный рынок показал падение на 33% и составил 209,1 млн долл. [<http://json.t/>].

За первое полугодие 2015 года аналитики «J'son & Partners Consulting» выявили 140 сделок на сумму в 209,1 млн долл., из которых 115 были сделки по

привлечению нового финансирования (cash-in) на сумму 147,7 млн долл. и 25 сделок по продаже существующих долей (выходы) на сумму 61,5 млн долл. [<http://json.t/>].

Анализ количества и структуры инвесторов показал растущую значимость бизнес-ангелов и акселераторов, с участием которых было совершено 34 и 11 сделок соответственно [Veselovsky M. Y., Suglobov A. E., Khoroshavina N. S., Abrashkin M. S., Stepanov A. A., 2015]. Также следует отметить, что по сравнению с прошлым годом активность государственных инвесторов заметно упала, до 12 % (рис. 1).

Отраслевой анализ профинансированных проектов показал снижение доли ИКТ-проектов, как в денежном, так и в количественном выражении. Консультанты J'son & Partners Consulting обращают внимание на рост инвестиций в финансовый сектор, на которые пришлось 34,4 % рынка в денежном выражении, что обусловлено запуском Touch Bank «ОТП Банком» (рис. 2) [<http://json.t/>]. Однако интернет-проекты по-прежнему занимают ведущие позиции.

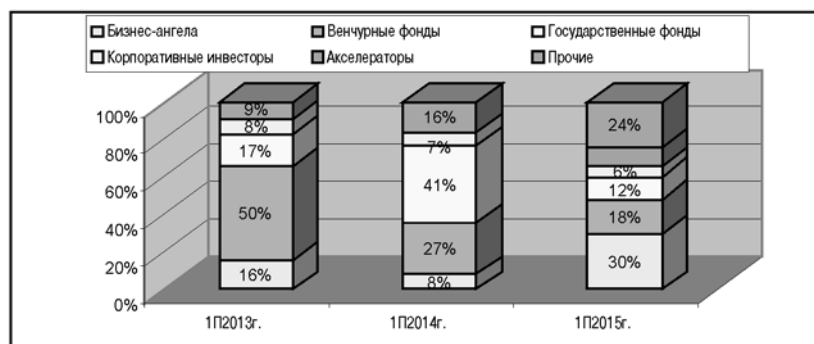
Национальная технологическая инициатива (НТИ) – долгосрочная стратегия технологического развития страны (РФ), направленная на формирование новых глобальных рынков к 2035 году.

«На основе долгосрочного прогнозирования необходимо понять, с какими задачами Россия столкнется через 10-15 лет, какие передовые решения потребуются для того, чтобы обеспечить национальную безопасность, качество жизни людей, развитие отраслей нового технологического уклада» В.В. Путин «Послание Федеральному собранию», 4 декабря 2014 г.

Здесь акцент опять же так делает только на молодежь. Создавать условия для стартапов нужно еще в ВУЗе. Для этого создаются коворкинги, бизнес-инкубаторы, запускаются различные программы по повышению предпринимательской грамотности.

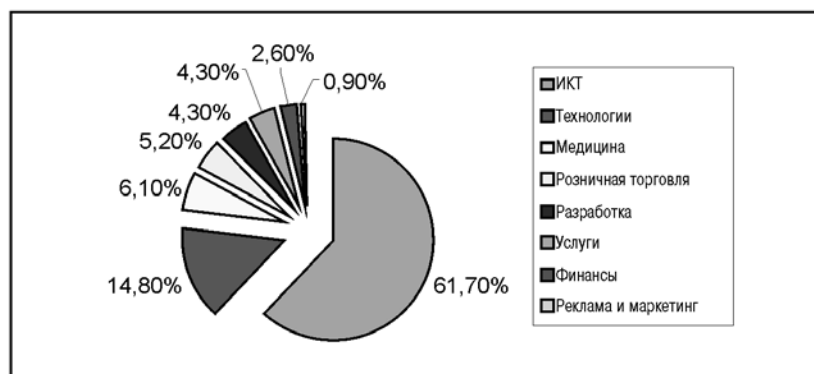
Первый государственный фонд для поддержки стартапов - Фонд содействия инновациям (Ранее - Фонд содействию развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд Бортника) действует с 1994 года. У Фонда есть программа, направленная исключительно на молодежь – «УМНИК»

Однако массово «выращивать стартапы» начали только 5 лет назад. В 2012 году в «Сколково» была проведена первая конференция Startupvillage, собрав-



Источник: [<http://json.tv/>]

Рис. 1. Структура инвесторов по количеству сделок



Источник: [<http://json.tv/>]

Рис. 2. Отраслевая структура сделок в количественном выражении в 1 полугодии 2015 г.

шая на одной площадке стартап, инвесторов и экспертов.

В 2013 году Российской венчурной компанией был проведен первый акселератор технологических стартапов GenerationS.

В 2013 году был также основан «Фонд содействия интернет-инициатив», занимающийся поддержкой стартапов в области информационных технологий, а также любых проектов из других отраслей, где задействуются интернет-технологии.

За последние 10 лет венчурный рынок достаточно вырос и окреп, хотя еще находится в стадии становления. Механизмы поддержки молодежного предпринимательства работают недостаточно эффективно, но в будущем эти проблемы будут также решены. На федеральном уровне процедура отбора и финансирования стартапов уже достаточно отлажена, теперь нужно развивать регионы.

## Литература

1. Svetlana S. Nosova, Svetlana V. Lyubimtseva, Andrey V. Novichkov, Victor I. Novichkov, Pulat F. Askerov and Ammakadi R. Rabadanov. Concept of Cluster Management in the System of Innovative

Development of Regional Economy. International Journal of Applied Business and Economic Research. Volume 15 • Number 12 • 2017. available at <http://www.serialsjournal.com>

2. Svetlana S. Nosova, Ivan D. Mackulyak, Svetlana V. Lyubimtseva, Pulat F. Askerov, Leonid I. Shkalaberda, Ul'vi Takhiroglu Aliev. New Management Model of Modern Russian Economy: Regional Aspect. International Review of Management and Marketing. International Review of Management and Marketing, 2016, 6(S6) 21-26. available at <http://www.econjournals.com/>.

3. Askerov P.F., Novichkov A.V., Novichkov V.I., Nosova S.S., Rabadanov A.R. Turbulence in the Russian economy management system, International Journal of Economics and Financial Issues. Volume 6, Issue 1S, 2016, Pages 233-238/

4. Veselovsky, M., Sikyr, M., Askerov, P., Gnezdova, J., Abrashkin, M. Development Features, Financing Methods and Investment Attractiveness Evaluation of Start-Ups in Russia. 10th International Days of Statistics and Economics. University of Economics, Prague. September 8-10, 2016. – P. 1948-1957. Retrieved from [https://msed.vse.cz/msed\\_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf)

5. Izmailova, M., Antusak, E., Veselovsky,

M., Kirova, I., Abrashkin, M. Small And Medium Innovation Business As A Mechanism To Diversify The Russian Economy. 10th International Days of Statistics and Economics. University of Economics, Prague. September 8-10, 2016. – P. 691-700. Retrieved from [https://msed.vse.cz/msed\\_2016/article/162-Izmailova-Marina-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2016/article/162-Izmailova-Marina-paper.pdf)

## Youth innovative business in Russia. Bogdanova I.M., Grachyov D.A.

Russian state agrarian university of K.A Timiryazev

Long ago it is known that around the world innovations and technological achievements are created by young researchers.

Every year around the world, as well as in Russia, a large number of the innovative enterprises and companies, with the extraordinary ideas for business and big ambitions – startups is created. As a rule, it is young people. A basis of a startup are the idea which can make big profit, the qualified and competent personnel and existence of finance in a possibility of realization of the idea which can be enclosed in the idea at a stage of her realization until it began to make profit yet.

Uniqueness of enterprise talent of young people - in absence in most cases bases of analogs of business in which they are going to be engaged. It is always a jump in uncertainty, though with the risks estimated in advance, decision-making in the conditions of uncertainty.

Therefore encouragement of scientific and technical creativity of youth, creation of conditions for creation of the new ideas and, the most important, for their subsequent application, that is for commercialization has to become one of the main tasks of the state.

Keywords: innovative business, startup, innovations, venture fund, intellectual production.

## References

1. Svetlana S. Nosova , Svetlana V. Lyubimtseva , Andrey V. Novichkov , Victor I. Novichkov4 , Pulat F. Askerov and Ammakadi R. Rabadanov. Concept of Cluster Management in the System of Innovative Development of Regional Economy. International Journal of Applied Business and Economic Research. Volume 15 • Number 12 • 2017. available at <http://www.serialsjournal.com>
2. Svetlana S. Nosova, Ivan D. Mackulyak , Svetlana V. Lyubimtseva, Pulat F. Askerov, Leonid I. Shkalaberda, Ul'vi Takhirogly Aliev. New Management Model of Modern Russian Economy:

Regional Aspect. International Review of Management and Marketing. International Review of Management and Marketing, 2016, 6(S6) 21-26. available at <http://www.econjournals.com/>.

3. Askerov P.F., Novichkov A.V., Novichkov V.I., . Nosova S.S., Rabadanov A.R. Turbulence in the russian economy management system, International Journal of Economics and Financial Issues. Velome 6, Issue 1S, 2016, Pages 233-238/
  4. Veselovsky, M., Sikyr, M., Askerov, P., Gnezdova, J., Abrashkin, M. Development Features, Financing Methods and Investment Attractiveness Evaluation of Start-Ups in Russia. 10 th International Days of Statistics and Economics. University of Economics, Prague. September 8-10, 2016. – P. 1948-1957. Retrieved from [https://msed.vse.cz/msed\\_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2016/article/93-Veselovsky-Mikhail-paper.pdf)
- Izmailova, M., Antusak, E., Veselovsky, M., Kirova, I., Abrashkin, M. Small And Medium Innovation Business As A Mechanism To Diversify The Russian Economy. 10th International Days of Statistics and Economics. University of Economics, Prague. September 8-10, 2016. – P. 691-700. Retrieved from [https://msed.vse.cz/msed\\_2016/article/162-Izmailova-Marina-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2016/article/162-Izmailova-Marina-paper.pdf)

## Разработка методического подхода к оценке инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона

**Кириллова Оксана Юрьевна**

к.э.н., доцент базовой кафедры ФАС России, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

**Зимин Илья Александрович**

Соискатель ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Вопросы оценки состояния, уровня развития и эффективности инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности относятся к наиболее актуальным вопросам регионального развития. Объективная оценка позволяет выявить реальные стартовые условия для запуска инновационных процессов и предпринять своевременные меры по созданию необходимой инфраструктурной поддержки. Механизм управления неоднородными инновационными процессами на уровне региона должен формироваться с учетом оценки эффективности направлений его инновационного развития. Предлагаемый подход к оценке функционирования системы инфраструктурного обеспечения территориально-ориентированных неоднородных инновационных процессов состоит в том, чтобы проанализировать степень влияния структурных составляющих на общую эффективность системы. Данный подход основан на методе экспертно-аналитического моделирования инфраструктурных аспектов инновационного развития. Проведенный автором статистический анализ позволил определить институты – базовые регуляторы и выделить системообразующие регуляторы, отобранные по максимальным значениям показателя экономической значимости. Ключевые слова: инфраструктура, инновационные процессы, инновационное развитие региона, оценка инфраструктурного обеспечения, механизм управления инновациями.

В научной литературе существуют различные подходы к выбору показателей оценки инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона. Согласно подхода Каленской Н.В. качественным показателем инфраструктурного обеспечения является использование результатов науки для решения прикладных задач. Данный показатель, может быть представлен как:

$$ИО (И(i,t) + Н(c,t) + К(p,t) + Р(r,t)) = ЭР (1)$$

где ИО – инфраструктурное обеспечение,

И (i,t) – привлеченный инновационный потенциал;

Н (c,t) – привлеченный научный потенциал;

К (p,t) – привлеченный кадровый потенциал;

Р (r,t) – привлеченный ресурсный потенциал;

ЭР – достигнутый экономический результат.

Значение достигнутого экономического результата (ЭР) будет пропорционально меняться от увеличения/уменьшения влияния ресурсов инфраструктурного обеспечения. Выделенные показатели можно объединить в группы инфраструктурного обеспечения, где показателями потенциала инфраструктурного обеспечения являются:

- привлеченный инновационный потенциал,
  - привлеченный научный потенциал,
  - привлеченный ресурсный потенциал,
  - привлеченный кадровый потенциал;
- показателями процесса инфраструктурного обеспечения:
- расходы на R&D в ВВП,
  - расходы на подготовку кадров для сферы инновационного бизнеса;
- показателями результата инфраструктурного обеспечения:
- количество созданных инновационных продуктов/технологий предприятиями,
  - количество созданных инновационных процессов предприятиями,
  - увеличение доли квалифицированного персонала в сфере инновационного менеджмента [2].

В соответствии с регламентом мониторинга организаций инфраструктуры инновационной деятельности и региональных инновационных системах, разработанного Национальным информационно-аналитическим центром по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем (НИАЦ МИИРИС), оценка производится в разрезе производственно-технологической, консалтинговой и информационной, кадровой, финансовой, сбытовой составляющих по абсолютным и по относительным (средним) показателям. При этом не представляется возможным сопоставление данных показателей среди регионов, поскольку абсолютные показатели относительны и не дают адекватной оценки состояния, а усредненные показатели сглаживаются [3].

Ченчевич С.Г., Селиванов Е.Н. предлагают оценивать инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности через инновационный потенциал на основе показателей ресурсной и результативной составляющих. Методика проведения оценки инновационного потенциала включает следующие этапы:

- обоснование целей анализа инновационно-технологического потенциала;
- определение индикаторов и показателей, а также процедуры организации оценки, проведение оценки потенциала;
- оценка инновационной активности, выявление слабых сторон в организации инновационных процессов на предприятиях комплекса и выработка рекомендаций по их устранению;
- оценка возможностей для активизации инновационной деятельности.

Таблица 1  
Методическое обеспечение этапов оценки инфраструктурного обеспечения региона

Этапы	Методическое обеспечение
Анализ состояния инновационной инфраструктуры, составление инновационного паспорта	Изучение опыта и анализ содержания инновационных паспортов инновационных кластеров и регионов. Выработка оптимальной структуры инновационного паспорта объекта оценки
Выбор показателей оценки направлений инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона и их оценка	Анализ существующих подходов и систем оценки: эффективности инноваций, инновационной структуры, инновационной деятельности, инфраструктурного обеспечения. Построение системы показателей адекватной потребностям оценки инфраструктурного обеспечения региона
Свод показателей, определение тенденции их изменения	Анализ динамики показателей, описание причин их отклонений в периоде
Оценка сложившейся ситуации и выбора характера инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона исходя из динамики изменения показателей	Сравнительный анализ эффективности направлений, институтов, факторов и условий инфраструктурного обеспечения в регионе, их соответствия стратегическим целям инновационного развития
Разработка рекомендаций по повышению эффективности направлений инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона	Обоснование предлагаемых мер по совершенствованию инфраструктурного обеспечения

При этом для расчета составляющих потенциала и инновационного потенциала как интегральной характеристики составляющих потенциала используются формулы средневзвешенной на основе экспертного определения весов [6]. Данный подход не оценивает инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности, а раскрывает инновационный потенциал, а также имеет субъективный характер расчетов.

Толстых Т.О., Пахомова Н.А. также предлагают оценивать инновационную инфраструктуру предприятия через инновационный потенциал как комплексность внешних и внутренних потенциалов и условий, обеспечивающих реализацию соответствующих стратегий.

Григорьева О.Н. предлагает показатели комплексной оценки инновационности инфраструктуры и продукта. При этом для оценки инновационности инфраструктуры используются коэффициенты инфраструктурных затрат и инфраструктурной эффективности. Описанный инструментарий дает возможность определения инфраструктурных стратегий по составляющим элементам инновационной инфраструктуры.

Таким образом, можно сделать вывод об отсутствии методики, оценивающей направления и уровень развития элементов инновационной инфраструктуры в условиях импортозамещения и модернизации экономики региона, в то время как понимание акцентов развития играет важную роль в организации инфраструктурного обеспечения. На основе проведенных исследований и анализа подходов к организации и оценке инфраструктурного обеспечения инноваций предлагается следующий методический подход.

Алгоритм оценки инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона является отправным пунктом в системе планирования НИП и, по нашему мнению, должен строиться из этапов, представленных ниже.

- Анализ состояния инновационной инфраструктуры, составление инновационного паспорта.
- Выбор показателей оценки инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона.
- Свод показателей, определение тенденции их изменения.
- Оценка сложившейся ситуации и выбора характера инфраструктурного

обеспечения инновационного развития региона исходя из динамики изменения показателей.

Разработка рекомендаций по повышению эффективности направлений инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона.

Методическое обеспечение этапов оценки инфраструктурного обеспечения региона представлено в Таблице 1.

Опираясь на предложенный алгоритм, оценим направления инфраструктурного обеспечения инновационного развития семи регионов ЦФО РФ: города Москвы, Московской области, Воронежской области, Калужской области, Костромской области, Курской области и Ярославской области.

Построение статистической модели влияния качества инновационной инфраструктуры на показатели эффективности инноваций решает следующие исследовательские задачи.

Во-первых, применение модели позволяет определить потенциально высокодоходные направления развития инновационной инфраструктуры для инвесторов;

Во-вторых, разработка статистической модели дает возможность контролировать расходование ресурсов (финансовых и человеческих) на пути обеспечения высокой эффективности инноваций;

В-третьих, по результатам моделирования возможно провести ранжирование регионов по уровню развития инновационной инфраструктуры и эффективности инноваций;

В-четвертых, моделирование дает возможность прогнозирования уровня эффективности инноваций в зависимости от степени развития инновационной инфраструктуры в регионе.

На основании собранной статистической информации и расчете показателей эффективности инноваций и параметров оценки региональной инновационной инфраструктуры по областям г. Москва, Московская область, Калужская, Ярославская, Костромская и Курская области за 2013-2016 гг. проведем статистический анализ влияния параметров оценки региональной инновационной инфраструктуры на эффективность инноваций.

Этап 2. Сбор информации и расчет показателей эффективности инноваций и параметров оценки региональной инновационной инфраструктуры. (См. Таблицы 2, 3).

Согласно представленным данным показатели региональной инновацион-

Таблица 2  
Показатели эффективности инноваций региональных организаций 2013- 2016 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	Годы			
		2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
<b>Калужская область</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	8 100,8	7528,2	9124,4	9268,4
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	7 824,0	6254,1	5425,6	8452,6
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	28 254,9	30 121,1	29 122,1	31 080,1
Рентабельность капитальных вложений	%	74,75	67,67	73,75	97,17
<b>Ярославская область</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	32 868,8	21078,2	23387,9	16624,4
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	1 361,6	1 734,2	3 413,1	1 433,5
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	48564,2	32021,8	30187,3	21065,3
Рентабельность капитальных вложений	%	65,0	47,3	43,76	37,8
<b>Костромская область</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	2 871,0	1 863,4	2 083,1	1 593,1
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	580,8	408,7	421,7	605,3
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	18025,6	120214,3	21054,6	14635,7
Рентабельность капитальных вложений	%	75,0	56,3	74,76	87,8
<b>Курская область</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	6 132,0	8 539,3	13329,7	14933,7
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	232,1	52,0	33,5	153,5
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	14025,6	9065,4	22365,4	25635,1
Рентабельность капитальных вложений	%	88,0	66,3	64,76	96,8
<b>Московская область</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	117 022,2	148 03,2	15075,5	14721,3
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	62 759,8	89 435,8	11783,7	14610,8
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	2254657,7	2200154,7	3365245,6	3321547,6
Рентабельность капитальных вложений	%	88,0	56,3	64,47	98,1
<b>г. Москва</b>					
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)	млн. руб.	403 452,3	574451,7	403683,1	703 780,3
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг( из них инновационные товары)	млн. руб.	91 079,9	111 52,9	148 56,0	148 93,0
Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций	(млн. руб.)	6546587,4	103657365,4	8654695,3	12657659,3
Рентабельность капитальных вложений	%	88,0	96,3	84,47	82,1

ной инфраструктуры оказывают сильное влияние на рост объемов отгруженных товаров собственного производства промышленными предприя-

тиями (множественный  $R = 0,90$ ) и объясняют ее на 81% (Скоррект. коэф. детерминации 0,63). Наиболее положительное воздействие на результиру-

ющий признак оказывают рост числа использованных передовых производственных технологий и объектов инновационной инфраструктуры. При по-



Таблица 3  
Показатели оценки региональной инновационной инфраструктуры 2013-2016 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	Годы			
		2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
<b>Калужская область</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	10300	10600	10225	10565
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	2603	2750	3845	4500
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	2130	4451	3785	4200
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	5	20	0	4
<b>Ярославская область</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	6313	6148	6169	6319
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	4201,1	5405,2	5421,6	6782,1
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	2841	2889	2815	2962
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	6	5	1	1
<b>Костромская область</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	119	127	119	129
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	78,5	101,8	92,9	149,5
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	1541	1634	1608	1666
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	3	12	2	2
<b>Курская область</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	3018	3016	2984	2891
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	2369,0	3013,6	3466,0	2762,6
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	1314	1323	1293	1291
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	2	1	0	0
<b>Московская область</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	86349	85856	87780	85864
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	84645,4	93252,4	103827,2	111318,2
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	14458	17174	16467	16532
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	3	6	0	0
<b>г. Москва</b>					
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	чел.	234345	237419	239505	239509
Внутренние затраты на технологические исследования и разработки	млн. руб.	245646,1	264751,7	298249,0	322785,1
Число использованных передовых производственных технологий	ед.	14830	15645	18838	18800
Динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды) в том числе подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности	% к предыдущему году	5	5	12	2

вышении этих показателей на 1 %, объемы отгруженной продукции промышленных предприятий возрастают на 0,3% и 3,3%.

Модель статистически значима ( $F_{\text{табл}} 3,59 > F_{\text{факт}} 2,03$ ), параметры надежны (мультиколлинеарность между независимыми переменными отсутствует).

Согласно данным показатели региональной инновационной инфраструктуры оказывают существенное влияние на рост объемов отгруженных товаров и услуг организаций сферы услуг (множественный  $R = 0,66$ ), но объясняют ее на 44% (Скоррект. коэф. детерминации 0,11). Наиболее положительное воздей-

ствие на результирующий признак оказывают рост объектов инновационной инфраструктуры и числа использованных передовых производственных технологий. При повышении этих показателей на 1 %, объем отгруженных товаров и услуг организаций сферы услуг возрастают на 4,08% и 7,3% соответственно.

Результаты статистического анализа (для показателя «Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций») представлены в Таблице 6.

Согласно данным показатели региональной инновационной инфраструктуры оказывают существенное влияние на рост суммы дохода за счет создания, производства и использования инноваций (множественный  $R = 0,97$ ) и объясняют ее на 95 % (Скоррект. коэф. детерминации 0,86). Наиболее положительное воздействие на результирующий признак оказывают рост внутренних затрат на исследования и разработки, снижение численности персонала, занятого инновационными разработками и повышение числа объектов инновационно-технологической инфраструктуры. При повышении этих показателей на 1 %, сумма дохода за счет создания, производства и использования инноваций возрастает на 4,3% и 0,6% и 3,2 % соответственно.

Результаты статистического анализа для показателя «Рентабельность капитальных вложений» представлены в Таблице 7.

Согласно данным показатели региональной инновационной инфраструктуры оказывают существенное влияние на рост рентабельности капитальных вложений (множественный  $R = 0,88$ ) и объясняют ее на 78 % (Скоррект. коэф. детерминации 0,56). Наиболее положительное воздействие на результирующий признак оказывают снижение численности персонала, занятого инновационными разработками и повышение числа объектов инновационно-технологической инфраструктуры. При повышении этих показателей на 1 %, рентабельность капитальных вложений возрастает на 0,1% и 4,1% одновременно.

Предлагаемый подход к оценке функционирования системы инфраструктурного обеспечения территориально-ориентированных неоднородных инновационных процессов состоит в том, чтобы проанализировать степень влияния структурных составляющих на общую эффективность системы.

Данный подход основан на методе экспертно-аналитического моделирования инфраструктурных аспектов инновационного развития.

Формирование благоприятных инфраструктурных условий для успешного инновационного развития регионов относится к так называемым факторам «внешней» среды по отношению к рас-

Таблица 4

Результаты статистического анализа (для показателя «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства (из них инновационные товары)»)

<b>Обозначение переменных</b>	$X_1$ – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; $X_2$ – внутренние затраты на исследования и разработки; $X_3$ – число использованных передовых производственных технологий; $X_4$ – динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры
<b>Уравнение регрессии</b>	$Y = -20,6 + 2,6X_1 + 0,27X_2 + 0,3X_3 + 3,3X_4$
<b>Коэффициенты корреляции</b>	$YX_1 = 0,34$ $YX_2 = 0,62$ $YX_3 = 0,76$ $YX_4 = 0,86$
<b>Множественный R</b>	0,90
<b>Коэффициент детерминации</b>	0,81
<b>Скорректированный коэффициент детерминации</b>	0,63
<b>Наличие мультиколлинеарности факторов в модели</b>	Отсутствует
<b>F-критерий Фишера</b>	$F_{табл} 3,59 > F_{факт} 2,03$

Таблица 5

Результаты статистического анализа (для показателя «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг (из них инновационные товары)»)

<b>Обозначение переменных</b>	$X_1$ – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; $X_2$ – внутренние затраты на исследования и разработки; $X_3$ – число использованных передовых производственных технологий; $X_4$ – динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры
<b>Уравнение регрессии</b>	$Y = -37,3 + 4,08X_1 + 0,57X_2 + 0,3X_3 + 7,3X_4$
<b>Коэффициенты корреляции</b>	$YX_1 = 0,39$ $YX_2 = 0,49$ $YX_3 = 0,84$ $YX_4 = 0,89$
<b>Множественный R</b>	0,66
<b>Коэффициент детерминации</b>	0,44
<b>Скорректированный коэффициент детерминации</b>	0,11
<b>Наличие мультиколлинеарности факторов в модели</b>	Отсутствует
<b>F-критерий Фишера</b>	$F_{табл} 3,59 > F_{факт} 0,79$

сматриваемым неоднородным инновационным процессам. «Внешняя» инфраструктурная среда представляет собой структурную совокупность организаций и институтов, воздействующих на экономику региона и являющихся частью национальной инновационной системы в целом, элементом которой является ре-

гиональная инновационная система. К внешней институциональной среде можно отнести деятельность таких элементов инновационного управления как:

- 1) производственно-технологическое обеспечение (ПТО),
- 2) информационное обеспечение (ИО),

Таблица 6

Результаты статистического анализа (для показателя «Общая (интегральная) сумма дохода (прибыли и амортизации) за счет создания, производства и использования инноваций»)

Обозначение переменных	$X_1$ – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; $X_2$ – внутренние затраты на исследования и разработки; $X_3$ – число использованных передовых производственных технологий; $X_4$ – динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры
Уравнение регрессии	$Y = 18,25 + 4,3X_1 + 0,64X_2 + 1,12X_3 + 3,2X_4$
Коэффициенты корреляции	$YX_1 = -0,86$ $YX_2 = 0,74$ $YX_3 = 0,81$ $YX_4 = 0,77$
Множественный R	0,97
Коэффициент детерминации	0,95
Скорректированный коэффициент детерминации	0,86
Наличие мультиколлинеарности факторов в модели	Отсутствует
F-критерий Фишера	$F_{табл} 3,59 > F_{факт} 0,04$

Таблица 7

Результаты статистического анализа (для показателя «Рентабельность капитальных вложений»)

Обозначение переменных	$X_1$ – численность персонала, занятого исследованиями и разработками; $X_2$ – внутренние затраты на исследования и разработки; $X_3$ – число использованных передовых производственных технологий; $X_4$ – динамика изменения количества объектов инновационно-технологической инфраструктуры
Уравнение регрессии	$Y = 10,01 + 0,1X_1 + 0,1X_2 + 0,4X_3 + 4,1X_4$
Коэффициенты корреляции	$YX_1 = -0,89$ $YX_2 = 0,86$ $YX_3 = 0,75$ $YX_4 = 0,60$
Множественный R	0,88
Коэффициент детерминации	0,78
Скорректированный коэффициент детерминации	0,56
Наличие мультиколлинеарности факторов в модели	Отсутствует
F-критерий Фишера	$F_{табл} 3,59 > F_{факт} 3,54$

- 3) финансово-инвестиционное обеспечение (ФО),
- 4) кадровое обеспечение (КО),
- 5) маркетингово-сбытовое обеспечение (МСО),
- 6) экспертно-консалтинговое обеспечение и обеспечение защиты интеллектуальной собственности (ЭКО)
- 7) обеспечение координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности (РИО).

Далее рассмотрим влияние каждого регулирующего института на базовые интегральные показатели социально-экономического развития региона – динамику (прирост) валового регионального продукта (ВРП) за счет инновационной составляющей и динамику сводного индекса инновационного потенциала (ИИП), учитывающего численность персонала, занятого в НИОКР, численность организаций НИОКР, а также количество

зарегистрированных инновационных стартапов, что позволит при обобщении данных по институтам дать оценку эффективности инфраструктурной поддержки инноваций в целом. Данные целесообразно разбить на два периода, отражающие этапы кризиса и устойчивого развития. Анализ эффективности инновационной инфраструктуры приводится на примере семи регионов ЦФО РФ – Москвы и Московской области (МО), Воронежской области (ВО), Калужской области (КЛО), Костромской области (КОО), Курской области (КУО) и Ярославской области (ЯРО).

Методика расчета эффективности внешней обеспечивающей среды представлена на примере наиболее влиятельных инфраструктурных институтов (элементов) – финансово-инвестиционных и кадровых. В Таблицах 8-10 приведены примеры расчета эффективности соответствующих институтов, рассчитанных относительно базовых показателей социально-экономического развития – прироста ВРП и индекса инновационного потенциала (ИИП).

Эффективность института определяется по принципу «нормоотдачи» – соотношения институционального влияния (ИВи\* 100), выраженного, например, в актах экономической деятельности института с динамикой соответствующего обобщающего макропоказателя (ВРП и ИИП). Оценка положительного воздействия института формируется из анализа отклонения полученных значений эффективности от среднего уровня, она показывает, насколько активность данного института позволила конкретной области (региону) подняться до уровня, превышающего среднее значение показателя.

Расчет эффективности института финансового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 1998 по 2008 гг. представлен в Таблице 8.

Расчет эффективности института финансового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 2008 по 2016 гг. представлен в Таблице 9.

Первичный анализ активности данного представительного института инфраструктурного обеспечения за весь период позволяет сделать ряд важных обобщающих выводов. Во-первых, в начальный период реформ (период трансформации) наблюдается 100%-ое положительное влияние финансового обеспечения на группу регионов, близких к мос-

ковским инвестиционным источникам по показателю ВРП, при этом действенность данного института в период стабилизации несколько снижается. Во-вторых, показатель ИЧП демонстрирует большую устойчивость (независимость) под действием данного института. В-третьих, намечается тенденция общего снижения влияния института на инновационную ситуацию в регионах. Здесь можно сделать предварительный вывод о сокращении внешнего регулирующего воздействия на инновационную активность, переходящую от трансформации к траектории устойчивого развития, что, впрочем, должно быть подтверждено анализом влияния других инновационных институтов.

Далее рассмотрим воздействие института кадрового обеспечения на показатели эффективности инфраструктурной среды (Таблицы 10, 11).

Представленные расчеты позволяют сделать следующее предварительное заключение: влияние данного института на динамику ВРП, довольно сильное в начальный период реформ, значительно снижается, ИИП по-прежнему относительно стабилен (неэластичен по институциональному воздействию), степень дифференциации регионов по упомянутым макропоказателям не так заметна, как в случае с финансовым обеспечением.

Сводная информация о действенности (эффективности) инфраструктурной среды приведена в Таблице 19. Оценка доли положительного влияния инфраструктурной среды на отдельные регионы по показателям ВРП и ИИП с разбивкой на временные периоды приведены в Таблицах 12-14.

На основании анализа полученных данных могут быть сформулированы следующие выводы.

1. По данной информации можно определить интегральный показатель «фактор воздействия институциональной среды», рассчитываемый как соотношение количества институтов, оказывающих положительное (или отрицательное) воздействие на развитие регионов и общего количества институтов внешней инфраструктурной среды в процентах. Как показывают расчёты, в 1990-е гг. институциональная среда на 86% способствовала инновационному развитию (семь институтов из восьми) и на 14% тормозила ее, что можно оценить как очень высокую степень воздействия. К институтам, оказавшим несущественное влияние на инновационные процессы в данный период, относятся институты экспертно-

Таблица 8

Расчет эффективности института финансового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 1998 по 2008 гг.

Регион	Динамика ВРП (2008г. к 1998, %)	ИИП (2008г. к 1998, %)	Показатель институционального воздействия ИВи*100	Эффективность института		Отклонение от среднего (по ВРП)	Отклонение от среднего (по ИИП)
				По ВРП	По ИИП		
<b>ВО</b>	0,1	10,3	95	0,001	0,108	0,070	0,017
<b>Москва</b>	17,1	9,15	95	0,180	0,096	0,249	0,005
<b>МО</b>	3	7,86	95	0,032	0,083	0,100	-0,008
<b>КЛО</b>	-5	8,27	95	-0,053	0,087	0,016	-0,004
<b>КОО</b>	-39,9	6,78	95	-0,420	0,071	-0,351	-0,020
<b>КУО</b>	-27,8	8,75	95	-0,293	0,092	-0,224	0,001
<b>ЯРО</b>	6,7	9,42	95	0,071	0,099	0,139	0,008
Среднее значение	-45,8	8,65	95	-0,069	0,091		
<b>Оценка положительного воздействия</b>						<b>71%</b>	<b>57%</b>

Таблица 9

Расчет эффективности института финансового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 2008 по 2016 гг.

Регион	Динамика ВРП (2016г. к 2008, %)	ИИП (2016г. к 2008, %)	Показатель институционального воздействия ИВи*100	Эффективность института		Отклонение от среднего (по ВРП)	Отклонение от среднего (по ИИП)
				По ВРП	По ИИП		
<b>ВО</b>	7,6	3,76	95	0,080	0,040	-0,2123	-0,0308
<b>Москва</b>	43,6	8,77	95	0,459	0,092	0,1666	0,0219
<b>МО</b>	55,4	6,03	95	0,583	0,063	0,2908	-0,0069
<b>КЛО</b>	20,4	3,82	95	0,215	0,040	-0,0776	-0,0302
<b>КОО</b>	25,5	8,01	95	0,268	0,084	0,0239	0,0139
<b>КУО</b>	30	8,19	95	0,316	0,086	0,0235	0,0158
<b>ЯРО</b>	11,9	8,24	95	0,125	0,087	-0,1671	0,0163
Среднее значение	27,77	6,69	95	0,292	0,070		
<b>Оценка положительного воздействия</b>						<b>57%</b>	<b>57%</b>

консалтингового обеспечения. Это может быть объяснено их неразвитостью и неэффективностью в начальный период трансформации. Характерно, что в дальнейшем данный тип институтов внутреннего регулирования значительно усиливает свое влияние, особенно на показатель ВРП, общее институциональное влияние на который в последующее десятилетие заметно снижается. В 2010-е гг. фактор воздействия инфраструктурной среды остается весьма значительным, однако он снижается до 76%, что может

свидетельствовать об активизации процессов самодостаточности регионов.

2. Подтверждается гипотеза о дифференциации регионов с точки зрения подверженности и эффективности влияния на них институциональной среды.

3. Регулирующая деятельность государственных органов обуславливает необходимость использования базы формальных и неформальных институциональных инструментов регуляции инноваций, структура которых весьма многообразна - контракты, законы, институ-

Таблица 10

Расчет эффективности института кадрового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 1998 по 2008 гг.

Регион	Динамика ВРП (2008г. к 1998, %)	ИИП (ИРЧП) (2008г. к 1998, %)	Показатель институционального воздействия ИВи*100	Эффективность института		Отклонение от среднего по ВРП	Отклонение от среднего по ИИП
				По ВРП	По ИИП		
ВО	0,1	10,3	75	0,001	0,137	0,089	0,022
Москва	17,1	9,15	75	0,228	0,122	0,315	0,007
МО	3	7,86	75	0,040	0,105	0,127	-0,010
КЛО	-5	8,27	75	-0,067	0,110	0,021	-0,005
КОО	-39,9	6,78	75	-0,532	0,090	-0,445	-0,025
КУО	-27,8	8,75	75	-0,371	0,117	-0,283	0,001
ЯРО	6,7	9,42	75	0,089	0,126	0,177	0,010
Среднее значение	-45,8	8,65	75	-0,087	0,115		
Оценка положительного воздействия						71%	57%

Таблица 11

Расчет эффективности института кадрового обеспечения по влиянию на результирующие показатели инновационной эффективности за период с 2009 по 2016 гг.

Регион	Динамика ВРП (2016г. к 2009, %)	ИИП (ИРЧП) (2016г. к 2009, %)	Показатель институционального воздействия ИВи*100	Эффективность института		Отклонение от среднего по ВРП	Отклонение от среднего по ИИП
				По ВРП	По ИИП		
ВО	7,6	3,76	75	0,101	0,050	-0,2690	-0,0390
Москва	43,6	8,77	75	0,581	0,117	0,2110	0,0278
МО	55,4	6,03	75	0,739	0,080	0,3684	-0,0088
КЛО	20,4	3,82	75	0,272	0,051	-0,0983	-0,0382
КОО	25,5	8,01	75	0,340	0,107	-0,0303	0,0176
КУО	30	8,19	75	0,400	0,109	0,0297	0,0200
ЯРО	11,9	8,24	75	0,159	0,110	-0,2116	0,0207
Среднее значение	27,77	6,69	75	0,370	0,089		
Оценка положительного воздействия						43%	57%

циональные соглашения, указы, обычаи, привычки, теневые нормы и т.д. Реализация методики оценки эффективности функционирования системы институционального регулирования требует определения институтов – базовых регуляторов и выделения системообразующих регуляторов, отобранных по максимальным значениям показателя экономической значимости.

4. Механизм управления неоднородными инновационными процессами на уровне региона должен формироваться с учетом оценки эффективности направлений его инновационного развития.

5. В результате статистического анализа было выявлено, что рост числа использованных передовых производственных технологий оказывает сильное влияние (коэффициент корреляции 0,76) и способствует увеличению объема отгруженных инновационных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организаций промышленного производства и сферы услуг.

Росту интегральной суммы дохода за счет создания, производства и использования инноваций в большей мере способствует улучшение инновационной

инфраструктуры (коэффициент корреляции 0,77), а именно создание и развитие и центров трансфера технологий, инновационно-технологических центров, технопарков, бизнес-инкубаторов, фондов.

Еще одним важным показателем, влияющим на рост интегральной суммы дохода и рентабельность капитальных вложений, является динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками. Согласно данным статистического анализа, наблюдается отрицательная корреляция между этими показателями, означающая то, что снижение численности персонала позволяет повышать рентабельность бизнеса и получать большие прибыли. Это может быть связано с тем, что развитие современных технологий позволяет автоматизировать ручной труд и снижать зависимость организаций от персонала. Экономия затрат на персонал способствует высвобождению средств на инвестирование в развитие других бизнес-процессов организации.

В свою очередь, повышение качества имеющегося кадрового потенциала и условий осуществления инновационной деятельности за счет подготовки, обучения и развития персонала, улучшения информационно-коммуникационного обеспечения способствует росту прибыльности и рентабельности организаций в регионе. Таким образом, в рамках модели обосновывается целесообразность инвестирования ресурсов организации на развитие качественных, а не количественных характеристик кадрового состава.

## Литература

1. Волков, А.Т. Инновационные ресурсы управления (монография) - п/р В.А. Козбаненко // М.: ГУУ. – 2011
2. Каленская, Н.В. Моделирование инфраструктурного обеспечения инновационного развития химических предприятий / Н.В. Каленская // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 9. – с. 289-291.
3. Монастырский, Е.А. Методические подходы к оцениванию эффективности деятельности инфраструктуры инновационной системы региона / Е.А. Монастырский, А.Б. Пушкаренко, Н.О. Чистякова // Инновации. – 2009. – № 06. – с. 75–81
4. Овешникова, Л.В. Развитие региональной инфраструктуры на основе параметров стратегического планирования / Л.В. Овешникова // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – Т. 10. – № 1. – с. 67-74.

5. Фаустова, К.И. Подсистемы, составляющие инновационную инфраструктуру на современном этапе развития России / К.И. Фаустова. - Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России: сб. статей международной науч.-практ. конф. – Воронеж. - 2014. – с. 97-99.

6. Чередникова, Л.Е. Инновационное развитие: методологический аспект / Л.Е. Чередникова, А.А. Бовин. – Новосибирск: НГУЭУ. – 2006. – 211 с.

### Development of methodical approach to evaluation of infrastructure support for innovative development of the region

Kirillova O.Ju., Zimin I.A.

The Russian Economic University named after G.V. Plekhanova

The issues of assessing the state, level of development and effectiveness of infrastructural support for innovation activity are among the most topical issues of regional development. An objective assessment allows us to identify real starting conditions for launching innovative processes and to take timely measures to create the necessary infrastructure support. The mechanism for managing heterogeneous innovation processes at the regional level should be formed taking into account the assessments of its innovative development effectiveness. The proposed approach to the assessment of existing infrastructure systems for territorially-oriented heterogeneous innovation processes is to analyze the influence of structural components degree on the overall effectiveness of the system. This approach is based on the method of expert-analytical modeling of infrastructural aspects of innovative development. Conducted statistical analysis allowed to determine the institutions – the basic controllers and to allocate the system-regulators, selected by the maximum values of the indicator of economic significance.

Keywords: infrastructure, innovation processes, innovative development of the region, assessment of infrastructure support, management mechanism innovation.

### References.

1. Volkov A.T. Innovacionnye resursy upravlenija (monografija) - p/r V.A.Kozbanenko M.: GUU. – 2011
2. Kalenskaja, N.V. Modelirovanie infrastruktornogo obespechenija innovacionnogo razvitiya himicheskikh predpriyatij / N.V.

Таблица 12

Динамика степени влияния инфраструктурной среды (ИС) на базовые инновационные показатели

Институт (элемент)	Влияние инфраструктурной среды 1998 - 2008 гг. %		Влияние инфраструктурной среды 2009 – 2016 гг. %		Динамика за период трансформации		Вывод о влиянии института
	ВРП	ИИП	ВРП	ИИП	ВРП	ИИП	
ПТО	71	57	57	57	-	=	
ИО	85	57	57	57	-	=	
ФО	57	57	43	57	-	=	
КО	57	57	43	57	-	=	
МСО	71	57	43	57	-	=	
ЭКО	43	43	71	57	+	+	
РИО	57	57	57	71	=	+	
<b>Общий итог</b>	62,25	54,65	53,5	59,3	Снижение влияния ИС по ВРП, рост по ИИП		

Таблица 13

Оценка доли положительного влияния инфраструктурной среды на отдельные регионы (по показателю ВРП).

Институт	Регион (1998-2008/2009-2016гг.)							Итого %
	ВО	М	МО	КЛЮ	КОО	КУО	ЯО	
ПТО	+/-	+/+	+/+	+/-	-/+	-/+	+/-	71/57
ИО	-/+	+/+	+/+	-/+	+/+	+/-	-/+	57/86
ФО	+/-	+/+	+/+	+/-	-/-	-/+	+/-	71/43
КО	+/-	+/+	+/+	+/-	-/-	-/+	+/-	71/43
МСО	+/-	+/+	+/+	+/-	-/-	-/+	+/-	71/43
ЭКО	+/+	+/+	-/+	-/+	-/-	-/+	+/-	43/71
РИО	+/-	+/+	+/+	-/-	-/+	-/+	+/-	57/57
<b>Итого %</b>	86/28	100/100	86/100	57/28	14/43	14/71	86/14	

Таблица 14

Оценка доли положительного влияния инфраструктурной среды на отдельные регионы (по показателю ИИП).

Институт	Страна (1998-2008/2009-2016гг.)							Итого
	ВО	М	МО	КЛЮ	КОО	КУО	ЯО	
ПТО	+/-	+/+	-/-	-/-	-/+	+/+	+/+	57/57
ИО	-/+	+/+	-/-	-/-	+/-	+/+	+/+	57/57
ФО	+/-	+/+	-/-	-/-	-/+	+/+	+/+	57/57
КО	+/-	+/+	-/-	-/-	-/+	+/+	+/+	57/57
МСО	+/-	+/+	-/-	-/-	-/+	+/+	+/+	57/57
ЭКО	+/-	-/+	-/-	-/-	-/+	+/+	+/+	43/57
РИО	+/-	+/+	+/+	+/+	-/+	+/+	+/+	86/86
<b>Итого %</b>	86/14	86/100	14/14	14/14	14/81	100/100	100/100	

Kalenskaja // Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta – 2012. – Т. 15. – № 9. – p. 289-291.

3. Monastyrnyj, E.A. Metodicheskie podhody k ocenivaniju jeffektivnosti dejatel'nosti infrastruktury innovacionnoj sistemy regiona / E.A. Monastyrnyj, A.B. Pushkarenko, N.O. Chistjakova // Innovacii. – 2009. – № 06. – p. 75–81
4. Oveshnikova, L.V. Razvitie regional'noj infrastruktury na osnove parametrov strategicheskogo planirovanija / L.V. Oveshnikova // Social'no-jekonomicheskie javlenija i

processy. – 2015. – Т. 10. – № 1. – p. 67-74.

5. Faustova, K.I. Podsystemy, sostavljajushhie innovacionnuju infrastrukturu na sovremennom etape razvitiya Rossii / K.I. Faustova - Problemy sovremennyh jekonomicheskikh, pravovyh i estestvennyh nauk v Rossii: sb. statej mezhdunarodnoj nauch.-prakt. konf. – Voronezh. - 2014. – p. 97-99.
6. Cherednikova L.E. Innovacionnoe razvitie: metodologicheskij aspekt / L.E. Cherednikova A.A. Bovin. – Novosibirsk: NGUJeU. - 2006. – 211 s.

# Ресурсный скоринг как компонент банковских вкладов, ориентированных на минимизацию рисков при обеспечении инновационных проектов

**Русанов Юрий Юрьевич**,  
д.э.н., профессор, профессор кафедры «Финансовые рынки», РЭУ им. Г.В. Плеханова, rusanov@mail.ru

В статье сформулированы две базовые вариации банковских рисков, формируемые и реализуемые в инновационных проектах, а также присущие инновационным проектам в их специфических проявлениях в деятельности банков. Перечислены целевые стратегии банковского риск-менеджмента с иерархии, характерной для инновационных проектов, на вершине которой находится стратегия «минимизация рисков». Показано, что в инновационных проектах и чистые риски, и шансы в большинстве случаев представлены в виде рисков банковской инициализации. С целью минимизации депозитных рисков банковской инициализации предложено ввести в банковский продуктовый ассортимент специальные целевые вклады, укомплектованные дополнительными услугами, включающие схемы и модели ресурсного скоринга. Ресурсный скоринг позволяет рассчитать сумму вклада, потеря которой при неудачной реализации инновационного проекта не нанесёт серьёзного урона вкладчикам. Ключевые слова: Риски, чистые риски, шансы, инновационные проекты, риски банковской инициализации, целевые стратегии риск-менеджмента, депозитные риски, ресурсный скоринг.

Различные школы банковского риск-менеджмента в ходе многолетних исследований выстроили значительное число по-разному структурированных систем банковских рисков, применив при этом разные принципы классификации [1, 2]. Касательно инновационных проектов различаются и роли, которые играют банки в инновационных процессах, и специфические условия инноваций, порождающие неуверенность в ходе инновационных процессов и в получении ожидаемых результатов. Вместе с тем необходимо отметить, что многие эти разнообразные факторы и условия, несмотря на их, иногда серьезные различия, в конце концов, приводят к формированию ограниченного числа рисков [3]. Эти риски с определенной долей условности можно скомпоновать в две группы:

- банковские риски в модификациях их формирования и проявления в инновационных процессах;
- риски, характерные для инновационных проектов в их специфических проявлениях в деятельности банков.

В управлении обеими вариациями банковских инновационных рисков предполагается реализация по сути всех базовых целевых стратегий риск-менеджмента: адекватное информационное обеспечение, отказ, откладывание, обход, передача, нейтрализация, ограничение, минимизация, компенсация [2]. Однако с учетом специфики инновационных проектов значимость тех или иных целевых стратегий неодинакова и выстраивается в определенную иерархию.

Явно востребованной целевой стратегией в управлении банковскими инновационными рисками является стратегия «минимизации рисков». Традиционно она рассматривается с двух позиций – как минимизация возможности формирования рисков и как минимизация потерь при их проявлении [2]. Особенности инновационных проектов, специфика протекания инновационных процессов предполагают разработку адаптированных к этим особенностям методик минимизации рисков как аккумулируемых, так и иницируемых банками.

Банки, размещая привлеченные временно свободные средства населения, предпринимательских структур, общественных организаций и государственных учреждений от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности, принимают кредитные риски, которые проявляются в первую очередь в форме невозврата выданных кредитов. Высокая неопределенность, а соответственно и рискованность инновационных проектов, с одной стороны, и их явная востребованность в конкурентной среде и высокая потенциальная доходность, с другой, позволяют рассматривать банковский кредитный инновационный риск как систему, состоящую из двух компонентов в определенной иерархии. Негативные ожидания формируют кредитный шанс, а значительные потенциальные потери образуют кредитный чистый риск. Банковский кредитный чистый риск формирует риск ликвидности, который в свою очередь порождает депозитные риски, вначале временной, а за ним и ресурсный. В этой ситуации представляется целесообразным комплексный подход к управлению банковскими инновационными рисками, включающий ряд методов и инструментов банковского риск-менеджмента, ориентированных и на вкладчиков банков, выступающих в качестве первичных инвесторов, и на сами банки как инвесторов и кредитных посредников, и на участников инновационных проектов как заемщиков банков [2, 3].

Для минимизации банковских инновационных рисков предлагается открытие в банках специальных целевых вкладов, укомплектованных консультационными и трастовыми услугами с особой организацией и режимом их формирования, пополнения и использования имеющихся в них средств. Их главная задача – минимизировать негативные последствия потерь первичных инвесторов (вкладчиков и кредиторов банков) и обеспечить им справедливое участие в доходах при успешной реализации инноваци-

онного проекта. Уже само название вклада должно информировать о предназначении средств, на нем сконцентрированных. Поскольку термин «инновационный» может быть воспринят как озвученность именно новизны этого банковского продукта, предлагается название «Вклад инновационных проектов», притом что его аббревиатура этого названия – «ВИП» может быть воспринята как указание на особую значимость, особый важный статус вкладчиков. Защита вкладчиков от рисков, инициируемых банками, и банков от депозитных рисков требует организации рационального распределения ресурсов потенциальных первичных инвесторов. Для этого предлагается включить в комплект документов, сопровождающих открытие и пополнение «Вклада инновационных проектов», следующую таблицу-формуляр. Она предназначена только для вкладчиков, носит конфиденциальный характер и банку сообщается только сам факт ее заполнения с соответствующим оформлением (подписанный отдельный документ, пункт в депозитном договоре и иное). Однако по желанию клиент может обратиться в банк за консультацией или помощью при заполнении таблицы-формуляра и проведении последующих расчетов.

Таблица-формуляр содержит входящие (доходы), исходящие (расходы) денежные потоки и фонды денежных средств, ранжированные по возможности использования их для вложений в инновационные проекты при оптимальном уровне риска. Основные группы денежных потоков и фондов денежных средств представлены в схеме ресурсного скоринга (таблица 1).

Зафиксировав пункты данной таблицы-формуляра, потенциальный первичный инвестор в инновационные проекты получит основу для определения суммы средств, которые он, не подвергая опасности свою жизнедеятельность и все необходимые компоненты для улучшения, развития своего положения может рискнуть вложить в инновационные проекты, положив на банковский вклад «Вклад инновационных проектов».

Денежные потоки и фонды денежных средств у элементов различных сфер финансовой системы (государственных учреждений, общественных организаций, предпринимательских структур и населения) отличаются значительной спецификой и по видам, и по параметрам, и по мотивации, что требует конкретизации приведенных выше положений и разработки таблиц-формуляров по определению

Таблица 1  
Ресурсный скоринг: определение потенциальных ресурсов для финансирования инновационных проектов

Маркировка	Виды денежных потоков и фондов денежных средств	Доля возможного участия в инновационных проектах
<b>A</b>	<b>Входящие денежные потоки (доходы)</b>	
A.1	Входящие денежные потоки (доходы), исключенные из прямого участия в финансировании инновационных проектов	0 %
A.2	Входящие денежные потоки (доходы), частично участвующие в прямом финансировании инновационных проектов	5–10 % (определяется в конкретной ситуации)
A.3	Входящие денежные потоки (доходы), которые могут быть полностью направлены на прямое финансирование инновационных проектов	100 %
<b>B</b>	<b>Фонды денежных средств</b>	
B.1	Фонды денежных средств, ресурсы которых не могут быть использованы для прямого финансирования инновационных проектов	0 %
B.2	Фонды денежных средств, ресурсы которых частично могут быть использованы для прямого финансирования инновационных проектов	5–10 % (определяется в конкретной ситуации)
B.3	Фонды денежных средств, ресурсы которых могут быть полностью направлены на прямое финансирование инновационных проектов	100 %
<b>B</b>	<b>Исходящие денежные потоки (расходы)</b>	
B.1	Исходящие денежные потоки (расходы), не связанные с инновационными проектами	0 %
B.2	Исходящие денежные потоки (расходы), частично направленные на обеспечение реализации инновационных проектов	5–10 % (определяется в конкретной ситуации)
B.3	Исходящие денежные потоки (расходы), которые непосредственно связаны с инновационными проектами	100 %

потенциальных ресурсов для инновационных проектов применительно в первую очередь для населения. У государственных структур и общественных организаций положение особое. Государственные учреждения действуют в соответствии с утвержденными цифрами бюджетов в рамках государственных программ. Общественные организации, специализированные в области инноваций, все собранные средства за исключением средств на свое функционирование обязаны вкладывать в инновационные проекты, а организации иной ориентации средств в инновации могут не предоставлять.

По отношению к населению (личности, семьи, объединения родственных семей, объединения неродственных семей) конкретизированная таблица-формуляр с целью определения потенциаль-

ных ресурсов, возможных для использования в финансировании инноваций (ресурсный скоринг) может быть представлена следующим образом (таблица 2).

На основании данных из таблиц-формуляров ресурсного скоринга инновационные ресурсы могут быть рассчитаны по нескольким моделям.

1. Ресурсная модель.

$PRI = A.2 \cdot K_y + A.3 + B.2 \cdot K_y + B.3$ ,  
где

PRI – общие потенциальные ресурсы для инноваций (сумма средств, возможных для размещения на «Вкладе инновационных ресурсов» в банке);

A.2 – входящие денежные потоки (доходы), которые могут быть частично вложены в инновационные проекты;

$K_y$  – коэффициент участия ресурсов в инновационных проектах (определяется по графе 3 таблиц-формуляров);



Таблица 2  
Определение потенциальных ресурсов населения для вложения в инновационные проекты (ресурсный скоринг)

Маркировка	Базовые маркировки и виды денежных потоков и фондов денежных средств	Доля возможного участия в инновационных проектах
<b>A</b>	<b>Входящие денежные потоки (доходы)</b>	
A.1	Стандартные доходы: заработная плата, предпринимательский доход в личном товарном производстве, промыслах и творчестве, пенсии, пособия и иные социальные выплаты, алименты и др/	0 %
A.2	Доходы неопределенного характера: гонорары, подарки, подработки и другие	50 %
A.3	Случайные (разовые) доходы: выигрыши, наследства, находки и иные	100 %
<b>B</b>	<b>Фонды денежных средств</b>	
B.1	Сбережения (долгосрочные переходящие резервы для компенсации последствий шоков) Целевые накопления Необходимое имущество, оцененное по возможной рыночной реализации	0 %
B.2	Инвестиционные ресурсы, предназначенные для вложений с целью получения доходов	~ 10 % (определяется по конкретной ситуации с учетом параметра «отношение к риску»)
B.2	Дополнительное имущество, улучшающее условия работы и проживания, оцененное по возможной рыночной реализации	5–15 % (определяется по конкретной ситуации в соответствии с образом жизни потенциального инвестора)
B.3	Излишнее имущество, не используемое потенциальным инвестором, но требующее дополнительных затрат на его содержание. Оценка по возможной рыночной реализации	100 %
<b>V</b>	<b>Исходящие денежные потоки (расходы)</b>	
V.1	Расходы минимального стандартного жизнеобеспечения с учетом возраста, состояния здоровья, характера работы, специфики места проживания и иных факторов (питание, одежда, коммунальные услуги, транспорт, медицинское обслуживание и другие) Платежи обязательного регулярного характера: налоги, сборы и другие Финансовые санкции (штрафы, пени, неустойки и другие)	0 %
V.2	Расходы на образование, повышение квалификации, техническое обеспечение	5–15 % (с учетом конкретной ситуации и характера потенциального инвестора)
V.2	Расходы, связанные с улучшением условий жизни (жилье, мебель, техника, автомобили и другое)	5–15 % (с учетом конкретной ситуации и характера потенциального инвестора)
V.2	Расходы, связанные с проявлением социокультурных факторов, национальных, общественных и профессиональных традиций (праздники, ритуальные обряды, форменная одежда и другое)	5–15 % (с учетом местности проживания, социального слоя, корпоративной культуры и иного)

A.3 – входящие денежные потоки (доходы), которые могут быть полностью размещены в инновационные проекты;

B.2 – имущество или фонды первичных инвесторов, часть которых может быть реализована и полученные средства помещены на «Вклад инвестиционных проектов» в коммерческом банке;

B.3 – имущество или фонды первичных инвесторов, которые могут быть це-

ликом реализованы и полученные от их продажи средства помещены на «Вклад инвестиционных проектов» в коммерческом банке.

2. Балансовая модель.

$ВИП = ПРИ - ОИВ$

$ПРИ \geq ОИВ$

$ОИВ = B.2 \cdot K_y + B.3$ , где

ВИП – скорректированная сумма средств, которая может быть размещена первичным инвестором на «Вкладе ин-

новационных проектов» в банке с учетом необходимости его участия в иных инновационных проектах;

ПРИ – общие потенциальные ресурсы для инноваций (рассчитанные по ресурсной модели);

ОИВ – оперативные (произведенные и производимые) вложения средств в инновационные проекты;

B.2 – расходы, которые частично можно отнести к вложениям в инновации;

$K_y$  – коэффициент участия ресурсов в инновационных проектах (определяется по графе 3 таблиц-формуляров);

B.3 – расходы, полностью относящиеся к вложениям в инновационные проекты.

Данные разработки как общей таблицы-формуляра для определения потенциальных ресурсов для инноваций, так и конкретизированного ее варианта, адаптированного к особенностям финансов населения, конечно, не могут быть восприняты как идеальные руководства к действию. Их параметры могут быть значительно скорректированы применительно к конкретным ситуациям, но они помогут потенциальным первичным инвесторам определить безопасный для них объем ресурсов, которые могут быть размещены на «Вклад инновационных проектов» в коммерческих банках.

Согласно положениям теории риск-менеджмента риски, которые образуются и проявляются в инновационных процессах, являются в первую очередь шансами, хотя и несут многие черты чистых рисков, от которых участники инновационных процессов, в том числе и банки, и их вкладчики должны защищаться, минимизируя или компенсируя их.

## Литература

1. Банковские риски: учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2008 – 232 с.

2. Русанов Ю.Ю. Субъективные подходы как инновационная схема оценки репутационного банковского риска. // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 1. – с. 20-23.

3. Бектенова Г.С. Основные и сопутствующие риски, возникающие в процессе организации и реализации проектного финансирования. // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. = № 4. – 2015. – с. 30-36.

## Resource scoring as a component of bank deposits aimed at minimizing risks in support of innovative projects

Rusanov Yu.Yu.

REU of G.V. Plekhanov

The article defines two basic variations of Bank risks that are generated and implemented in innovative projects, but also inherent to innovation projects in their specific manifestations in the activities of banks. Lists the target of the strategy of banking risk management hierarchy, are characteristic of innovation projects, on top of which is the strategy of «minimization of risks». It is shown that in innovative projects and clean

risks and chances in most of the cases presented in risks of banking initialized. To minimize Deposit risks of the banking initialized prompted to enter in the banking product range special trust deposits, complete with additional services including circuitry and models of resource scoring. Resource scoring allows you to calculate the amount of deposit, the loss of which in case of unsuccessful implementation of the innovative project will not cause serious damage to investors.

Keywords: Risks, pure risks, chances, innovative projects, the risks of the banking initialized, targeted

strategy risk management, Deposit risks, resource scoring.

### References

1. Bank risks: the manual / under the editorship of O.I. Lavrushin, N.I. Valentseva – M.: KNORUS, 2008 – 232 pages.
2. Rusanov Yu.Yu. Subject approaches as innovative scheme of assessment of reputational bank risk.//Innovations and investments. – 2017. – No. 1. – page 20-23.
3. Bektenova G.S. The main and accompanying risks arising in the course of the organization and realization of project financing.// Bulletin of the Russian economic university of G.V. Plekhanov. = No. 4. – 2015. – page 30-36.

# Построение современной инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

**Шевченко Дмитрий Владимирович**  
Управление интеллектуальной собственности, военно-технического сотрудничества и экспертизы поставок вооружения и военной техники Министерства обороны Российской Федерации

**Антипов Антон Александрович**  
кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры таможенного дела и логистики, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Данная статья посвящена содержанию, сущности и базовым принципам формирования инновационной среды, включающей систему стратегического планирования инновационной деятельности, на предприятиях оборонно-промышленного комплекса на современном этапе развития российской экономики. Приведено определение и структура инновационной среды, выявлены ключевые проблемы формирования инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, включающие в себя стагнацию отечественной технологической базы и отсутствие соответствующих квалифицированных кадров. Сформулированы основные задачи и пути их решения, включающие определение содержания, сущности и базовых принципов формирования инновационной среды с учетом специфики предприятий оборонно-промышленного комплекса, позволяющие выявить, проанализировать и разрешить проблемы инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе управления, контроля и корректировки основных параметров процессов инновационной среды.  
Ключевые слова: инновационная среда, инновационное развитие, оборонно-промышленный комплекс

## Введение

Инновационное развитие предприятия является залогом достижения мирового уровня создаваемой научно-технической продукции и создания постоянно обновляемого научно-технического задела, что позволит обеспечить конкурентоспособность предприятия на внутреннем и мировом рынках в долгосрочной перспективе. Особенно остро проблемы инновационного развития встают в сложные периоды для экономики и бизнеса, когда активизация инновационной деятельности может помочь предприятию перейти на качественно новый уровень развития и обеспечить возможность своевременно отвечать на новые экономические вызовы.

В этих условиях важную роль играет создание методических подходов и рекомендаций, создающих базу для перехода предприятий на инновационный путь развития, включая подходы по определению инновационного потенциала предприятия, его инновационной активности и рисков, характерных для инновационной деятельности.

Построение современной инновационной среды, включающей систему стратегического планирования инновационной деятельности, позволит предприятию обеспечить эффективное управление инновациями в целях достижения им целей инновационного развития и поддержания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

## Понятие инновационной среды

Поскольку процесс инновационного развития может эффективно протекать только в определенных условиях, созданных инновационной средой, являющейся в свою очередь предпосылкой формирования действенной инновационной системы, рассмотрим сущность и принципы формирования инновационной среды.

Понятие «инновационная среда» появилось в 1980-е годы как средство анализа системных условий, предоставляемых экономическим субъектам для производства новых идей, продуктов, создания новых производств и развития новых рынков, и описано испанским социологом-постмарксистом Мануэлем Кастельсом. В частности, он пишет, что «под инновационной средой я понимаю специфическую совокупность отношений производства и менеджмента, основанную на социальной организации, которая в целом разделяет культуру труда и инструментальные цели, направленные на генерирование нового знания, новых процессов и новых продуктов. Хотя концепция среды не обязательно включает пространственное измерение, я утверждаю, что в случае отраслей информационной технологии, по крайней мере, в этом столетии пространственная близость является необходимым материальным условием существования таких сред из-за свойств природы взаимодействий в инновационном процессе. Специфику инновационной среды определяет именно ее способность генерировать синергию, т. е. добавленная стоимость получается не из кумулятивного эффекта элементов, присутствующих в среде, но из их взаимодействия. Инновационные среды являются фундаментальными источниками инновации и создания добавленной стоимости в процессе промышленного производства в информационную эпоху» [1]. Таким образом, инновационная среда, будучи непосредственно связанной с использованием результатов научных исследований и разработок для создания новых видов продукции, создания и применения новых технологий её производства и последующего её внедрения и реализации на рынке, определяется тремя основными подсистемами: технологической инфраструктурой, поддержки и разработки инноваций и трудовых ресурсов. В современной практике принято изображать структуру инновационной среды следующим образом (Рис. 1) [2].



Рис. 1. Структура инновационной среды [2].

В общем же случае будем понимать под инновационной средой совокупность условий, обеспечивающих предпосылки для эффективного формирования и развития инновационной деятельности.

Проблемы формирования современной инновационной среды на предприятиях отечественного оборонно-промышленного комплекса

На пути к формированию инновационной модели, отечественный оборонно-промышленный комплекс испытывает немало проблем.

С одной стороны, отечественная технологическая база, являющаяся фундаментом развития, на протяжении двадцати лет не получала должного развития и фактически стояла не месте. Физический и моральный износ основных фондов, в сочетании с дефицитом успешных инновационных разработок, фактически исключал возможность создания конкурентоспособной продукции. Об этом, в частности, свидетельствует доля наукоемкой продукции Российской Федерации на мировом рынке, составляющая менее 1%.

С другой стороны, Российская Федерация испытывает серьезные трудности высокотехнологического развития в связи с отсутствием соответствующих кадров. По мере сокращения отечественной промышленной базы, в высшей школе наметился значительный дисбаланс между техническими и естественнонауч-

ными направлениями подготовки кадров, с одной стороны, и общественными и гуманитарными направлениями с другой стороны, в пользу последних. Проблема подготовки кадров в технических вузах носит не только количественный, но и качественный характер, так как, несмотря на высокий уровень подготовки по общепрофессиональным и специальным дисциплинам, подготовка зачастую ведется на базе технологий, отстающих от мирового уровня на 1-2 поколения. Это является серьезнейшим препятствием на пути инновационного развития [3].

Фактическая же попытка скачкообразного перехода к высокотехнологичной экономике, заметных успехов не принесла.

В этих условиях формирование инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса представляет собой актуальную научную проблему, имеющую большое народнохозяйственное значение.

Решение задачи формирования современной инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

Методология формирования инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса должна обеспечивать сбалансированность:

- воспроизводства производственных и научных кадров, определяющих темпы роста и обновления научно-тех-

нического задела предприятий оборонно-промышленного комплекса и способных изменить в соотношении традиционной и инновационной продукции в пользу последней;

- соотношения исследовательских инновационных разработок и опытного производства технико-технологических инноваций, определяющих внутренние процессы предприятий оборонно-промышленного комплекса, реализуемых с темпами, опережающими мировой уровень.

Уместно предположить, что указанные направления сбалансированности интенсивного инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса, с учетом их специфики, должны лечь в основу методологии формирования инновационной среды.

Достижение поставленной цели предполагается осуществить путем решения совокупности задач.

Решение первой задачи – исследование теоретико-методологических основ формирования инновационной среды – предполагает определение содержания, сущности и базовых принципов формирования инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. На этой основе устанавливаются современные тенденции развития ее форм и способов. В результате выявляются методологические проблемы и определяются потенциальные пути их решения.

В общем случае, в качестве базовых принципов формирования инновационной среды следует рассматривать:

- принцип обеспечения возможностей для реализации новых технологий решения задач, означающий, что инновационная среда предприятия призвана обеспечивать возможность осуществления качественно новых решений инновационных проблем на последующих этапах развития, а не повторять механически технологии инновационного развития, реализуемые в предыдущих этапах;

- принцип системного подхода, согласно которому, формирование инновационной среды должно основываться на системном анализе как объекта, так и процессов инновационного развития. Это означает необходимость определения критериев эффективности формирования инновационной среды с системных позиций;

- принцип первого руководителя, означающий, что разработка требований и реализация процессов формирования инновационной среды должны возглавляться руководителем предприятия, гарантирующим легитимность реализуемых процессов и правильное восприятие их исполнителями;

- принцип обеспечения непрерывного развития, в соответствии с которым, основные идеи формирования инновационной среды и конкретные решения по ее формированию должны позволять относительно просто приспособлять предприятие к решению инновационных задач, возникающих уже в процессе инновационного развития (расширения и модернизации предприятия, и т.п.);

- принцип единства информационной базы, согласно которому, в системе формирования и развития инновационной среды должна накапливаться и своевременно обновляться информация, необходимая для решения не какой-то одной или нескольких задач инновационного развития, а для решения всей совокупности задач осуществления инновационной деятельности.

- принцип согласования «пропускной способности» различных служб предприятия, означающий, что инновационная среда должна обеспечивать согласованную скорость переработки исходных ресурсов в конечную продукцию в различных службах, чтобы избежать «узких мест» — заторов, перегрузок и существенных простоев служб, приводящих к неэффективному их использованию.

- принцип унификации, в соответствии с которым, формирование инно-

вационной среды предприятия должно предусматривать охват реализуемыми решениями возможно более широкого спектра потенциальных задач предприятия, которые, при успешной реализации этого принципа, можно будет включить в портфель заказов предприятия.

- принципа открытости, при реализации которого, учитывая специфику отрасли, самыми эффективными будут являться непосредственные контакты с участниками рынка — то есть, другими предприятиями оборонно-промышленного комплекса;

- принцип ориентации на будущее, опирающийся на признание того, что прогресс, как способ развития организации, гораздо более важен, чем просто выживание и поддержание предприятия на одном и том же уровне;

- принцип творческого, созидательного подхода, учитывающий, что эффективное использование и наращивание интеллектуальных ресурсов является гораздо более важным, чем использование и развитие ресурсов материальных.

При решении второй задачи — исследовании особенностей анализа, оценки, моделирования и прогнозирования процессов создания инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса — осуществляется определение характеристик этих процессов как объектов исследования. На этой основе проводится анализ сложившихся подходов к оценке и, в результате, устанавливаются особенности их моделирования и прогнозирования.

При решении третьей задачи — формировании концепции — предполагается разработка системы базовых требований к созданию инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса в условиях социально ориентированной инновационной экономики. На этой основе осуществляется разработка концептуального подхода к аналитико-оценочной составляющей, обеспечивается разработка концептуальных положений моделирования и прогнозирования рассматриваемых процессов. В качестве логического итога предполагается обоснование концептуальных основ реализации процессного подхода.

При решении четвертой задачи — разработке системы комплексного анализа — разрабатывается система критериев оценки эффективности и на этой основе производится синтез моделей исследования процессов реализации инновационной деятельности на предприятиях оборонно-промышленного комп-

лекса в условиях динамического развития инновационной среды. В результате производится построение моделей управления эффективным развитием инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

При решении пятой задачи — разработке организационно-технологических основ — предполагается формирование системы маркетинга и планирования, а также разработка системы организации и контроля. С учетом факторов риска и неопределенности предполагается разработка системы корректировки процессов развития инновационной среды на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

Таким образом, представленные положения позволяют выявить, проанализировать и разрешить проблемы инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе управления основными параметрами инновационных процессов в рамках формирования инновационной среды, обеспечивающей научно-техническое и организационное обновление предприятий оборонно-промышленного комплекса, адекватное процессам формирования экономики знаний.

## Литература

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Нестеров А.А. Инновационная среда экономических систем: структура, оценка и управление // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 9/2012 (<http://www.uecs.ru/uecs45-452012/item/1531-2012-09-12-07-28-02>).
3. Ноздрин В.В. Проблемы формирования инновационной среды в технических вузах // Проблемы современной экономики, N 4 (40), 2011.
4. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Управление инновациями: В 3 кн. Кн. 1. Основы организации инновационных процессов / Под ред. Ю.В. Шленова. — М.: Высш. шк., 2003.

**Creation of the modern innovative environment at the enterprises of defense industry complex**  
**Shevchenko D.V., Antipov A.A.**  
Saint Petersburg State National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics

This article is devoted to the content, nature and basic principles of formation of innovative ambience, consisting of a system of strategic planning of innovative activity, at the enterprises of the military-industrial complex at the present stage of development of the Russian economy. The definition and structure of the innovative ambience, identified key problems of formation of the innovative ambience at the enterprises of the military-industrial complex, including the stagnation of the domestic technological base and the lack of appropriate skilled personnel. The main tasks and ways of their solution, including the definition of the content, nature and

basic principles of formation of innovative ambience, considering the specifics of military-industrial complex, allowing to identify, analyze and solve the problems of innovative development of enterprises of the military-industrial complex, based on management, monitoring and adjusting key innovation environment process parameters.

Keywords: innovative ambience, innovative development, military-industrial complex

### References

1. Castells M. Information era: economy, society and the culture / Lane with English under науч. edition of O.I. Shkaratan. — M.: GU HSE, 2000.
2. Nesterov AA Innovative environment of economic systems: structure, assessment and management// Management of economic systems: online scientific magazine, 9/2012 (<http://www.uecs.ru/uecs45-452012/item/1531-2012-09-12-07-28-02>).
3. Nozdrin V.V. Problems of formation of the innovative environment in technical colleges//Problems of modern economy, N 4 (40), 2011.
4. Trifilova AA Assessment of efficiency of innovative development of the enterprise. — M.: Finance and statistics, 2005.
5. Management of innovations: In 3 books by the Prince 1. Bases of the organization of innovative processes / Under the editorship of Yu.V. Shlenov. — M.: Vyssh. shk., 2003.

# Финансирование инвестиционной деятельности в современных условиях

**Чернявская Юлия Анатольевна**,  
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГОУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ (Липецкий филиал),  
sherry1504@yandex.ru

Рассматриваются основные направления и источники финансирования предпринимательства в отечественной практике. Автор анализирует источники финансирования реальных инвестиций в России, изменение их объема и структуры, а также долю инвестиций, направляемых в малое предпринимательство. В статье дается сравнительный анализ данных мониторинга инвестиционного климата Российской Федерации и зарубежных стран в современный период. Рассмотрены положительные и отрицательные тенденции в осуществлении финансирования инвестиционной деятельности за исследуемый период, проанализировано влияние экономического кризиса и его последствий на инвестиционный климат страны. Автор дает рекомендации по повышению уровня инвестиционной активности в сфере малого предпринимательства, в отличие от среднего и крупного бизнеса, указывает на противоречия в политике государственной поддержки малого предпринимательства, делает выводы об основных перспективах развития в сфере финансирования инвестиционной и иной деятельности малых предприятий. Ключевые слова: финансовые источники инвестирования, инвестиционная деятельность, долгосрочные инвестиции, инвестиционный климат, венчурное финансирование.

В зарубежных странах с конца XX столетия активно формировались основы перехода к новому индустриальному типу производственных отношений, что ставило крупные предприятия, поскольку их конкурентные преимущества зависели, в основном, от масштабов производства. Формирование постиндустриальной экономики требует долгосрочных инвестиционных вложений. Малый сектор экономики не стал исключением из этого правила, поскольку внедрение новых технологий, сближение технологического уровня малых и средних предприятий, инновационные малые формы хозяйствования невозможны без привлечения инвестиций. Такие вложения возможны только в условиях относительной предсказуемости социально-экономических процессов и являются невероятно сложными в условиях глобальной экономической нестабильности, наблюдаемой в мировой экономике с 2008 года.

В связи с обостренным влиянием внешней среды встает задача формирования национальной системы мониторинга и контроля над инвестиционным климатом Российской Федерации, а также создания базы данных по объектам инвестиционной деятельности. В настоящее время в отечественной экономике частный капитал всё больше выступает в роли главного инвестора.

Сокращение доли собственных средств организаций в финансировании капитальных вложений на данный момент отражает главную тенденцию финансирования, которая заключается в том, что текущие расходы финансируются за счет собственных средств, а инвестиции – за счет заемных источников.

Анализируя представленные в таблице 1 данные, можно сделать вывод о том, что доля заемных средств возросла в целом по национальной экономике. При этом доля инвестиционного ресурса, приходящаяся на малый сектор экономики, крайне незначительна. Суммарный объем инвестиций в основной капитал малых предприятий резко снизился с момента наступления мирового финансово-экономического кризиса 2008 года, что говорит о негативных тенденциях в инвестиционном климате отечественного предпринимательства.

Негативные явления в мировой экономике, начавшиеся в 2008 году и продолжившиеся в 2016 году привели к резкому снижению объема инвестиций в реальном секторе экономики и падению доли инвестиций в сферу малого предпринимательства в три раза. Однако в последнее время, доля инвестиций, направляемых в малый сектор экономики, начинает возрастать, значительно увеличивается бюджетное финансирование, что несомненно является положительной тенденцией.

Объем и структура инвестиций меняются в зависимости от фаз долгосрочных и краткосрочных циклов экономического развития. В фазе кризиса и депрессии происходит значительное сокращение инвестиционного объема, в фазах оживления и подъема фиксируется их рост, а в фазе зрелости – стабилизация. Первая волна экономического кризиса 2008-2009 г.г. нашла отражение в опережающем падении объема инвестиционных вложений над уменьшением ВВП.

Одной из важнейших функций инвестиционной деятельности является инновационная функция. Именно с помощью инвестиций происходит инновационное обновление основных фондов на основе использования достижений научно-технического прогресса. Без инвестиционных вложений невозможно внедрение новых технологий в производство, формирование благоприятной внешней финансовой среды для развития предпринимательства. Основным источником инноваций в сфере предпринимательства являются инвестиции в основной капитал.

Общеизвестно, что инновационные проекты являются высококапиталоемкими и высокорисковыми, что затрудняет их реализацию в предпринимательской сфере. При проведении анализа динамики отраслевой структуры инвестиций малого предприни-

мательства в основной капитал было выявлено, что самые высокие темпы роста инвестиций наблюдаются в потребительском секторе. В структуре потребительского сектора малого предпринимательства значительную роль играют малые формы сельскохозяйственного предпринимательства. Высокие темпы роста инвестиций в основной капитал наблюдаются в сфере ЖКХ. Это объясняется тем, что поддержка данной сферы является одним из приоритетных направлений экономической политики отдельных субъектов Российской Федерации. За период 2011-2016 г.г. возросли инвестиции в здравоохранение, финансирование объектов которого осуществляется за счет федеральных инвестиционных программ.

Если охарактеризовать динамику отдельных секторов экономики малого предпринимательства, то необходимо подчеркнуть, что повышение темпов роста инвестиционной активности было достигнуто за счет низкой стартовой базы объемов инвестиционных вложений в предшествующие периоды, что было вызвано конъюнктурными изменениями в экономике и многочисленными внешними факторами, включая санкционные ограничения.

Уровень инвестиционной активности в экономике малого предпринимательства считается в настоящее время одним из наиболее объективных признаков экономического роста. Особенно эффективна проблема повышения инвестиционной активности предпринимательства в условиях изношенности основных фондов, слабо развитым фондовым рынком, недостаточно рациональной отраслевой структурой.

К факторам, негативно влияющим на инвестиционную активность в отечественной экономике, относятся:

- зависимость российской экономики от санкционных ограничений со стороны зарубежных стран;
- диспропорции в объемах инвестиционных вложений отраслей топливно-энергетического комплекса и перерабатывающих отраслей;
- высокие ставки долгосрочных коммерческих кредитов, обусловленные недостаточной развитостью банковского сектора экономики и высокими рисками неплатежей;
- недостаточный уровень развития фондового рынка;
- незначительное использование в инвестиционном процессе средств страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов;

Таблица 1  
Источники финансирования реальных инвестиций в России, %

Показатели	2000 г.		2009 г.		2015 г.	
	всего	в том числе малые предприятия	всего	в том числе малые предприятия	всего	в том числе малые предприятия
Инвестиции в основной капитал	100,0	1,4	100,0	0,06	100,0	5,1
Собственные средства	47,5	0,6	45,1	0,025	42,1	2,1
Бюджетные средства	22,0	-	12,9	0,007	18,9	0,5
Привлеченные средства	30,5	0,8	42,0	0,028	39,0	2,5

-слабое развитие механизмов привлечения и использования сбережений населения для инвестиций, в том числе в инновационную сферу.

В отличие от крупного и среднего бизнеса, малый сектор экономики столкнулся с обострением конкуренции между предприятиями, что, в свою очередь, привело к падению прибыли и снижению показателей рентабельности.

Разрабатывая меры по поддержке предпринимательства в 2016 г., Правительство РФ учитывало необходимость формирования ряда стабилизационных мер, которые включали поддержку начинающих предпринимателей и содействие финансированию действующих компаний. Основные затраты на поддержку малого предпринимательства по итогам прошедшего года были направлены на гранты начинающим, субсидирование процентной ставки по кредитам, развитие микрофинансирования и капитализацию региональных гарантийных фондов, предоставляющих поручительства за малые предприятия при банковском кредитовании.

Для успешного повышения инвестиционной активности предпринимательства в России необходимо развивать систему поручительств перед банками, страховыми компаниями, лизингодателями, а также осуществлять поддержку инновационных малых компаний и компаний, осуществляющих модернизацию оборудования и основных фондов.

#### Литература

1. Агеева Т.В. Финансирование инновационных территориальных кластеров в условиях экономического кризиса: Журнал «Экономика и социум» - №12 (31), 2016
2. Инвестиционная деятельность России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат, 2016.

3. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: Коллективная монография / под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева – Пенза: ИП Тугушев С.Ю., 2013.

4. Солдатова Н.Ф. Финансовые и инвестиционные источники развития малого предпринимательства // Экономика. Налоги. Право. №4, 2014 г., С.57-62.

5. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов на основе конкурентоспособности: отраслевой аспект. / Борисова О.А., Головецкий Н.Я., Выпряхкина И.Б., Галий Е.А., Колесникова С.В., Гнездова Ю.В., Хриптулов И.В., Алексеев А.Н., Кузьменкова В.Г., Абалакин А.А., Андриянов С.В., Прокопенкова В.В., Павлова И.В., Романова Ю.А., Древинг С.Р., Абалакина Т.В., Егоренко А.О., Жуков П.Е., Сагайдачная О.В., Рубцова Л.Н., Чернявская Ю.А. и др. Коллективная монография / Под редакцией О.А. Борисовой. Москва, 2016., 230с.

#### Financing of investment activity in modern conditions Cherniavskaya, Ju.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Discusses the main directions and sources of financing entrepreneurship in domestic practice. The author analyzes the sources of financing for real investment in Russia, change their volume and structure, as well as the share of investment in small business. The article provides a comparative analysis of the findings of the investment climate of the Russian Federation and foreign countries in the modern period. Examines the positive and negative trends in financing and investment activities during the study period, analyzed the impact of the economic crisis and its impact on the investment climate of the country.

The author gives recommendations for improving the level of investment



activity in the sphere of small enterprises, unlike medium and large businesses, points out the contradictions in the policy of state support of small business, draws conclusions about the main development perspectives in the sphere of financing investment and other activities of small businesses.

**Key words:** financial investments, investment activity, long-term investments, investment climate, venture capital financing.

### References

1. Ageeva T. V. Financing of innovative territorial clusters in the economic

crisis: the Journal «Economy and society» - No. 12 (31), 2016

2. Investment activity in Russia: conditions, factors, trends. M.: Rosstat, 2016.
3. Cluster policy and cluster initiatives: theory, methodology, practice: monograph / ed. ed. by S. Artamonova, B. B. Khrustalyov – Penza: IP Tugushev, S. Y., 2013.
4. Soldatova N. F. Financial and investment sources, development of small business // Economics. Taxes. Right. No. 4, 2014, Pp. 57-62.
5. Sustainable socio-economic development of regions based on

competitiveness: a sectoral dimension. / Borisov O. A., Golovetsky N. I., Vypryazhkin I. B., Gali E. A., Kolesnikova S. V., Y. V. Nest, Cryptolaw I. V., Alekseev, A. N., Kuzmenkova V. G. Abalakin, A. A., Andrianov, S. V., Prokopenko V. V., Pavlov I. V., Romanov Yu. A., Drawing R. S., Abalakin, T. V., A. O. Egorenko, Zhukov P. E. Sahaidachny O. V., Rubtsov, L. N., Chernyavsky Y. A., etc. the Collective monograph / Under the editorship of O. A. Borisova. Moscow, 2016., 230s.

## Тенденции развития российского облигационного рынка

**Чушняков Евгений Олегович**  
аспирант, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), eugene1393@mail.ru

В данной статье обозначены основные тенденции развития российского рынка облигаций, имевшие значительное влияние на его функционирование в течение 2016 и 2017 года. Так как ликвидность рынка является важнейшим показателем уровня его развития, автором рассмотрена гипотеза, заключающаяся в том, что объем торгов определяет ликвидность рынка. В связи с этим проведен подробный анализ объемов торгов биржевыми долговыми инструментами, включающий в себя разделение рынка на четыре основные группы и исследование особенностей функционирования каждой из них. На основе данного анализа сделаны выводы о состоянии ликвидности российского облигационного рынка в динамике. В работе рассмотрены основные причины негативных тенденций на рынке облигаций и возможные пути их преодоления, а также позитивные черты рынка и перспективы их дальнейшего положительного влияния на его развитие. Помимо позитивных и негативных тенденций в работе также рассмотрены новые инструменты российского долгового рынка и дана оценка перспектив их дальнейшего использования. В заключении работы дан прогноз автора о дальнейшем развитии российского рынка облигаций. Ключевые слова: рынок облигаций, тенденции развития, ликвидность, объемы торгов, первичные размещения, вторичный рынок

В последние годы основной отличительной характеристикой российского облигационного рынка являлась его крайне низкая ликвидность. Данная черта представлена сразу в нескольких аспектах: малые объемы торгов по облигациям, а также низкий уровень наполняемости книг заявок (т.н. «биржевых стаканов») по данным инструментам: средний спрэд между заявками на покупку и продажу составляет около 50 базисных пунктов, порой данный показатель достигает нескольких фигур. По многим облигациям заявки на покупку и продажу и вовсе отсутствуют. Основной задачей данной работы является анализ текущей ситуации с ликвидностью и определение тенденций движения данного показателя.

Общепринятым подходом к оценке ликвидности ценных бумаг является анализ объема торгов и величины спреда между заявками на покупку и продажу. Так как величина указанного спреда индивидуальна для каждой ценной бумаги и каждого момента времени, данный показатель неприменим в масштабах всего рынка. В связи с этим предлагается оценить ликвидность российского рынка облигаций на основе статистики итогов торгов и проверить гипотезу о том, что ликвидность рынка однозначно определяется объемом проводимых торгов. На рисунке 1 представлена динамика среднемесячного объема торгов на рынке облигаций Московской Биржи, который значительно увеличился после прохождения пика кризиса в 2014-2015 гг. Исходя из гипотезы, что объем торгов определяет ликвидность облигационного рынка, данный показатель имеет четко выраженную тенденцию к повышению и находится в своем лучшем состоянии за последние 10 лет. Так ли это на самом деле?

В действительности объем торгов является довольно обобщенным показателем, который не дает всю картину рынка и сам по себе не может определять, насколько рынок ликвиден. Для более глубокого анализа торговый оборот облигационного рынка был разделен на объем вторичных торгов и объем первичных размещений. Результаты анализа представлены на рисунках 2 и 3.

Показатели объемов первичных и вторичных торгов определяют разные стороны деятельности рынка. Первичный оборот показывает объем размещенных на бирже облигаций, то есть объем эмитированных и приобретенных инвесторами долговых обязательств за указанный период времени. Таким образом, данный показатель определяет, насколько в денежном выражении вырос рынок за счет появления новых инструментов. Вторичный же оборот показывает, какова оборачиваемость уже выпущенных ранее биржевых облигаций. По сути, именно показатель объема вторичных торгов определяет рыночную ликвидность, но для определения текущих тенденций рынка важны оба показателя.

Итак, исходя из представленных выше графиков, можно сделать вывод о том, что последние два года стали настоящим прорывом в части первичных размещений облигаций. Так, среднемесячный объем «первички» в 1 квартале 2017 года более чем в 5 раз превысил аналогичный показатель в 2015 году. При этом график вторичных торгов после 2013 года принимает почти горизонтальный вид.

Для того, чтобы выводы, сделанные по представленной статистике, были еще более актуальными, автор предлагает осуществить еще одну классификацию. Так как более 50% оборотов на облигационном рынке занимают сделки с облигациями федерального займа (ОФЗ), имеет смысл выделить их в отдельную категорию, как ценные бумаги, оказывающие значительное влияние на общую выборку. На рис. 4 представлены первичные и вторичные обороты по ОФЗ и прочим облигациям (куда входят корпоративные и субфедеральные облигации).

Детальный анализ торговых оборотов позволяет сделать ряд важных выводов о тенденциях развития российского облигационного рынка. Во-первых, на фоне относительно благоприятной геополитической ситуации Министерство Финансов активно

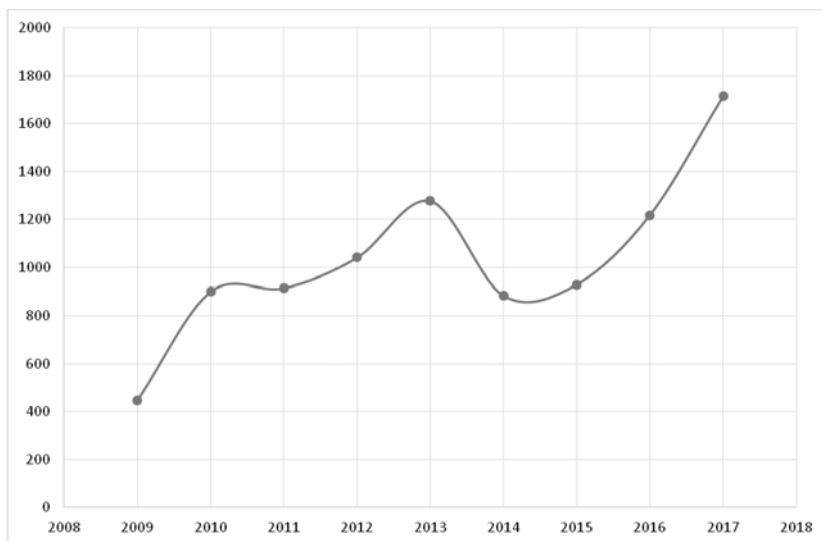


Рис. 1. Среднемесячный объем торгов на рынке облигаций Московской биржи, млн.руб.

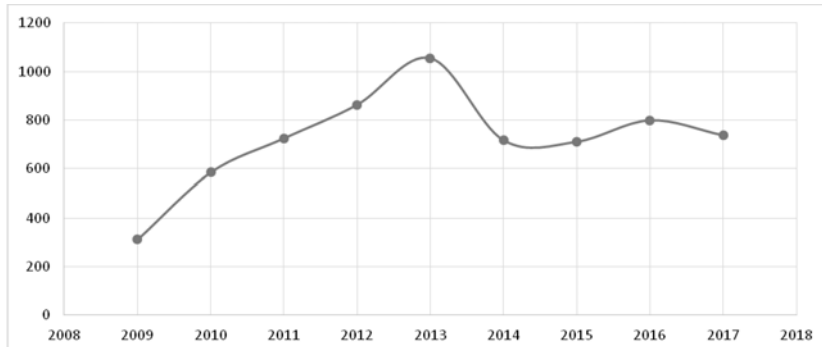


Рис. 2. Среднемесячный объем вторичных торгов на рынке облигаций Московской биржи, млн. руб.

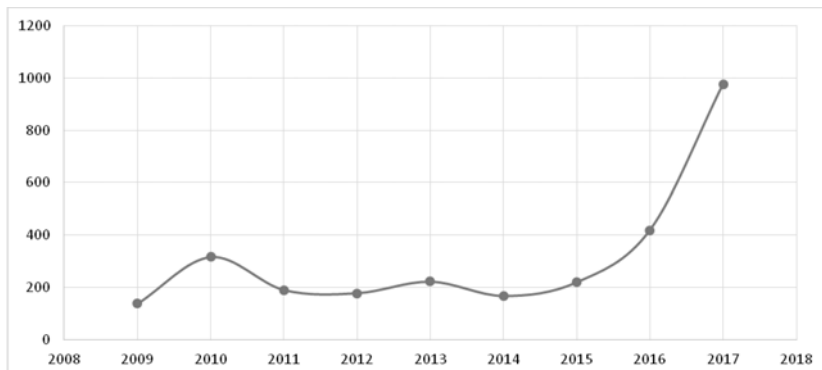


Рис. 3. Среднемесячный объем первичных размещений на рынке облигаций Московской биржи, млн. руб.

увеличивает предложение по ОФЗ. При этом удачные итоги аукционов складываются благодаря значительному спросу как со стороны локальных инвесторов, так и со стороны нерезидентов. Текущие показатели среднемесячного объема первичных размещений ОФЗ занимают второе место после рекордного 2010 года.

Во-вторых, можно отметить колоссальный рост первичных размещений прочих облигаций (речь идет, в основ-

ном, о корпоративных облигациях). Среднемесячный объем реализованных на «первичке» бумаг более чем в 2.5 раза превышает аналогичный показатель 2016 года и более чем в 4 раза – показатели прошлых лет. Чем же обусловлена такая позитивная динамика? Можно выделить сразу несколько факторов, побуждающих эмитентов проявлять такую активность. Основной причиной послужила траектория движения ключевой ставки Банка

России. Эмитенты, долгое время не имевшие возможности выхода на первичный рынок ввиду дороговизны заимствований, сочли текущие рыночные ставки близкими к справедливому уровню. Инвесторы же, в свою очередь, также посчитали, что ставки близки к равновесным значениям, о чем свидетельствует горизонтальный вид кривой доходности ОФЗ, которая ранее в течение 2 лет принимала инвертированный вид, то есть имела отрицательный наклон. Дополнительным фактором послужила упомянутая выше относительная геополитическая стабильность (относительной она является потому, что цена на нефть до сих пор показывает высокую волатильность, а отношения между Россией и США далеки от идеала), а также заметно укрепившийся курс рубля.

Что касается вторичных торгов ОФЗ, то их объем восстановился после провала в кризисные 2014-2015 годы и вернулся к уровням 2012 года. В значительной мере этому поспособствовал повышенный спрос со стороны нерезидентов, о чем далее будет сказано более подробно.

Наконец, вторичные торги прочими бумагами – важнейший показатель данного анализа. ОФЗ, как безрисковый актив, имеют довольно стабильный объем в обращении, а также стабильную динамику оборотов. Корпоративные же облигации показали явно негативную динамику, опустившись по объему торгов ниже уровней кризисных лет. При этом довольно плавное снижение графика не должно вводить в заблуждение: так как резко вырос объем первичных размещений, так же резко вырос и объем бумаг в обращении. Это подтверждается и графиком индекса RUABITR<sup>1</sup>, представленным на рисунке 4. Соответственно, незначительная, на первый взгляд, негативная динамика в совокупности с увеличением объема облигаций в обращении является крайне тревожным сигналом. Дополнительно стоит отметить тот факт, что значительная доля активности сосредотачивается в недавно размещенных бумагах, так как многие участники рынка проявляют спекулятивный интерес именно к этим выпускам. Таким образом, можно сделать вывод, что торговая активность в бумагах, размещенных до 2017 года, стремится к нулю, а главная проблема облигационного рынка не только сохраняется, но и принимает новые масштабы.

С точки зрения автора, существует ряд причин, определяющих низкую ликвидность облигационного рынка. Первой

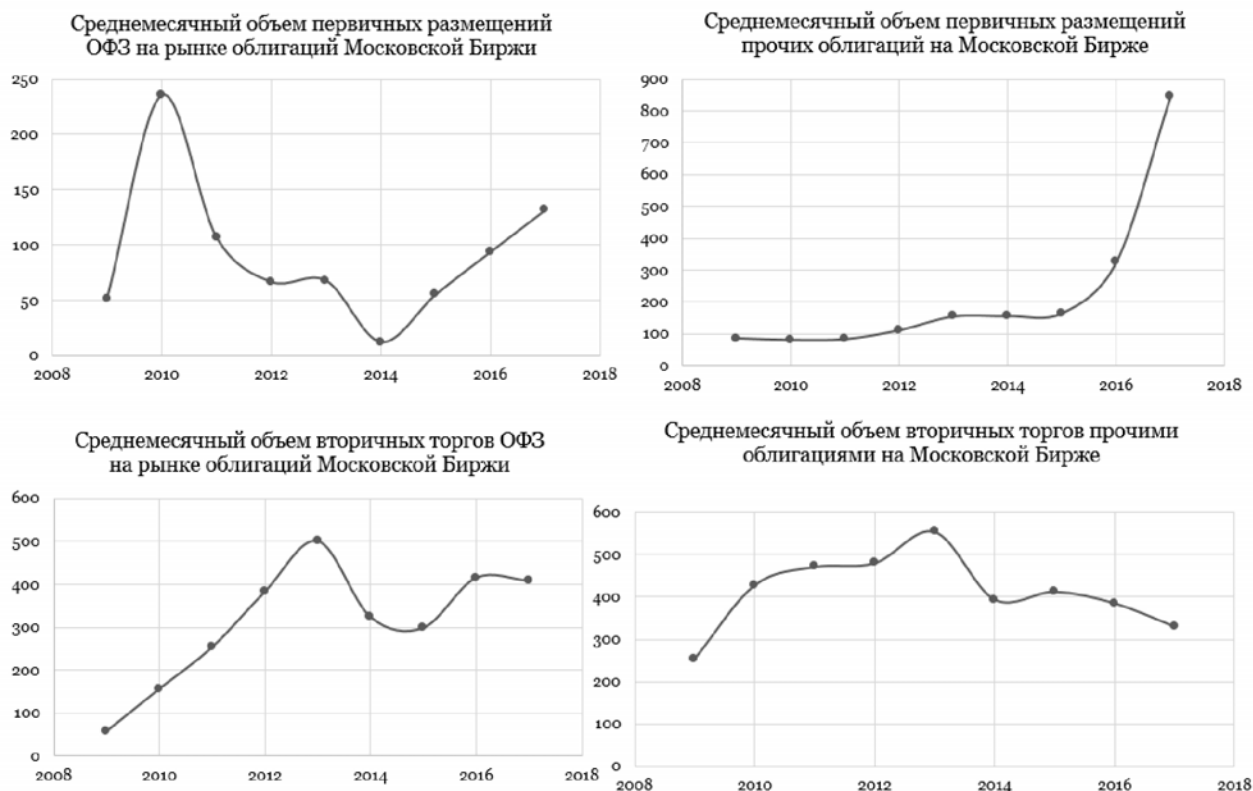


Рис. 4. Среднемесячный объем первичных размещений на рынке облигаций Московской Биржи, млн. руб.

причиной является режим проведения сделок Т0 на Московской Бирже. Данный режим подразумевает поставку денежных средств и получение ценных бумаг в момент заключения сделки. Более того, для выставления котировки в книгу заявок участник рынка также должен иметь на счету деньги (при выставлении заявки на покупку) или облигации (при выставлении заявки на продажу). Так как рынок российских облигаций, номинированных в рублях, насчитывает несколько сотен выпусков, поддержание постоянных котировок на бирже попросту невозможно, ввиду необходимости замораживания большого количества денежных средств. Рынок ОФЗ, в свою очередь, торгуется в режиме Т+1, позволяющем осуществлять расчеты на следующий день после заключения сделки. Рынок еврооблигаций в связи со значительной долей участников-нерезидентов торгуется в режиме Т+2 (расчеты через 2 дня после заключения сделки). Данный формат заключения сделок широко распространен на ведущих европейских биржах и является очень удобным для их участников. Именно режим Т+ является одним из основных факторов того, что ликвидность рынков ОФЗ и еврооблигаций значительно превышает ликвидность корпоративного рублевого сектора.

Вторая причина взаимосвязана с первой и заключается в том, что значительная доля облигаций используется в сделках РЕПО. Техническое отсутствие ценной бумаги на счете участника не позволяет ему заключать сделки в режиме Т0, что значительно усложняет процесс торговли. Решение данной проблемы наглядно демонстрируется на вышеупомянутом рынке ОФЗ, где сделки купли-продажи, заключаемые в режиме Т+1, и сделки РЕПО попадают в общую процедуру клиринга и позволяют участникам рынка заключать сделки, не оглядываясь на техническое временное отсутствие облигации на счете.

Проблемы с режимом Т0 частично решаются при помощи режима переговоров: участники по телефону/электронной почте/иным каналам связи обговаривают параметры сделки, в том числе и дату расчетов. Но данный режим торгов также имеет ряд недостатков. Большое количество нерыночных сделок вкупе с отсутствием котировок приводят к низкой прозрачности рынка и сложности определения справедливой стоимости финансовых инструментов.

Еще одной проблемой, влияющей на рыночную ликвидность, является сосредоточение крупных пакетов облигаций в одних руках. Речь, в первую очередь, идет

о различных пенсионных фондах, которые приобретают облигации в больших объемах (чаще всего на первичных размещениях) и удерживают их до погашения.

Отходя от темы ликвидности, стоит выделить и иные тенденции развития российского облигационного рынка. Особенно среди таковых выделяется увеличение присутствия нерезидентов на рынке облигаций федерального займа. Их доля представлена на рисунке 6. По состоянию на 1 апреля 2017 года доля нерезидентов в ОФЗ впервые преодолела отметку 30%, а затем продолжила свой рост. Данная тенденция связана с так называемыми операциями carrytrade, когда доходность активов в одной валюте превышает ставку привлечения денежных средств в другой. Таким образом, зарубежные инвесторы (в том числе и американские) конвертируют иностранную валюту в рубль и приобретают российские государственные облигации, ставка по которым значительно превышает ставки суверенных облигаций развитых стран. Именно этот фактор в первую очередь повлек за собой значительное укрепление рубля в 1 полугодии 2017 года.

Большой поток инвестиций в ОФЗ со стороны нерезидентов можно расце-

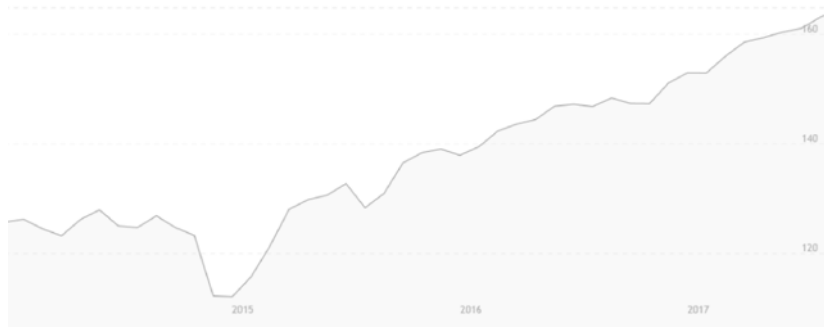


Рис. 5. Индекс RUABITR (индекс совокупного дохода российского облигационного рынка, позволяющий оценить объем качественных ценных бумаг в обращении).

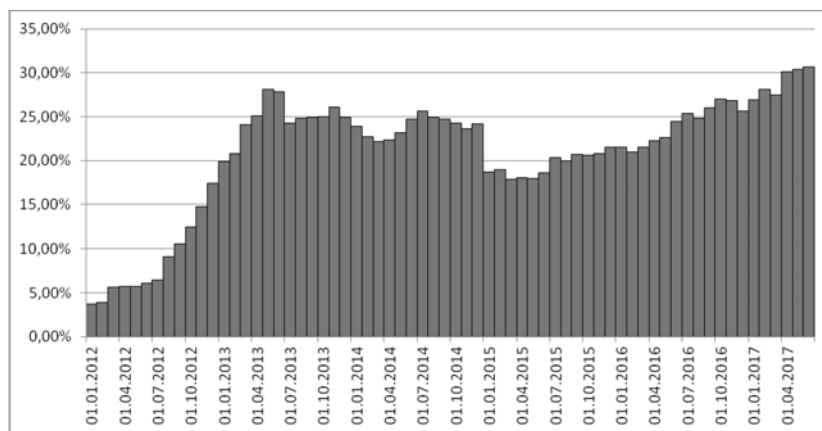


Рис. 6. Доля вложений нерезидентов в облигации федерального займа, %.

нить как успех российского облигационного рынка – спрос иностранных инвесторов облегчает Министерству Финансов процесс размещения долговых инструментов и привлекает дополнительный капитал в российскую экономику. С другой стороны, значительное присутствие иностранных инвесторов является большим риском для российских финансовых рынков. Целый ряд факторов – резкое падение курса рубля, ухудшение геополитической ситуации, введение санкций на российский государственный долг – могут стать причиной для ухода нерезидентов с российского рынка, что приведет к обрушению котировок как рубля, так и российских долговых инструментов.

В то же время на нашем рынке проявляется и ряд положительных тенденций. За последний год значительно расширилась линейка торгуемых долговых инструментов:

- впервые выпущены бессрочные субординированные облигации (Россельхозбанк)
- внедрены однодневные облигации (ВТБ), которые служат альтернативой рынкам РЕПО и межбанковского кредитования

- проведена дебютная секьюритизация кредитного портфеля малого и среднего бизнеса (Промсвязьбанк)

- в связи с санкциями США выпущены облигации, номинированные в долларах США и размещаемые в рублях (Внешэкономбанк)

Все вышеперечисленные инструменты нашли своих инвесторов и наверняка будут размещаться вновь.

Среди прочих тенденций стоит выделить удлинение сроков заимствований, что вновь свидетельствует о том, что участники рынка видят текущее состояние рынка близким к равновесному. Также стоит отметить появление новых имен на российском облигационном рынке. Так, дебютные выпуски провели РН Банк, Тойота Банк, ФПК и другие эмитенты.

В заключение необходимо отметить, что основная проблема российского облигационного рынка – его низкая ликвидность – не только сохранилась, но и имеет явно негативный тренд. При этом степень доверия инвесторов и эмитентов к рынку увеличилась (вынося за скобки банковский сектор, где кризис приобретает все новые масштабы), что проявляется в большом количестве факторов. Рынок российских долговых инструмен-

тов в большой степени коррелирует с состоянием российской экономики в целом, а значит, в случае сохранения позитивных трендов (стабилизация курса рубля, снижение инфляции и т.д.) положительные тенденции облигационного рынка будут также выходить на первый план.

## Литература

1. Ермак, А. Рынок рублевых облигаций: предварительные итоги 2016 года / А. Ермак / Рынок долгов. – 2016. - №10 – С. 6-11

2. БК Регион. Основные итоги рынка рублевых облигаций в 1 полугодии и перспективы до конца 2017 года [Электронный ресурс] / Сайт компании Finam. – Режим доступа: <http://bonds.finam.ru/comments/item/bk-region-osnovnye-itogi-rynka-rublevykh-obligaciy-v-1-polugodii-i-perspektivy-do-konca-2017-goda>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 30.07.2017)

3. Итоги 2016: Российский рынок бондов как главный бенефициар низкой инфляции [Электронный ресурс] / Новости Интерфакс. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/543592>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 17.07.2017)

4. Официальный сайт Банка России

5. Официальный сайт Московской Биржи

6. Информационный терминал Bloomberg

7. Информационный терминал Thomson Reuters Eikon

## Development trends of russian bond market Chushniakov E.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article is a description of the development trends of the Russian bond markets significantly affecting its functionality in 2016 and 2017. As the market liquidity is the most important index of its development, author analyzed the hypothesis that volume trade determines market liquidity. Thereby author made a detailed analysis of bonds trade volume including the separation of the market into four main parts and studying their main features. On the base of this analysis author made conclusions on Russian bond market liquidity in dynamics. The article describes the main reasons of bond market negative trends and the probable ways of their solution and also the positive features of the market and the perspective of their further influence on its development. Apart from the positive and negative trends author also analyzed new instruments of the Russian debt market and

assessed the perspective of their further using. In conclusion, author made a forecast of further Russian bond market development.

Key words: bond market, development trends, liquidity, trade volume, primary placements, secondary market

### References

1. Yermak, And. Market of ruble bonds: preliminary results of 2016. Yermak / Market of debts. – 2016. - No. 10 – Page 6-11
2. BQ Region. The main results of the market of ruble bonds in 1 half-year and prospects until the end of 2017 [An electronic resource] / the Website of the Finam company. – the access Mode: <http://bonds.finam.ru/comments/item/bk-region-osnovnye-itogi-rynka-rublevyx-obligaciy-v-1-polugodii-perspektivy-do-konca-2017-goda>, free. – Zagl. from the screen. – (Date of the address 7/30/2017)
3. Results of 2016: Russian market of bonds as main beneficiary of low inflation [An electronic resource] / News Interfax. – Access mode: <http://www.interfax.ru/business/543592>, free. – Zagl. from the screen. – (Date of the address 7/17/2017)
4. Official site of the Bank of Russia
5. Official site of the Moscow Exchange
6. Information terminal of Bloomberg
7. Information Thomson Reuters Eikon terminal

## Развитие поведенческой макроэкономики

**Борисов Антон Юрьевич**, аспирант кафедры политической экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова, aj\_borisov@mail.ru

В статье рассматривается попытка применить основные положения и достижения Поведенческой экономики к макроэкономической теории. Данная попытка была сделана выдающимся американским экономистом Джорджем Акерлофом. Предполагая, что психологические факторы оказывают влияние на экономику не только на микроуровне, он делает анализ некоторых важных положений неоклассической теории, пытаясь их скорректировать с учетом новых знаний об особенностях человеческого поведения.

Работа в данном направлении только начинается, но уже показывает интересные результаты. Методы поведенческой экономики позволяют разрешить некоторые противоречия неоклассической теории, такие как соотношение уровня расходов и сбережений, нерациональное ценообразование на рынке ценных бумаг, многообразие факторов, влияющих на соотношение уровня доходов и сбережений и существование «порочного круга» бедности, который не зависит от объективных экономических причин.

Ключевые слова: Поведенческая экономика, Поведенческая макроэкономика, Теория перспектив, Вынужденная безработица, Денежная иллюзия, Идентичность

Мировой финансово-экономический кризис 2008 года, по мнению многих экономистов, стал показателем кризиса экономической теории [9]. Как пишет американский экономист Пол Кругман (лауреат Нобелевской премии по экономике за 2008 год, которую он получил за свою теорию международной торговли): «Лишь немногие экономисты видели приближение нынешнего кризиса, но неспособность предсказать его – наименьшая из проблем экономической науки. Куда важнее то, что вся отрасль оказалась не в состоянии увидеть саму возможность катастрофических отказов рыночной экономики. В золотые годы экономисты из финансового сектора уверовали, что рынки в основе своей принципиально стабильны, то есть акции и прочие активы оцениваются совершенно верно» [4].

Кризис случился внезапно для большинства экономистов, хотя существовали отдельные прогнозы его приближения. Так, например, Роберт Шиллер выявил пузырь на рынке недвижимости уже в начале 2000-х годов [4], а главный экономист МВФ Рагуран Раджан (ныне председатель Резервного Банка Индии) высказал в 2005 году опасения, что финансовая система взяла на себя чрезмерный уровень риска, однако отклика не нашел [3]. Пожалуй, самый известный прогноз принадлежал Нуриэлю Рубини – он почти в деталях смог описать то, что произойдет во время кризиса еще в 2006 году [5].

Впрочем, отдельные драматические прогнозы не повлияли на мейнстрим экономической мысли. Основная масса экономистов и лиц, ответственных за функционирование финансовой системы, все так же придерживалась неоклассической теории, которая говорила, что цены активов чаще всего адекватны рыночным условиям.

Удачно описал развитие финансовой теории в рамках неоклассики Пол Кругман: «Как мне представляется, экономика сбилась с пути, потому что экономисты в массе своей приняли за правду красоту, облицованную убедительно выглядящими математическими выкладками... Они демонстративно не замечали пределов человеческой рациональности (которая часто приводит к пузырям и банкротствам); проблем организаций, которые становились неуправляемыми; несовершенства рынков – особенно финансовых, - которые могут заставить экономическую операционную систему претерпевать внезапные непредсказуемые обвалы» [4].

На фоне понимания недостатков неоклассической макроэкономики, которые уже было невозможно отрицать, выводы и гипотезы поведенческих экономистов стали казаться более обоснованными, чем господствовавшие модели неоклассики.

Полагаю, что наибольшее влияние на развитие поведенческой макроэкономики оказали работы Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера.

Так, Джордж Акерлоф озаглавил свою Нобелевскую лекцию «Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение» («Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior») [7].

В России Джордж Акерлоф наиболее известен как один из авторов концепции «асимметричной информации», которая в большей степени применима к микроэкономике (именно за ее разработку он и был удостоен Нобелевской премии). Однако это был только этап на пути к достижению цели. Как пишет Акерлоф, «исследование асимметричной информации было для меня самым первым шагом на пути к реализации мечты. Эта мечта заключалась в разработке поведенческой макроэкономической теории в духе «Общей теории» Кейнса. В этом случае макроэкономическая теория не страдала бы больше от специальных методов неоклассического синтеза, отвергшего акцент «Общей теории» на роли психологических и социологических факторов, таких как когнитивное отклонение, взаимность, справедливость, стадный инстинкт и социальный статус» [2].

В своей лекции Акерлоф обозначил 6 проблем неоклассической теории, которые могут быть разрешены в рамках парадигмы поведенческой экономики [2]. Их можно представить в виде следующей табл. 1.

В своей работе Акерлоф часто делает отсылки к Кейнсу. В заключении, он даже пишет, что именно «Общая теория» была наибольшим вкладом в поведенческую макроэкономику до настоящего времени [2, с. 221].

На первый взгляд может показаться, что понятие «иррациональности», к которому постоянно прибегают поведенческие экономисты, является несколько общим и размытым. Однако это не совсем так. Как уже говорилось во второй главе, основные работы Дэниела Канемана, Амоса Тверски, Ричарда Талера и других экономистов, которые стояли у истоков поведенческой экономики, касались в основном изучения системных явлений, и у них термин «иррациональность» всегда относился к человеческому поведению.

В работах Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера этот термин используется уже шире – они говорят не только о человеке и его поведении, но и о «иррациональности» рынков, которая может быть вызвана подобным поведением. Таким образом, авторам удалось перевести первоначальные микроэкономические послы поведенческой экономики на макроуровень.

Отдельного внимания заслуживает книга Роберта Шиллера «Иррациональный оптимизм» [6] (так озаглавлен ее русский перевод, а в США книга вышла под названием «Irrational Exuberance» [10], которое можно было бы дословно перевести на русский как «Иррациональное изобилие»), которая вышла в 2000 году (на русский переведена в 2013).

В этой книге Шиллер в основном анализирует причины образования пузырей на финансовых рынках, выделяя среди них 3 основные группы [6]:

1. Структурные факторы.
2. Культурные факторы.
3. Психологические факторы.

Структурные факторы представляют собой культурные и экономические явления и процессы, приводящие к росту фондового рынка, такие как: рост объемов торговли, благоприятная экономическая конъюнктура, оптимистичные прогнозы аналитиков и т.п. (всего Шиллер выделил 12 структурных факторов).

К общественно-культурным факторам Шиллер относит в основном роль СМИ в современной экономике и общее оптимистичное настроение участников экономической деятельности последней четверти XX века.

Наконец, Шиллер выделяет психологические факторы, которые могут повли-

Таблица 1  
Недостатки неоклассической теории, которые может разрешить поведенческая экономика

Проблема	Позиция неоклассической теории	Позиция поведенческой экономики
Существование вынужденной безработицы.	Не возможна: всегда можно получить работу, если есть готовность согласиться на более низкую зарплату.	Рынок труда не сбалансирован: за сходную работу могут платить разное жалование. Существует <i>эффективная заработная плата</i> : работодатели платят за труд выше равновесной цены, чтобы удержать работников.
Воздействие монетарной политики на объем выпуска и уровень занятости.	Не воздействует. Производители и работодатели воспринимают реальную заработную плату и реальные цены, поскольку инфляция прогнозируема и предсказуема.	Из-за «денежной иллюзии» объемы выпуска и уровень занятости могут меняться, поскольку ни производители, ни работники не воспринимают сразу небольшие изменения <i>реальной</i> цены, больше обращая внимание на <i>номинальную</i> .
Связь инфляции и безработицы.	Фридман считал, что в долгосрочном периоде она отсутствует, однако его предшественники были уверены в обратной связи между этими явлениями (кривая Филипса).	Существуют различные варианты; в некоторых случаях возможен рост инфляции при росте безработицы.
Соотношения уровня расходов и сбережений.	Рациональное поведение и максимизация полезности приводит индивида к оптимальному решению относительно того, сколько он будет потреблять и сколько будет сберегать. В результате, сберегается всегда необходимая сумма.	Многие факторы воздействуют на принятие решений о балансе расходов/сбережений, далеко не все из них рациональны. Часто человек отдает приоритет удовлетворению текущих потребностей.
Ценообразование на рынке ценных бумаг.	Рынок ценных бумаг эффективен: в цене отражена стоимость актива с учетом его доходности.	Нерациональные ожидания, асимметричная информация и прочие факторы могут воздействовать на цену, искажая ее.
Уровень бедности среди отдельных слоев населения, национальных меньшинств, его причины.	Бедность вызвана объективными причинами, она основана на нехватке человеческого (и/или другого капитала).	Бедность может быть результатом <i>психологии идентичности</i> : следованию ролевой модели поведения, характерной для представителя класса, с которым индивид себя отождествляет

ять на рынок: это количественные «якоря» (сравнение цен с некоторыми устойчивыми показателями) и морально-этические якоря, с помощью которых «люди сравнивают интуитивную или эмоциональную убедительность аргументов в пользу инвестиций в фондовый рынок с имеющимися у них на данный момент средствами и необходимостью тратить деньги сейчас» [6, с. 224]. Также, к психологическим факторам он относит так называемое «стадное поведение», которое выражается в том, что инвесторы на рынках все-таки не действуют абсолютно независимо друг от друга, а часто поддаются общему настроению своих коллег.

Книга Шиллера «Иррациональный оптимизм» была посвящена в первую очередь механизмам функционирования

фондового рынка. В ней он на макроуровне рассматривает, как психологические, социальные и культурные факторы часто оказывают значительное влияние на его функционирование. Его позиция отличается как от неоклассиков, для которых рынок всегда безупречен, так и от большинства критиков неоклассики: Шиллер рассматривает влияние упомянутых выше факторов на фондовый рынок не на гипотетическом уровне, его анализ хорошо аргументирован: он опирается на множество исследований и расчетов.

Шиллер считает, что спекулятивные рынки необходимы, поскольку они исправляют «перекосы» экономики, следствием которых являются пузыри, хотя и склонен к тому, что некоторые ограничения рынка



ценных бумаг все же необходимы. В заключении своей книги он пишет: «В конце концов, живя в свободном обществе, мы не можем защитить людей от всех последствий их собственных ошибок. Мы не можем полностью защитить людей, не отказав им при этом в возможности самореализации. Мы не можем защитить общество от влияния волн безотчетного энтузиазма или пессимизма — эмоциональная реакция на окружающую действительность уже сама по себе заложена в человеческой природе» [6, с. 347].

Развивая свои идеи, Джордж Акерлоф и Роберт Шиллер вместе выпустили в 2009 году книгу «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма» [1]. Термин (*Spiritus Animalis*), который когда-то уже использовал Кейнс [8], авторы интерпретируют следующим образом: «Оно используется для всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных и неопределенных условиях: впадаем в ступор или энергично преодолеваем свой страх и нерешительность» [1, с. 26].

Авторы рассматривают 5 факторов (как психологических, так и институциональных, которые, впрочем, объясняются социальной психологией), которые не учитываются неоклассиками, и с их помощью пытаются объяснить ряд противоречий экономической теории мейнстрима: доверие, представление человека о справедливости, денежная иллюзия, злоупотребления и недобросовестность на рынках, и так называемые «истории», понятие, которое поясняется так: «наши представления о действительности, о том, кто мы и что делаем, переплетены с историями из нашей жизни и жизни окружающих. Совокупность таких историй образует национальный или мировой сюжет, играющий важную роль в экономике» [1, с.29].

Несмотря на кажущуюся простоту, последний вопрос достаточно сложен и совсем нечасто поднимается в экономической литературе. Речь идет не просто об обмене содержательной информацией. За счет распространения именно историй, которые представляют собой связанные между собой наборы фактов о каких-либо событиях, воспроизведенных через призму субъективного восприятия, формируется та информационная система, в которой человек будет принимать решения, в том числе касающиеся экономической деятельности. Эта информация

часто носит эмоциональную окраску, и свозь нее могут по-разному восприниматься одни и те же объективные факты. Это сложное психологическое и социальное явление, в которое вовлечены буквально все участники экономических отношений.

В классической теории информационная среда представляет собой поток объективных дискретных данных. Но разве человек может воспринимать информацию каждый раз в полном отрыве от других событий его жизни, от того, что он знает о мире? Очевидно, что нет. Информационная среда в поведенческой экономике предполагает наличие системных связей в воспринимаемой информации, которая не всегда может носить объективный характер.

Даже сама идея непрерывного экономического роста и безупречности экономической системы — прекрасное тому подтверждение.

Написанная в Кейнсианском духе книга говорит о необходимости государственного вмешательства в экономику на уровне регулирования. «Мы верили в игру без правил. Мы забыли жестокий урок 1930-х: капитализм может дать нам лучший из всех мыслимых миров, но только в такой игре, где государство устанавливает правила и выступает в качестве арбитра» [1, с.207].

Вывод.

Возросшая после масштабного кризиса потребность в новых взглядах на старые экономические теории, обратила внимание экономистов на работы в области прикладной поведенческой экономики. Можно предположить, что те же самые исследования не вызвали бы такого интереса, будь они опубликованы на десятилетие раньше (в эпоху «иррационального процветания»).

Работы Акерлофа, Шиллера и других авторов не призывают к тому, чтобы отказать полностью от старых теорий и взглядов. Они призывают отказаться от заманчивой иллюзии об идеальном рынке, который не несет ничего, кроме процветания. Они призывают более реалистично смотреть на экономику, видеть в ней человеческое начало, которое несет в себе зерно иррациональной нестабильности для всей системы — это не плохо, не хорошо; это так, как есть. И это следует учитывать, строя прогнозы, формируя государственную политику и т.п.

Рынок не идеален, также, как и не идеален человек. И, чтобы он продуктивно работал, ему требуется «арбитр» в лице государства.

Государство должно вмешиваться (в разумных пределах) в функционирование финансовой системы, по крайней мере для того, чтобы избежать ее крайних перекосов.

Новое знание, о том, как поведение человека может повлиять на функционирование рынка позволяет использовать лучшие инструменты для его (рынка) анализа, понимания и прогнозирования. А также регулирования.

## Литература

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. — 273 с.
2. Акерлоф, Дж. Поведенческая макроэкономическая теория и макроэкономическое поведение. *Эковест* 2004, 4,2, 188-228
3. Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков — создание богатства и расширение возможностей = *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity* (2003). — М.: Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 2004. — 492 с.
4. Кругман П. (2009) Почему экономическая наука бессильна // Сайт [republic.ru](https://republic.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya_nauka_bessilna-130856.xhtml), 9 сентября ([https://republic.ru/economics/pochemu\\_ekonomicheskaya\\_nauka\\_bessilna-130856.xhtml](https://republic.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya_nauka_bessilna-130856.xhtml))
5. Рубини Н. (2008) [Интервью]: Нуриэль Рубини, человек, который предсказал кризис // Сайт [stringer-news.com](http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=10528), 10 декабря (<http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=10528>)
6. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками = *Irrational Exuberance*. Second Edition Revised & Updated. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 422 с.
7. Akerlof, G. A. (2003). *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*. *The American Economist*, 47(1), 25–47.
8. Keynes, John M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London. Macmillan. pp. 161-162.
9. Kirman, A. (2010). *The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory*. *CESifo Economic Studies*, 56(4), 498–535.
10. Shiller, Robert J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press (2000)

## Development of behavioural macroeconomic

**Borisov A.U.**

Plekhanov Russian University of Economics

In this article is made the attempt to apply basic provisions and achievements of Behavioral economics to the macroeconomic theory. This attempt has been made by the outstanding American economist George Akerlof. Assuming that psychological factors exert impact on economy not only at the microlevel, he does the analysis of some important provisions of the neoclassical theory, trying to correct them taking into account new knowledge of features of human behavior.

Work in this direction only begins, but already shows interesting results. Methods of behavioural economics allow to resolve some contradictions of the neoclassical theory, such as ratio of level of expenses and savings, irrational pricing on securities market, varieties of the factors influencing a ratio of level of income and savings and existence of «vicious circle» of poverty which doesn't depend on the objective economic reasons.

Key words: Behavioral economics, Behavioral macroeconomics, Prospect theory, The compelled unemployment, Money illusion, Identity

### References

1. Akerlof J., Schiller R. Spiritus Animalis: or As the human psychology operates economy and why it is important for world capitalism / lane with English D. Priyatkina; under научн. edition of A Suvorov; вступ. Art. of S. Guriev. — M.: LLC United Press, 2010. — 273 pages.
2. Akerlof, J. Behavioural macroeconomic theory and macroeconomic behavior. Эковест 2004, 4,2, 188-228
3. Zingales L., Rajan R. Rescue of capitalism from capitalists: The hidden forces of the financial markets — creation of wealth and expansion of opportunities = Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity (2003). — M.: Institute of complex strategic researches; TEIS, 2004. — 492 pages.
4. Krugman of the Item (2009) Why the economic science is powerless// the Website republic.ru, on September 9 ([https://republic.ru/economics/pochemu\\_ekonomicheskaya\\_nauka\\_bessilna-130856.xhtml](https://republic.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya_nauka_bessilna-130856.xhtml))
5. Rubini N. (2008) [Interview]: Nuriel Rubini, the person who has predicted crisis//the Website stringer-news.com, on December 10 (<http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=10528>)
6. Schiller R. Irrational optimism. As the reckless behavior operates the markets = Irrational Exuberance. Second Edition Revised & Updated. — M.: Alpina Publisher, 2013. — 422 pages.
7. Akerlof, G. A. (2003). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. The American Economist, 47(1), 25–47.
8. Keynes, John M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London. Macmillan. pp. 161-162.
9. Kirman, A (2010). The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory. CESifo Economic Studies, 56(4), 498–535.
10. Shiller, Robert J., Irrational Exuberance, Princeton University Press (2000)

## Макроэкономические факторы ликвидности

**Буваев Борлык Лиджиевич**

аспирант департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый Университет при Правительстве РФ, borlyk@hotmail.com

В статье рассматривается роль монетарных инструментов и ликвидности финансовых рынков на макроэкономическом уровне, противоречащие точки зрения относительно данной проблемы со стороны разных экономических школ, формируется подход к определению различных видов ликвидности, приводятся доказательства, подтверждающие взаимосвязь между различными видами ликвидности. В статье автор формирует гипотезу о зависимости между ликвидностью и макроэкономическими факторами, такими как уровень инфляции, уровень ВВП и уровень процентных ставок в национальной экономике. Практическое применение гипотезы позволит с большей точностью предсказывать изменения в ликвидности за счет изменения в макроэкономических показателях.

Актуальность статьи обусловлена значимостью объяснения причин финансового кризиса 2007 – 2008 гг., который известен как «кризис ликвидности». Кризис поставил перед экономическим сообществом проблемы измерения и контроля ликвидности. Ключевые слова: ликвидность, макроэкономические показатели, финансовый кризис, микроструктура, ВВП

### 1. Обзор научной литературы в части макроэкономики и учения о ликвидности

Исторически указанная проблематика рассматривалась в рамках работ представителей неоклассической экономической мысли. Сегодня данная проблематика разрабатывается преимущественно зарубежными учеными в рамках их профессиональной деятельности в международных институтах развития (Международный валютный фонд, Всемирный Банк, Большая двадцатка) и международными финансовыми организациями (Банк международных расчетов – «БМР»).

Исторически трактовка определения ликвидности менялась в зависимости от преобладания научных взглядов той или иной экономической школы.

Первые упоминания о ликвидности как свойстве активов можно обнаружить у Дж. М. Кейнса. Однако кейнсианское течение, как школа, ставившая во главу пирамиды экономического роста государственное вмешательство в экономику путем роста расходов бюджета, не рассматривало ликвидность активов как основное свойство, присущее активам.

Затем ученые неоклассической экономической мысли, монетаризма в 1950-е годы, представленные такими известными представителями как Д. Юм, Дж. С. Милль, И. Фишер, предположили зависимость экономического роста от объема денежной массы в экономике. Изначально данная идея была сформулирована Джоном Миллем в его труде «Принципы политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии», изданным в 1885 году. В своем труде Милль формулирует гипотезу, что объем ликвидных средств в экономике фактически способен оказывать стимулирующее влияние на рост валового внутреннего продукта (далее - «ВВП»).

Основной для данной работы послужили публикации представителей исследователей в рамках работы в Банке Международных Расчетов. Данная проблематика (взаимосвязь различных видов ликвидности) была сформулирована и проанализирована экономистом Кристианом Аппером, который занимает пост главы подразделения развивающихся рынков в департаменте экономической и монетарной политики в БМР<sup>1</sup>. Аппер представил презентацию «Ликвидность: Что дальше?»<sup>2</sup>, в которой и сформулировал основные тезисы будущих направлений исследований в рамках развития единой концепции ликвидности.

В описании предполагаемых взаимосвязей ученый приводит комментарии, которые описывают предполагаемые связи.

«1» - взаимосвязь обусловлена тем, что указанные виды ликвидности, по сути являются комплементарными друг к другу. Активы, могут быть обменены на денежные средства и их эквиваленты, по сути данные активы являются единой категорией. В рамках единой категории активы можно рассматривать как источник будущих экономических выгод, в том числе денежных средств.

«2» - для обмена активов на денежные средства субъектам экономики необходим рынок, на котором возможно осуществить обмен;

«3» - связь обусловлена тем, что объем денежных средств в экономике является совокупным объемом денежных средств на счетах субъектов экономики;

«4» - избыточная макроэкономическая ликвидность через механизм инфляции приводит к росту стоимости активов на балансе субъектов экономики

«5» - рыночная ликвидность активов может влиять на их стоимость и способность быть заложенным по кредитным договорам, в том числе по договору РЕПО.

Особое внимание, в контексте описываемых взаимосвязей, хотелось бы уделить тому, что Аппер не предполагает связи или возможной связи между рыночной и макроэкономической ликвидностью. Это отчасти может быть обусловлено тем, что на рыночную ликвидность может влиять множество прочих факторов, объединяемых в единую систему институтов финансовых посредников – микроструктура финансового рынка.

Научные исследования, связанные с микроструктурой финансового рынка стали появляться сравнительно недавно. Началом послужили публикации ряда работ Маурин О'Хара в 1999 – 2000 гг. о влиянии ограничений, накладываемых финансовыми институтами (биржи, дилеры, регуляторы) на движение цен активов. Сама профессор О'Хара определяет микроструктуру как «науку, изучающую процесс и результат обмена активами в определенных ограничениях»<sup>3</sup>. Другими словами, микроструктура отвечает за институциональные ограничения, которые способны определять процесс ценообразования. Наиболее ярким примером подобных ограничений является существующий порядок проведения торгов на биржевых площадках. Например, ограничение по времени с 10-ти часов утра и до 8-ми часов вечера, является ограничением, которое не позволит Вам участвовать в торгах ночью. Или ограничение на участие в торгах, с допуском только для профессиональных участников. Указанные ограничения распространены повсеместно на финансовых рынках, изучением их влияния на стоимость и занимается научное направление - микроструктура.

Несмотря на то, что Аппер не рассматривает возможность существования связи между рыночной и макроэкономической ликвидностью другие исследователи допускают наличие подобной зависимости. В работе «Макроэкономические эффекты на рыночную ликвидность», опубликованной в 2010 году ученые Ран Лю и Джон Гласкок рассматривают рыночную ликвидность как величину, зависящую от макроэкономических показателей. В выводе своей работы, исследователи приходят к выводу, что отдельные макроэкономические индикаторы, например, прирост промышленного производства в национальной экономике, может выступать в качестве индикатора будущего изменения рыночной ликвидности, если экономика находится в состоянии рецессии<sup>4</sup>. Другая работа «Финансовый капитал и макроэкономика» Майкла Кайли и Джэя Слима<sup>5</sup> отмечает, что рыночная ликвидность, по своей сути, является зависимой от макроэкономических показателей за исключением лишь того, что это влияние опосредуется посредничеством финансовых организаций. В качестве таковых могут выступать как банки, брокеры, дилеры, управляющие компании, фонды и прочие. Таким образом, финансовые посредники могут служить причиной кризисов ликвидности. В

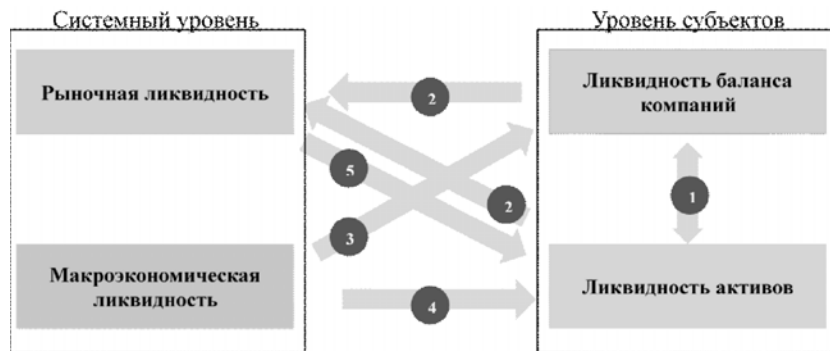


Рис. 1. Описание взаимосвязей между видами ликвидности  
Источник: Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок «Макроэкономические эффекты на рыночную ликвидность»

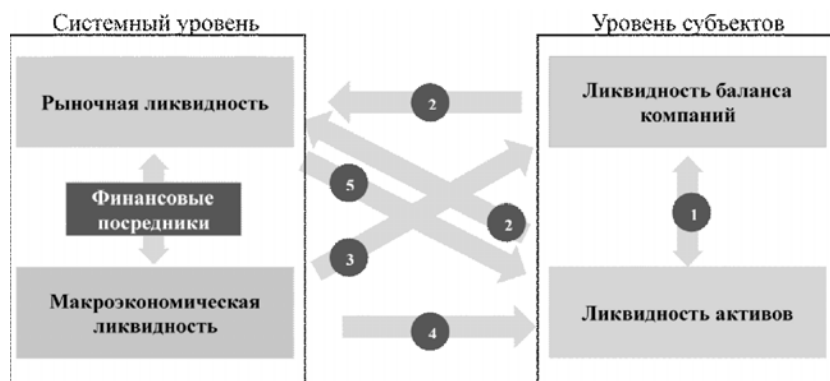


Рис. 2. Описание взаимосвязей между видами ликвидности с учетом института финансового посредничества  
Источник: Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок «Макроэкономические эффекты на рыночную ликвидность»<sup>6</sup>

работе ученые сконцентрированы на том, что большинство финансовых посредников используют риск-нейтральные стратегии (risk neutral behaviour), однако, в период кризисов и рецессии могут перестраховываться и избегать наличие какого-либо риска в принципе («risk averted behaviour»). Подобная стратегия может проявляться в избыточном количестве наличных денежных средств на счетах финансовых посредников. Таким образом, исследования М.Кайли, Дж. Слима преобразуют взаимозависимость различных видов ликвидности (см. рис. 2).

Как показано на рис. 2 макроэкономическая ликвидность в цепочке представленной системы взаимозависимостей является элементом, связанным со всеми оставшимися видами ликвидности. Если абстрагироваться от мнения ученых, то данное предположение является вполне обоснованным. Основой этому служит тот факт, что именно макроэкономическая ликвидность, определенная как денежная масса в экономике, является исходным количественной переменной, обуславливающей дальнейшее движение ликвидности в финансовой системе. При этом ликвидность как свойство определяется дополнительными качественными

параметрами финансовой системы в целом, например, микроструктура рынка, отношение к риску и другие институциональные ограничения.

## 2. Описание гипотезы о взаимодействии ликвидности и макроэкономических факторов

Исходя из практических наблюдений становится понятным, что различные виды ликвидности являются связанными между собой. Практические примеры зависимости приводятся в учебниках по макроэкономике<sup>7</sup>: чем больше показатель денежной массы в экономике, тем выше объемы торгов на фондовом рынке и – при прочих равных условиях – ликвидность фондового рынка. Механизм реализации подобной зависимости довольно прост, рост денежной массы влечет за собой повышение цен на активы, которые, в свою очередь, отражаются в изменениях объема торгов на фондовом рынке.

Однако макроэкономическая ликвидность определяется рядом макроэконо-



Рис. 3. Описание взаимосвязей между видами ликвидности с учетом института финансового посредничества  
 Источник: Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок «Макроэкономические эффекты на рыночную ликвидность»<sup>13</sup>

мических факторов. Среди основных можно указать следующие:

- уровень инфляции;
- уровень ВВП;
- уровень процентных ставок в национальной экономике.

Для определения зависимости между ликвидностью и макроэкономическими факторами, необходимо понимать, что объем денежной массы в экономике страны является одним из ключевых инструментов макроэкономического регулирования центральных банков. Поэтому, изменения в объеме денежной массы являются как следствием влияния внешних факторов, так и следствием ответных действий денежно-кредитного регулятора на воздействия извне. Влияние государственной политики в денежно-кредитной сфере, может быть агрегировано за счет включения уровня инфляции и процентных ставок. Государственный регулятор денежно-кредитной политики, представленный, как правило, центральным банком страны, таргетирует инфляцию через установление уровня кредитных и депозитных процентных ставок. За счет режима таргетирования инфляции центральные банки стремятся снизить инфляционные риски и неопределенность относительно ее изменения. К примеру, Банк России, начиная с 2015 года официально перешел в режим инфляционного таргетирования, несмотря на то, что фактически элементы данной политики частично приняты к реализации с 2009 года<sup>8</sup>. Информацию о среднесрочном таргетируемом уровне инфляции Банк России публикует на своем сайте<sup>9</sup>.

Уровень процентных ставок представляет собой стоимость денежных средств в экономике со стороны предложения. Так как основным поставщиком, и, по сути, монополистом на денежном рынке национальной валюты является цент-

ральный банк, то в соответствии с этим, стоимость денежных средств на рынке напрямую зависит от процентных ставок, предлагаемых им. К примеру, Банк России использует инструмент процентных ставок, как один из основных инструментов регулирования денежно-кредитной политики, с целью таргетирования инфляции. Информацию о текущих уровнях процентных ставок указана на сайте Банка России<sup>10</sup>. Значимость процентных ставок, устанавливаемых регуляторами, в определении уровня ликвидности подчеркивается в рамках исследования «Ликвидность, Монетарная политика и Финансовые циклы»<sup>11</sup> Тобиаса Адриана и Хьюн Шина. В данной работе ученые, опираясь на результаты исследования, приходят к выводу об экономической значимости процентных ставок, устанавливаемых Федеральной Резервной системой США (ФРС США).

Денежная масса является средством платежа в рамках национальной экономики отдельно взятой страны. Поэтому рост стоимостной меры всей произведенной продукции в стране (ВВП), способен влиять на объем находящейся денежной массы. Данное предположение основано на работах ученых неоклассической экономической школы, в частности - ранее упомянутого уравнения обмена, разработанного Ирвингом Фишером.

Как и большинство процессов в экономике, динамика изменения макроэкономической ликвидности будет представлять собой процесс с определенным циклом. Отчасти колебания результирующей переменной от периода к периоду можно объяснить изменением макроэкономических показателей, оказывающих влияние. В остальном, циклические изменения от периода к периоду будут обусловлены наличием собственного цикла. И это вполне объяснимо, принимая во

внимание, характер исполнения бюджета, потребительских трат в течение года и цикличности экономики в целом. Циклический характер ликвидности, как явления, изучался исследователями Мелани Као и Шуйонг Ши в работе «Эндогенный характер процикличности ликвидности, распределения капитала q-Тобиана» (2014)<sup>12</sup>.

В соответствии с вышеперечисленными доводами, схема зависимости макроэкономических факторов ликвидности, макроэкономической ликвидности и прочих видов ликвидности может быть представлена как это показано на рис. 3.

## Вывод

На основе проведенного обзора научной литературы, можно сделать вывод о том, что проблема непредсказуемого изменения ликвидности в том числе на макроуровне все еще актуальна. Особую значимость данной тематике придал кризис 2008 г. С практической точки зрения проблема изучается главным образом экспертами БМР и МВФ. На основе данных исследований выдвигаются рекомендации национальным финансовым регуляторам.

Процесс категоризации понятия ликвидности и ее видов, освещенный в данной статье, помогает учесть роль финансовых посредников в процессе трансформации потоков капитала, таким образом предсказывать изменения в ликвидности.

## Литература

1. Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс – М.: ЭКСМО, 2007
2. Мошенский С.З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы. – М.: Экономика, 2010. – 240 с.
3. Ran Lu, John Glascock Macroeconomic Effects on Stock Liquidity, : June 29, 2010
4. Шагас Н.Л., Туманова Е.А. Макроэкономика – 2: учебник. – М.: ТЕИС, 2006. – 427с
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - Москва: Республика, 1993.
6. Александрос Габриельсон, Массимо Марзо – «Измерение рыночной ликвидности: Введение» (пер. с англ - Alexandros Gabrielsen, Massimiliano Marzo and Paolo Zagaglia - Measuring market liquidity: An introductory survey(2011)) // Gabrielsen, Alexandros & Marzo, Massimiliano & Zagaglia, Paolo / MPRA Paper 35829 - University Library of Munich, Germany.

7. А.Сарр и Т. Лайбэк - «Измерение ликвидности на финансовых рынках» (пер. с англ - «A.Sarr, T.Lybek - "Measuring liquidity in Financial markets"») / A.Sarr, T.Lybek//IMF Working paper, WP/02/232, 2002

8. Харрис Л., Ликвидность, правила торговли и электронная система торгов (пер. с англ - Liquidity, trading rules, and electronic trading systems.) /L.Harris - NY.:New York University, Salomon Center Monograph Series in Finance and Economics, 1990

9. Хью Б., Хьюбил Б. Сравнительные преимущества ликвидности основных торговых площадок в США (пер. с англ, - Comparative Liquidity Advantages Among Major U.S. Stock Markets)/ Hui, B., B. Huebel - DRI Financial Information Group Study Series, 1984

10. Michael T. Kiley and Jae W. Sim. Financial Capital and the Macroeconomy: A Quantitative Framework, : 2011

11. Хмелевская Н. Г., Переход к режиму инфляционного таргетирования в странах Латинской Америки. Деньги и Кредит, №10, 2014

12. Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок. Банк международных расчетов, 2011

13. The Mismatch of Fisher and His Equation of Exchange: A Proposal to the Federal Reserve System. Jiang Tao. 2001 ([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=293439](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=293439))

14. Tobias Adrian, Hyun Song Shin, Liquidity, Monetary Policy and Financial Cycles.: 2007 (<https://www.princeton.edu/~hsshin/www/currentissues.pdf>)

15. Melanie Cao, Shouyong Shi. Endogenously Procyclical Liquidity, Capital Reallocation. 2014

### Ссылки:

1 Сокр. от Банк Международных Расчетов (Bank for International Settlements, BIS)

2 Перевод с англ. - «Liquidity: What do we do now?»

3 Chandrasekhar Krishnamurti Investment Management: A Modern Guide to Security Analysis and Stock Selection, гл. 2, стр. 13 [4]

4 Ran Lu, John Glascock. Macroeconomic Effects on Stock Liquidity,: June 29, 2010, [5]

5 Michael T. Kiley and Jae W. Sim. Financial Capital and the Macroeconomy: A Quantitative Framework, : 2011, [12]

6 Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок. Банк международных расчетов, 2011 [14]

7 Шагас Н.Л., Туманова Е.А. Макроэкономика – 2: учебник. – М.: ТЕИС, 2006. – с. 427 [6]

8 Н. Г. Хмелевская, Переход к режиму инфляционного таргетирования в странах Латинской Америки. Деньги и Кредит, №10, 2014 [13]

9 Сайт Банка России (<http://www.cbr.ru/>) [25]

10 Сайт Банка России, раздел о текущих процентных ставок ([http://www.cbr.ru/press/pr.asp?file=29042016\\_133001dkp2016-04-29T13\\_03\\_28.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.asp?file=29042016_133001dkp2016-04-29T13_03_28.htm))

11 Tobias Adrian, Hyun Song Shin, Liquidity, Monetary Policy and Financial Cycles.: 2007 (<https://www.princeton.edu/~hsshin/www/currentissues.pdf>) [28]

12Melanie Cao, Shouyong Shi. Endogenously Procyclical Liquidity, Capital Reallocation, and q. 2014 ([https://research.stlouisfed.org/conferences/summer\\_workshop/docs/Endogenously\\_Procyclical\\_Liquidity\\_Capital\\_Reallocation\\_and\\_q.pdf](https://research.stlouisfed.org/conferences/summer_workshop/docs/Endogenously_Procyclical_Liquidity_Capital_Reallocation_and_q.pdf)) [29]

13 Кристиан Аппер, «Ликвидность: Что дальше?», Ран Лю и Джон Гласкок. Банк международных расчетов, 2011 [14]

### Indicators of macroeconomic liquidity Buvayev B.L.

Financial University under the Government of Russian Federation  
The article considers the role of monetary tool and liquidity of financial markets on macroeconomic level and controversial opinions on this issue from different economic schools, discusses different types of liquidity and evidence proving connection between them. In the article the author establishes the relationship between liquidity and macroeconomic factors, such as the level of inflation, the level of GDP and the level of interest rates in the national economy. Using the established relationship on practice will benefit for forecasting the liquidity changes due to macroeconomic indicators  
The financial crisis of 2007-2008, which is known as the «liquidity crisis», made the problems of liquidity measurement and its control extremely important issues to study.

Key words: liquidity, macroeconomic indicators, financial crisis, microstructure, GDP

### References

1. J.M. Keynes, General theory of employment, percent and money. Favourites/J. M. Keynes – M.: EKSMO, 2007
2. Moshensky S. Z. Securities market: transformational processes. — M.: Economy, 2010. — 240 pages.
3. Ran Lu, John Glascock Macroeconomic Effects on Stock Liquidity: June 29, 2010
4. Shagas N.L., Tumanova of E.A Makroekonomik – 2: textbook. – M.: TEIS, 2006. – 427s
5. McConnell K.R., to Br S.L. Ekonomiks. - Moscow: Republic, 1993.
6. Aleksandros Gabriellsson, Massimo Marzo – «Measurement of market liquidity: Introduction» (the lane with English - Alexandros Gabrielsen, Massimiliano Marzo and Paolo Zagaglia - Measuring market liquidity: An introductory survey(2011))//Gabrielsen, Alexandros & Marzo, Massimiliano & Zagaglia, Paolo/MPRA Paper 35829 - University Library of Munich, Germany.
7. A Sarr and T. Laybek - «Measurement of liquidity in the financial markets» (the lane with English - «A.Sarr, T.Lybek - «Measuring liquidity in Financial markets») / A.Sarr, T.Lybek//IMF Working paper, WP/02/232, 2002
8. Harris L., Liquidity, rules of trade and the electronic system of the auction (the lane with English - Liquidity, trading rules, and electronic trading systems.)/L.Harris – NY.:New York University, Salomon Center Monograph Series in Finance and Economics, 1990
9. Hough B., Hyubil B. Comparative advantages of liquidity of the main trading floors in the USA (the lane with English, - Comparative Liquidity Advantages Among Major U.S. Stock Markets) / Hui, B., B. Huebel - DRI Financial Information Group Study Series, 1984
10. Michael T. Kiley and Jae W. Sim. Financial Capital and the Macroeconomy: A Quantitative Framework: 2011
11. Hmelevskaya N. G., Transition to the mode of inflation targeting in the countries of Latin America Money and Credit, No. 10, 2014
12. Christian Apper, «Liquidity: What's next?», Rahn Liu and John Glaskok. Bank for International Settlements, 2011
13. The Mismatch of Fisher and His Equation of Exchange: A Proposal to the Federal Reserve System. Jiang Tao. 2001 ([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=293439](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=293439))
14. Tobias Adrian, Hyun Song Shin, Liquidity, Monetary Policy and Financial Cycles.: 2007 (<https://www.princeton.edu/~hsshin/www/currentissues.pdf>)
15. Melanie Cao, Shouyong Shi. Endogenously Procyclical Liquidity, Capital Reallocation. 2014

# Экономическое развитие Индии и Китая и их роль в интеграционных процессах в азиатском регионе

**Цемахович Михаил Андреевич**, аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, tsemahovitch@gmail.com

В статье рассматриваются динамика экономических показателей Китая и Индии, их роль в мировой торговле. Приведена статистика по темпам роста ВВП, уровню инфляции, отношению государственного долга к ВВП, динамике международных резервов и др., осуществлено сравнение Индии и Китая по указанным показателям. Приведены оценки экспертов Международного валютного фонда по отдельным факторам, влияющим на макроэкономические показатели. Проанализированы данные по торговле, прямым инвестициям. Изучена оценка Гарвардского университета новой роли Индии как самой быстрорастущей экономики мира, а также индекс усложненности экономики, лежащий в основе этой оценки. Рассмотрена китайская инициатива «Один пояс – один путь», ее роль в интеграционных процессах региона, а также позиция индийского правительства по этой инициативе. Сформулированы перспективы влияния двух стран на региональную экономическую интеграцию в Азии. Приведен тезис о недостаточности в современных условиях усилий Индии по развитию и диверсификации экономики для усиления своих позиций в регионе по сравнению с Китаем в среднесрочной перспективе. Ключевые слова: экономическая интеграция, Китай, Индия, экономический рост, торговля.

## Введение

Развитие интеграционных процессов в азиатском регионе – интересная тенденция, которая не совсем вписывается в классические теории экономической интеграции с их поэтапными переходами от зоны свободной торговли к экономическому и валютному союзу<sup>1</sup>. Ускоренный и качественный рост индийской экономики, отбирающей у Китая звание самой быстрорастущей экономики в мире, мегапроект Китая по использованию своих ресурсов (как трудовых, так и финансовых) в 65 странах, составляющих 40% мирового ВВП – два основных тренда, которые определяют интеграционную повестку в Азии в среднесрочной перспективе. Рассмотрим их подробнее.

## Индия

В последние годы индийская экономика демонстрировала высокие темпы роста, поддержанные диверсификацией экспорта, реализацией структурных реформ, относительно спокойной внешней средой. Инфляция оставалась низкой после падения цен на сырьевые товары и благодаря относительно жесткой денежно-кредитной политике. Налогово-бюджетная консолидация продолжилась в 2016/17 финансовом году и была дополнена мерами по повышению качества государственных расходов. Основные макроэкономические вызовы – это устойчиво-высокие инфляционные ожидания и большие дефициты бюджетов, что ограничивает возможности стимулирования внутреннего спроса для поддержки экономического роста. Избыточные мощности в ключевых отраслях промышленности и проблемы в балансах финансового и корпоративного секторов сдерживают инвестиции, а слабый внешний спрос ограничивает рост индийского экспорта<sup>2</sup>.

## Китай

Рост китайской экономики замедлился, но остаётся высоким – прогноз на 2017 г. составляет 6.7%<sup>3</sup>. Экономика сохраняет возможность сохранить такие темпы роста в среднесрочной перспективе, но для этого необходимо ускорение реформ, призванных снизить влияние долга и инвестиций на рост<sup>4</sup>.

В августе 2017 г. эксперты МВФ пересмотрели свой прогноз по темпам роста китайской экономики в 2017-2021 гг., который по их оценкам составит 6.4% (вместо 6% ранее). Вместе с тем, ожидается продолжение увеличения объемов долга нефинансового сектора, который достигнет 300% ВВП в 2022 году (242% от ВВП в 2016 г.). Китайское правительство предприняло меры по снижению долговой нагрузки частного сектора, которые уже приносят свои плоды: рост долга замедлился. Эксперты МВФ считают, что данную политику необходимо продолжить, сосредоточившись на повышении качества и устойчивости экономического роста, а не на количественных показателях.

В этой связи перед Китаем встает вопрос о необходимости стимулирования потребления. Текущий уровень сбережений, равный 26% (выше среднего значения по остальным странам), сдерживает рост уровня благосостояния китайских граждан, а также приводит к ухудшению дисбалансов.

Расходы на социальные статьи бюджета растут, но недостаточно. Повышение расходов на пенсии и здравоохранение увеличит государственные расходы, но будет способствовать увеличению частного потребления, снизив потребность домохозяйств в сбережениях.

Необходимо и увеличение производительности труда, т.к. текущее распределение ресурсов приводит к большому количеству неэффективных компаний в китайской

экономике (в первую очередь – государственных), а перераспределение таких ресурсов могло бы дать до 1% в рост ВВП в долгосрочной перспективе.

### Сравнение основных макроэкономических показателей

В 2018 г. согласно прогнозам Международного валютного фонда индийская экономика обгонит китайскую по темпам роста ВВП (рис. 1). В 2016-17 гг. рост индийской экономики замедлится до 6.6% (7.6% в 2015-16 гг.), однако реформа наличного денежного обращения (так называемая демонетизация), являющаяся основным фактором текущего замедления, в среднесрочной перспективе приведет к ускорению темпов роста. Реформа налоговой системы (Goods and services tax, GST), призванная упростить в настоящий момент сложную систему налогообложения, также может оказать позитивное влияние на индийскую экономику<sup>5</sup>.

Темпы роста китайской экономики замедляются: в 2017 г. рост составит 6.7% (как и в 2016 г.), а в 2018 г. ожидается снижение до 6.4%. Интересным является то, что масштабы китайской экономики сами по себе являются фактором, влияющим на глобальную экономику, и замедление ее роста может «притормозить» рост индийской экономики.

Денежно-кредитная политика Резервного банка Индии (РБИ) нацелена на обеспечение ценовой стабильности, которая является одним из факторов устойчивого экономического роста<sup>6</sup>. В 2014-2016 гг. РБИ осуществил переход к политике инфляционного таргетирования, сумев снизить инфляцию с 9.4% в 2014 г. до 4.9% в 2016 году, при этом прогнозы МВФ подтверждают способность РБИ удерживать инфляцию на достигнутом уровне (рис. 2).

Цель денежно-кредитной политики Народного банка Китая сформулирована иначе по сравнению с РБИ: обеспечение стабильности стоимости китайского юаня и способствование экономическому росту за счет этого<sup>7</sup>. При этом инфляция в Китае стабильно низкая: в 2013-2016 гг. она оставалась на уровне 2%, а в 2017-2018 гг. прогнозируется на том же уровне.

Показатель «государственный долг к ВВП» в Индии стабильно находится на высоком уровне – почти 70% с 2013 г. и без изменений в краткосрочной перспективе (рис. 3). Для его снижения не-

Рисунок 1. Темпы роста ВВП (в % к предыдущему периоду, текущие цены)

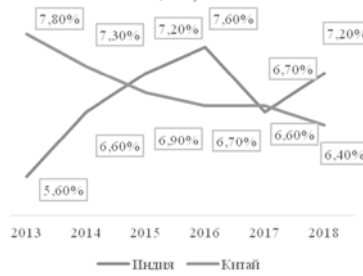
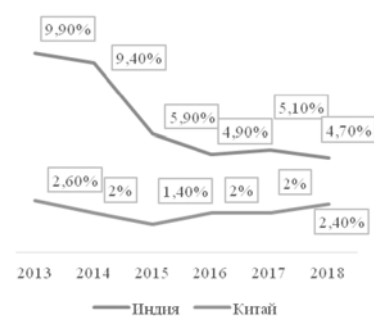
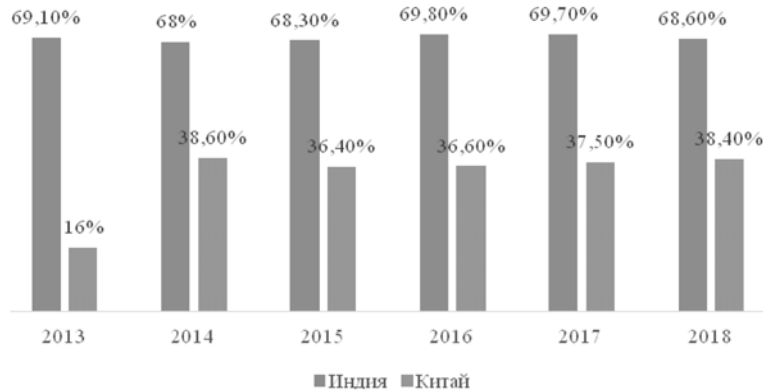


Рисунок 2. Инфляция (в % к предыдущему периоду)



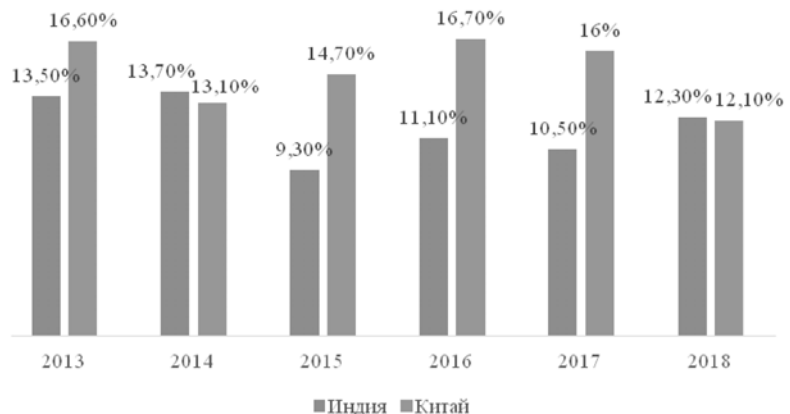
Источник: Международный валютный фонд, 2017-2018 гг. – прогноз

Рисунок 3. Государственный долг (в % от ВВП)



Источник: Международный валютный фонд, 2017-2018 гг. – прогноз

Рисунок 4. Кредиты частному сектору (в % от ВВП)



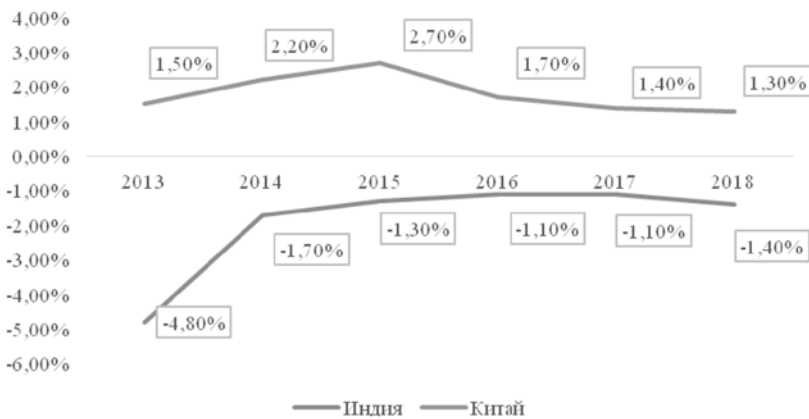
Источник: Международный валютный фонд, 2017-2018 гг. – прогноз

обходима налогово-бюджетная консолидация, а именно: успешное завершение реформы системы налогообложения и продолжение реформы системы субсидирования. В долгосрочной перспективе это приведет к увеличению ценовой стабильности и снижению стоимости заимствований для частного сектора.

Государственный долг к ВВП в Китае значительно ниже индийского и в последние годы держится на уровне 36-38%. Учитывая масштабы китайской экономики, в абсолютных значениях государственный долг в Китае значительно выше индийского, что является риском и может привести к замедлению экономического роста в среднесрочной перспекти-

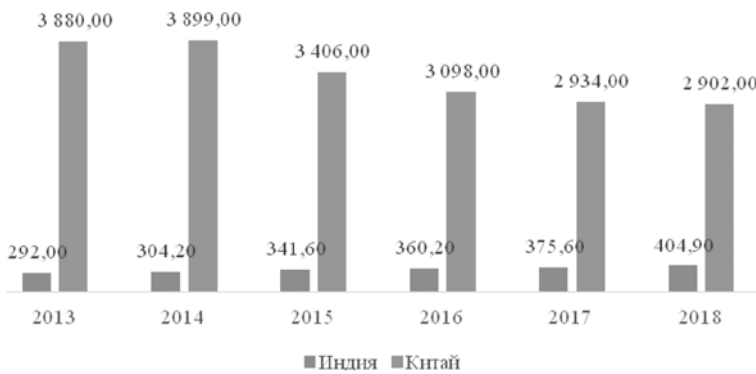


Рисунок 5. Сальдо текущего счета (в % от ВВП)



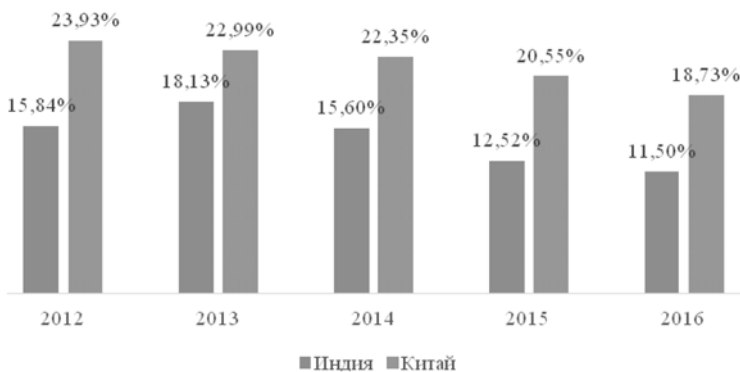
Источник: Международный валютный фонд, 2017-2018 гг. – прогноз

Рисунок 6. Динамика международных резервов (млрд долл. США)



Источник: Международный валютный фонд, 2017-2018 гг. – прогноз

Рисунок 7. Экспорт в % к ВВП



Источник: Всемирный банк, расчеты автора

ве. Китайские власти не согласны с такой оценкой и считают масштабы долга управляемыми.

Кредиты частному сектору в % к ВВП в Китае в последние пять лет превышали аналогичный показатель в Индии пример-

но в полтора раза, оставшись на уровне 13-16%. В Индии данный показатель не превышал 13.7% (результат 2014 г.), в 2016 г. составив 11.1% (рис. 4).

Дефицит текущего счета в Индии – стандартное явление. Он сократился с

4.8% в 2013 г. до 1.1% в 2016 г. (рис. 5). Эксперты МВФ ожидают повышение до 2% в среднесрочной перспективе из-за усиления внутреннего спроса и постепенного роста цен на сырьевые товары.

В Китае ситуация обратная – профицит текущего счета в 2013-2016 гг. сохраняется на уровне 1.5%. В 2017 и 2018 гг. ожидается его сокращение до 1.4% и 1.3% соответственно из-за увеличения объемов импорта и внешнего туризма.

Резервы у Китая и Индии находятся на высоких уровнях, однако у Китая они сокращаются (с 3880 млрд долл. США в 2013 г. до 3098 млрд долл. США в 2016 г.), а у Индии – постепенно растут (с 292 млрд долл. США до 360 млрд долл. США (рис. 6). По прогнозам МВФ оба тренда сохранятся в 2017-2018 гг.

### Сравнение торговой статистики

В абсолютных показателях по объемам экспорта, разумеется, лидирует Китай. По итогам 2016 г. китайский экспорт превышает индийский в 8 раз<sup>8</sup>. С 2012 г. индийский экспорт показал максимум в 2013 г., достигнув 336 млрд долл. США, а китайский – в 2014 г., достигнув 2342 млрд долл. США. Затем объемы экспорта обеих стран последовательно сокращались, составив в 2016 г. 260 млрд долл. США и 2097 млрд долл. США соответственно.

При этом, соотношение китайского экспорта к ВВП в 2012 г. составляло 23,93%, сократившись до 18,73% в 2016 году, а индийского – 15,84% в 2012 г., сократившись до 11,5% в 2016 г.

В рейтинге стран по объемам экспорта (в долл. США) Китай занимает первое место, а Индия – 19-е место, что красноречиво демонстрирует позиции двух стран как на азиатских рынках, так и на мировых<sup>9</sup>.

Прямые иностранные инвестиции из Индии в 2012-2015 гг. колебались от 1.7 млрд долл. США (2013 г.) до 11.6 млрд долл. США (2014 г.), в 2015 г. составив 7.5 млрд долл. США, что свидетельствует об отсутствии какого-либо направленного движения или политики в отношении исходящих ПИИ. Вместе с тем, ПИИ в Индию последовательно выросли с 23.9 млрд долл. США в 2012 г. до 44 млрд долл. США в 2015 г., составив 2.08% ВВП.

В Китае ситуация иная: ПИИ из Китая выросли с 64.9 млрд долл. США в 2012 г. до 217 млрд долл. США в 2016 г., что, несомненно, связано с реализацией китайской инициативы «Один пояс – один

путь» и свидетельствует о целенаправленной политике по повышению экономического влияния Китая в регионе. ПИИ в Китай, напротив, сократились с 290 млрд долл. США в 2013 г. до 170 млрд долл. США в 2016 г., составив 1.52% ВВП.

### Оценка потенциала развития экономик Китая и Индии в среднесрочном периоде

Исследователи Центра международного развития Гарвардского университета считают, что Индия уже стала новым лидером глобального роста и сохранит эту роль до 2025 г.<sup>10</sup>

Диверсификация индийской экономики, развитие химической промышленности, машиностроения, электроники обеспечат Индии возможность сохранить темпы роста на уровне 7.7%. Данный прогноз основан на анализе торговой статистики по итогам 2015 г. Указанные данные также показывают, что в 2015 г. мировой экспорт сократился впервые с 2009 г. Основной причиной для этого стало падение цен на нефть, которые в течение целого десятилетия поддерживали рост нефтяных экономик. Слабый прогресс в развитии структуры и диверсификации этих экономик в текущих условиях не позволит им вернуться на прежние темпы роста без структурных реформ.

Центр международного развития Гарвардского университета рассчитывает индекс усложнённости экономики (Economic Complexity Index). В основе расчета - средняя усложнённость корзины экспорта, в 2015 г. рейтинг возглавили Япония, Швейцария, Германия, Южная Корея и Австрия. Китай упал в рейтинге на 5 позиций до 23 места, Индия поднялась на 2 позиции до 48 места, Россия - на 6 позиций до 45 места. Прогнозы по росту показывают, что единого паттерна экономического роста среди быстрорастущих экономик нет, однако у них есть один общий фактор - стремление к повышению производительности труда, развитие человеческого капитала, диверсификация и усложнение производственных цепочек, что характерно для современной экономической политики Индии.

Исследователи считают, что главным фактором, влияющим на экономический рост, является уровень диверсификации накопленных знаний в различных сферах производства (ноу-хау). По их мне-

Рисунок 8. Прямые иностранные инвестиции из Индии и Китая (в % к ВВП)

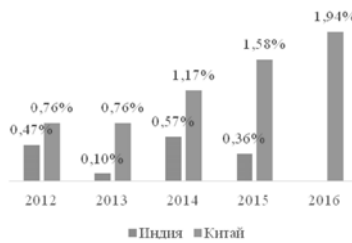
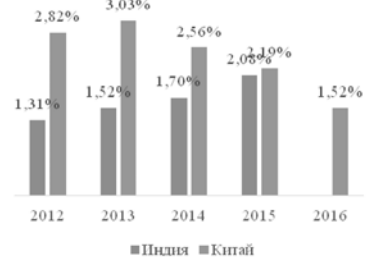


Рисунок 8. Прямые иностранные инвестиции в Индию и Китай (в % к ВВП)



Источник: Всемирный банк, расчеты автора

нию, усложнённая экономика не только объясняет уровень текущего благосостояния стран, но может предсказать будущий рост.

Их оценка показывает, что Индия, Индонезия и Вьетнам смогли диверсифицировать свои экономики и продвигаться на пути создания более сложных производств, что позволит им быстро расти в ближайшие годы. Список наиболее быстрорастущих экономик на период до 2025 г. возглавили Индия и Уганда.

Торговая статистика Китая, в свою очередь, показала сокращение объемов экспорта. Уровень усложнённости китайской экономики также упал впервые со времён мирового финансового кризиса. Прогноз по росту остаётся выше средних темпов роста мировой экономики и равен 4.4%, однако относительно предыдущих темпов роста замедление значительно.

### Интеграционные процессы в регионе

Новая роль Индии - самой быстрорастущей экономики в мире - существенно повлияет на интеграционные процессы в Азии, однако на текущий момент локомотивом их развития является Китай, придавший значительный импульс своей инициативой «Один пояс - один путь».

Впервые об инициативе было объявлено в 2013 г. президентом Китайской Народной Республики Си Цзиньпином. Инициатива состоит из двух крупных проектов: первый - это Экономический пояс Шелкового пути, проходящий, в основном, по суше, второй - Морской Шелковый путь - это проект построения взаимосвязанной сети портов<sup>11</sup>.

В настоящий момент к инициативе присоединились 65 стран. Согласно плану мероприятий по реализации инициативы, разработанному китайским прави-

тельством, в основе китайской инициативы - мультиполярный мир, экономическая глобализация, диверсификация культуры, расширение применения информационных технологий. Проект должен поддержать свободную торговлю в мировой экономике, а также ее открытость, в том числе при помощи открытого регионального сотрудничества.

Китайское правительство рассчитывает посредством связанных проектов в рамках инициативы выровнять и скоординировать составление стратегий развития стран-участниц, а также развить рыночный потенциал региона, содействовать инвестициям и потреблению, создать спрос и рабочие места, развивать культурные обмены.

Несмотря на тот факт, что китайскую инициативу сложно вписать в рамки классических теорий региональной экономической интеграции, она по своей сути является крупнейшим интеграционным проектом в Азии. Основная экономическая цель заключается в реализации инфраструктурных проектов с использованием китайских ресурсов и стандартов, что в конечном итоге приведет к усилению взаимосвязей стран-участниц и их зависимости от Китая, который играет центральную роль в этом процессе (в отличие от Европы, где центральную роль играли две страны - Германия и Франция).

### Какая роль в этом процессе отведена Индии?

Одной из главных новостей ежегодного форума китайской инициативы (май 2017 г.) было отсутствие индийской делегации. Конечно, у Индии и Китая остаются две другие площадки для взаимодействия - форум БРИКС и Шанхайская организация сотрудничества - но подобный демарш не мог не остаться без вни-

мания. Декларируемая причина бойкота – это китайские инвестиции в экономический коридор «Китай-Пакистан», который проходит по территории Кашмира, оккупированной Пакистаном.

При этом Китай остается крупнейшим торговым партнером Индии с товарооборотом, составившим в 2016 г. 69.39 млрд долл. США<sup>12</sup>.

У Индии есть и свои инициативы: транспортный проект с Мьянмой, Чехбахарский порт с Ираном, международный транспортный коридор «Север-Юг» с Россией и рядом других стран. Индия и Япония работают над созданием коридора «Азия-Африка», целью которого является стимулирование роста и инвестиций в Африку, а также частично – ответ на китайскую инициативу. Указанные проекты близки по своей сути к китайской инициативе, но значительно менее амбициозны, не в последнюю очередь за счет отсутствия у Индии возможности поддерживать свои проекты такими же значительными ресурсами, как Китай.

В сфере торговли Индия подписала 18 региональных торговых соглашений, в том числе со странами АСЕАН, Меркосур, Бутаном, Непалом, Сингапуром, Афганистаном, Шри-Ланкой, Малайзией, Японией, Южной Кореей и др.<sup>13</sup>. Ведутся переговоры о заключении соглашения о зоне свободной торговли между странами ЕАЭС и Индией. Официальная цель индийской торговой политики – к 2020 г. повысить долю Индии в глобальном экспорте до 3.5%, а абсолютные объемы довести до 900 млрд долл. США<sup>14</sup>.

Китай заключил 15 торговых соглашений с такими странами как Австралия, Чили, Коста-Рика, Грузия, Гонконг, Исландия, Макао, Новая Зеландия, Пакистан, Перу, Сингапур, Южная Корея, Швейцария и АСЕАН. Однако, с новой инициативой количество торговых соглашений может существенно возрасти, т.к. формат развития китайской инициативы предполагает, в том числе, заключение торговых и иных соглашений.

## Выводы

Таким образом, в среднесрочной перспективе в Азии произойдут изменения, которые существенно повлияют на экономику и взаимоотношения Индии и Китая, а также на динамику интеграционных процессов в регионе.

Анализ макроэкономических показателей Индии, ее сравнение с Китаем позволяют сделать вывод о том, что индийская экономика активно меняется и в будущем будет способна потеснить по-

зиции Китая. Об этом свидетельствуют как прогнозы международных организаций, так и независимые исследования, которые позитивно оценивают реформы, проводимые индийским правительством, и их влияние на темпы роста в среднесрочной перспективе. Данной тенденции может также способствовать замедление темпов роста китайской экономики и накопленные дисбалансы, устранению которых китайское правительство может не уделить должного внимания.

Вместе с тем, несмотря на вышеизложенное, китайское правительство предпринимает конкретные шаги с целью повышения своего влияния в регионе, усиления своих экономических позиций. Наиболее важно то, что китайские планы предусматривают не только сохранение текущего ведущего статуса Китая в регионе, но и дальнейшее повышение этого статуса за счет более тесной интеграции с другими странами на основе китайских стандартов и ресурсов.

Индия открыто не поддерживает китайскую инициативу, усматривая в ней риски для себя и не соглашаясь с ведущей ролью Китая в регионе, но без предложения альтернативы ее возможности повлиять на перспективы китайской инициативы на текущем этапе ограничены. При должном уровне реализации проектов инициативы Китай надолго займет лидирующую роль в интеграционных процессах Азии и значительно укрепит свои позиции в глобальной экономике.

## Литература

1. Balassa, B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa – Routledge Revivals, 2011. – 318 с. – ISBN-13: 978-0415679107;
2. Доклад по статье IV Устава МВФ: Индия / Международный валютный фонд, 2017, URL: [www.imf.org](http://www.imf.org);
3. Доклад по статье IV Устава МВФ: Китай / Международный валютный фонд, 2017, URL: [www.imf.org](http://www.imf.org);
4. Официальный портал Государственного совета Китайской Народной Республики, посвященный инициативе «Один пояс – один путь», 2017, URL: [english.gov.cn/beltAndRoad](http://english.gov.cn/beltAndRoad);
5. Официальный сайт Народного банка Китая, 2017, URL: [www.pbc.gov.cn](http://www.pbc.gov.cn);
6. Официальный сайт Резервного банка Индии, 2017, URL: [www.rbi.org.in](http://www.rbi.org.in);
7. Обзор международной торговли Индии: 2017 / Thomson Reuters Practical Law, URL: [uk.practicallaw.thomsonreuters.com](http://uk.practicallaw.thomsonreuters.com);
8. Интернет-издание «Атлас эконо-

мической сложности» / Центр международного развития, Гарвардский университет, 2017, URL: [atlas.cid.harvard.edu](http://atlas.cid.harvard.edu);

9. Интернет-издание «Hindustan Times» / Hindustan Times, 2017, URL: [www.hindustantimes.com](http://www.hindustantimes.com);

10. Интернет-издание «Carnegie India» / Carnegie India, 2017, URL: [carnegieindia.org](http://carnegieindia.org);

11. База данных: международная финансовая статистика / Международный валютный фонд, 2017, URL: [data.imf.org](http://data.imf.org);

12. База данных «UN Comtrade» / Организация Объединенных Наций, 2017, URL: [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org);

13. База данных / Всемирный банк, 2017, URL: [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org).

## India and China economic development and their role in the asian regional economic integration

Tsemakhovich M.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article China and India macroeconomic indicators dynamics are considered as well as their role in the global trade. The data on GDP growth, CPI, government debt to GDP, international reserves dynamics is analyzed, India and China indicators are compared. Some factors influencing the macroeconomics of the two countries identified by the International Monetary Fund researchers are considered. The trade and FDI data is analyzed. The Harvard University assessment of the India's new role of the world fastest growing economy is studied, the Economic Complexity Index being the core of this assessment is examined. Chinese "Belt and Road Initiative" and its role in the Asian regional economic integration is considered along with the Indian government attitude to this initiative. Perspectives of the two countries influence on regional economic integration are defined as well as the point that the Indian government efforts on the economy development and diversification are not enough to strengthen its position in the region in the medium term comparing with China

Key words: economic integration, China, India, economic growth, trade.

## References

1. Balassa, B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa – Routledge Revivals, 2011. – 318 pages – ISBN-13: 978-0415679107;
2. Report on the article IV of the Charter of the IMF: Indium / the International Monetary Fund, 2017, URL: [www.imf.org](http://www.imf.org);
3. Report on the article IV of the Charter of the IMF: China / the International Monetary Fund, 2017, URL: [www.imf.org](http://www.imf.org);
4. The official portal of the State Council of People's Republic of China devoted to an initiative «One belt –

- one way», 2017, URL: english.gov.cn/beltAndRoad;
5. Official site of the People's Bank of China, 2017, URL: www.pbc.gov.cn;
  6. Official site of the Reserve Bank of India, 2017, URL: www.rbi.org.in;
  7. Review of international trade of India: 2017 / Thomson Reuters Practical Law, URL: uk.practicallaw.thomsonreuters.com;
  8. Online edition «Atlas of an Economic Uslozhennost» / Centre of the international development, Harvard University, 2017, URL: atlas.cid.harvard.edu;
  9. Online edition «Hindustan Times»/ Hindustan Times, 2017, URL: www.hindustantimes.com;
  10. Online edition «Carnegie India»/ Carnegie India, 2017, URL: carnegieindia.org;
  11. Database: international financial statistics / International Monetary Fund, 2017, URL: dataimf.org;
  12. Database UN Comtrade / the United Nations, 2017, URL: comtrade.un.org;
  13. Database / World Bank, 2017, URL: data.worldbank.org.

## References

- 1 Balassa, B. The Theory of Economic Integration/ В. Balassa – Routledge Revivals, 2011 – с. 8.
- 2 Доклад по статье IV Устава МВФ: Индия / Международный валютный фонд, 2017, URL: www.imf.org (дата обращения 05.09.17)
- 3 База данных: международная финансовая статистика / Международный валютный фонд, 2017, URL: dataimf.org (дата обращения 05.09.17)
- 4 Доклад по статье IV Устава МВФ: Китай / Международный валютный фонд, 2017, URL: www.imf.org (дата обращения 05.09.17)
- 5 Интервью с Р. Раджаном, бывшим управляющим Резервного банка Индии / Интернет-издание «Hindustan Times» / Hindustan Times URL: www.hindustantimes.com (дата обращения 06.09.17)
- 6 Раздел «Денежно-кредитная политика», официальный сайт Резервного банка Индии, 2017, URL: www.rbi.org.in (дата обращения 06.09.17)
- 7 Раздел «Денежно-кредитная политика», официальный сайт Народного банка Китая, 2017, URL: www.pbc.gov.cn; (дата обращения 06.09.17)
- 8 База данных / Всемирный банк, 2017, URL: data.worldbank.org (дата обращения 07.09.2017)
- 9 База данных «UN Comtrade» / Организация Объединенных Наций, 2017, URL: comtrade.un.org (дата обращения 06.09.17)
- 10 Интернет-издание «Атлас экономической сложности» / Центр международного развития, Гарвардский университет, 2017, URL: atlas.cid.harvard.edu (дата обращения 27.08.17)
- 11 Официальный сайт Государственного совета Китайской Народной Республики, 2017, URL: english.gov.cn/beltAndRoad; (дата обращения 10.08.17)
- 12 База данных / Всемирный банк, 2017, URL: data.worldbank.org (дата обращения 10.09.17)
- 13 Обзор международной торговли Индии: 2017 / Thomson Reuters Practical Law, URL: uk.practicallaw.thomsonreuters.com (дата обращения: 10.09.17)
- 14 Интернет-издание «Carnegie India» / Carnegie India, 2017, URL: carnegieindia.org; (дата обращения 10.09.17)

## Перспективы использования инструментов исламского банкинга в российской экономике

**Пашков Роман Викторович**,  
банковский юрист, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Юденков Юрий Николаевич**,  
к.э.н., проф., РАНХиГС

После того, как против России были введены санкции, руководство страны было вынуждено посмотреть по-новому на привлечение в страну иностранных инвестиций. Сложившиеся обстоятельства привели к тому, что традиционные западные партнеры больше не могут осуществлять инвестиции на российском рынке. Вследствие этого появилась необходимость отыскать новые варианты сотрудничества на востоке. Именно поэтому в настоящее время особую актуальность получило привлечение инвестиций из стран Персидского залива. Стоит, правда, сразу отметить, что тут имеются определенные сложности, которые связаны, в первую очередь, с религией, которая определяет все стороны мусульманского общества (касается это и права).

Принимая во внимание сказанное выше, становится очевидным, что необходим всесторонний анализ инструментов исламского финансирования и возможных правовых форм его осуществления в нашей стране.

Соответствие концепции исламского финансирования духу российского права

А.Ю. Журавлева в своих работах обращает внимание на то, что исламским путем экономического развития является такой путь, который определяется морально-ценностными и правовыми нормами ислама<sup>1</sup>. Это означает, что правила игры на финансовых рынках продиктованы религией и моралью. К примеру, моралью ислама отрицается поведение, ведущее к несправедливости и тому, что нарушаются права человека. В связи с этим незаконными признаются:

- обман,
- спекулятивные сделки,
- обособление финансовых ресурсов от реальной экономики.

Исламская модель дает четкое определение понятия «зульм», которое означает «несправедливость, ущерб, зло». В любом бизнесе, который запрещен или порицается шариатом, осуждаются даже элементы зульма, которые причиняют вред людям, которые в него вовлечены, или интересам общества<sup>2</sup>. В тоже время, В.В. Кудряшов приводит довольно справедливое замечание о том, что не совсем корректно утверждать, что «морально-этический» элемент присутствует только в исламском праве, потому как, если провести анализ гражданского права. Которое действует в России, то становится очевидным, что и в нем присутствуют требования морали и нравственности<sup>3</sup>. Стоит, правда, отметить, что эти требования не связаны с религией. А вот есть такие моменты, которые отличают исламские финансовые продукты от традиционных. К ним относятся специфические запреты в рамках шариата в отношении:

- ссудного процента,
- ростовщичества (рибы),
- чрезмерного риска (гарар),
- неопределенности (майсир),

а также запреты вкладывать средства и получать доход от производства и продажи свинины, алкоголя, оружия, аморальной деятельности<sup>4</sup>.

Эти запреты следует учитывать на практике без изменения действующего законодательства.

Из сказанного выше можно сделать вывод о том, что концепция исламского финансирования в аспекте морали не противоречит духу российского права, а только содержит некоторые особенности в отношении изъятий, применение которых допустимо в рамках действующей системы права на уровне саморегулирования.

А.О. Филоник, В.А. Исаев и А.В. Федорченко обратили внимание на то, что в основе исламской экономики лежат принципы законности, а сама эта экономика стремиться реализовать идеи социальной солидарности и справедливости в поисках рав-

новесия между потребностями индивида и прогрессом общества<sup>5</sup>. Исламская экономика выдвигает идеи о том, что ориентироваться следует не на получение прибыли, а на социальное благополучие, что и отличает ее от экономических концепций западного мира, являющихся материалистическими и прагматическими. Если же говорить о российской правовой науке, то в ней уже довольно долгое время ведется разработка концепции такой профессиональной деятельности, которая отличается от предпринимательской своей ориентацией не на получение прибыли, а на решение социальных задач. В частности, в России регулирование профессиональной деятельности осуществляется в рамках саморегулируемых организаций (далее – СРО), которые могут оказаться институтом, создающим стандарты и правила для банков, которые осуществляют исламское финансирование. СРО – это дополнительное средство регулирования на финансовом рынке в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 N 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>6</sup>. При этом они имеют возможность устанавливать более строгие правила, чем предусмотрено в законах. Так, например, СРО могут осуществлять разработку стандартов, устанавливающих требования к членам СРО, а также заниматься регулированием отношений между ними, между членами СРО и их клиентами, между СРО и ее членами и клиентами ее членов. Указанный выше Закон никак не ограничивает такие стандарты. Это означает, что СРО может, например, издать запрет на то, чтобы их члены торговали свининой с их клиентами.

Из всего сказанного очевидно, что концепция исламского финансирования в аспекте социальной ориентированности также довольно гармонично вписывается в право Российской Федерации и ее реализация возможна через механизмы саморегулирования.

#### **Опыт зарубежных немусульманских государств по использованию инструментов исламского финансирования**

Р.И. Беккин утверждает, что исламская экономика вовсе не призвана заменить какую-либо систему, никакого «третьего пути» она не предлагает, она только дополняет традиционные финансовые продукты «чистыми» в рамках построе-

ния финансовой системы, которая не основана на использовании ссудного процента<sup>7</sup>. Это означает, что возможно использование инструментов исламского финансирования одновременно с традиционными, при этом нет необходимости менять систему права, достаточно выделить в ней определенное место и внести некоторые изменения в законодательство. Стоит отметить, что подобному утверждению имеются подтверждения в практике зарубежных стран.

Самым первым исламским финансовым институтом, который был организован в немусульманской стране, является созданная в 1978 году в Люксембурге «Islamic Banking System International Holdings». Потом в 1981 году в Швейцарии был утвержден «Dar al-Malal-Islami». В 1989 году и в Австрии был организован первый исламский финансовый институт, получивший название Мусульманский Общественный Кооператив Австралии (Muslim Community Co-operative Australia). А в 2004 году начал функционировать первый исламский банк в Великобритании под названием «Islamic Bank of Britain»<sup>8</sup>.

Сегодня исламский банкинг в Великобритании развивается очень активно. Шесть банков Великобритании осуществляют свою деятельность полностью в соответствии с законами шариата, к которым относятся:

1. Al Rayan Bank,
2. Bank of London and The Middle East,
3. QIB.UK,
4. Gatehouse Bank,
5. European Islamic Investment Bank,
6. Abu Dhabi Islamic Bank.

Кроме того, еще больше 20 международных банков предлагают исламские финансовые продукты<sup>9</sup>. Уже в 2008 году Британский регулятор финансовых рынков провел оценку проблем и перспектив использования исламских финансовых продуктов в Великобритании<sup>10</sup>, после которой исламские финансовые инструменты были оценены как перспективные, что давало гарантию того, что предпочтения по религиозному или другому принципу будут отсутствовать. Именно поэтому правительством в 2009 году были представлены некоторые изменения в налоговом регулировании альтернативных финансов, касающиеся, в первую очередь, исламских инструментов. Правительством был принят такой принцип налогообложения, который соответствовал экономической сущности операций, а не их юридической форме. Подобная мера привела к тому, что исламские

финансы получили благоприятный налоговый режим<sup>11</sup>. Позже (в 2010 году) были приняты и другие поправки в законодательство, которые касались возможности использования альтернативного финансового инструмента<sup>12</sup>, под определение которого подпадал сукук<sup>13</sup>.

В 2009 году в Германии регулятором было принято заявление, поданное иностранным инвестором, касающееся осуществления деятельности, которая будет соответствовать принципам шариата. Но функционирование новой финансовой организации было ограничено, пока не было лицензии. После того, как в Германии выпустили сукук, 10 фирм стали осуществлять деятельность по исламским правилам<sup>14</sup>. Стоит, правда, отметить, что Германия отстает по темпам развития исламского финансирования от Великобритании. За ней следуют Франция, Швейцария и другие страны. Примерами зарубежных банков, предлагающих исламские финансовые продукты, являются также:

- швейцарский банк UBS,
- британский банк HSBC,
- американский Citigroup и другие.

Исламскому финансированию удалось завоевать определенные позиции и в странах постсоветского пространства. Например, 12 февраля 2009 года в Казахстане был опубликован Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Исламские банки получают лицензию, в соответствии с которой они получают разрешение на осуществление определенных операций, которые дозволены только исламским банкам, к которым относятся:

- прием беспроцентных депозитов до востребования;
- инвестиционные депозиты;
- предоставление кредитов без вознаграждения;
- финансирование торговой деятельности путем купли/продажи товаров или путем участия в проектах;
- лизинг;
- агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

Кроме того, исламскому банку доступны операции, которые осуществляют обычные коммерческими банками (кроме факторинговых и форфейтинговых операций). Но при этом должно быть соблюдены условия:

- эти операции должны быть предусмотрены уставом банка

- совет по принципам исламского финансирования не должен признавать эти операции, как не соответствующими требованиям исламского финансирования<sup>15</sup>.

П.В. Трунин, М.В. Каменских и М. Муфтяхетдинова считают, что процесс становления исламского банкинга может быть условно разделен на 3 этапа:

1. начальный этап, когда происходит внедрение отдельных исламских финансовых продуктов;

2. лицензирование полноценных исламских банков;

3. развитие небанковских исламских финансовых институтов, расширение ассортимента предлагаемых исламских финансовых продуктов<sup>16</sup>.

Из сказанного выше мы видим, что исламский банкинг в зарубежных странах находится на разных этапах развития. При этом нужно признать, что исламские финансовые продукты сегодня стремительно завоевывают рынки. Р.И. Беккин делает вывод о том, что цели и задачи исламской финансовой системы имеют универсальный характер, а сама она адресована не только мусульманам<sup>17</sup>. Ис этим выводом трудно не согласиться.

## Опыт России в работе с исламскими финансовыми продуктами

В 1991 году в России был создан частный исламский банк, получивший название Международный коммерческий банк «Бадр-Форте Банк» ЗАО, акционером которого должен был стать Исламский банк развития (далее – ИБР). Этот банк стал первым российским опытом исламского банкинга. Но 04 декабря 2006 года Банк России издал Приказ № ОД-658, в соответствии с которым у банка была отозвана лицензия в связи с тем, что он не исполнял Федеральные законы, которые регулируют банковскую деятельность, а также в связи с тем, что он неоднократно нарушал требования, которые предусмотрены статьями 6 и 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»<sup>18</sup> как раз после того, как ИБР объявил о своих намерениях.

В Дагестане в 2008 году банком «Экспресс» была выпущена банковская карта, которая соответствовала всем нормам ислама. Владельцы этих карт не платят и не платят процент с операций по картам. Кроме того, создали исламский филиал, владеющий отдельным счетом в Национальном банке Республики Дагестан. Но у банка была отозвана ли-

цензия в связи с тем, что после инвентаризации Агентство по страхованию вкладов обнаружило недостачу имущества на сумму 3,45 миллиарда рублей<sup>19</sup>.

Банком «Эллипс», расположенном в Нижнем Новгороде, был открыт специальный офис, предоставляющий халяльные банковские услуги. Но он прекратил свою деятельность как самостоятельная бизнес-единица в 2014 году по причине несостоятельности<sup>20</sup>.

После анализа приведенных примеров, можно сделать вывод о том, что российский опыт исламского банкинга свидетельствует о наличии определенных трудностей на пути использования исламских финансовых продуктов, но, скорее всего, это трудности коммерческого или политического, а не правового характера.

Тем не менее, в России все-таки накоплен уже хотя и небольшой, но все же положительный коммерческий опыт по использованию инструментов исламского финансирования. В 2010 году был создан Финансовый дом «Амаль», предлагающий исламские финансовые продукты:

- предоставляет возможность заработать по нормам ислама,
- открыть счет или карту,
- получить финансирование<sup>21</sup>.

Тогда же было создано и товарищество на вере «Юмарт Финанс», которое оказывает услуги, близкие к исламскому банкингу. Помимо этого, компанией «БрокерКредитСервис» в 2008 году был реализован очень успешный проект – учреждение ПИФ «Халяль». Также и традиционными российскими банками были проведены сделки, основанные на принципах исламского финансирования. Например, Банком АК БАРС в 2011 году было осуществлено размещение средств синдицированного финансирования, привлеченного в рамках сделки мурабаха на сумму 60 млн. долларов (средства, которые удалось привлечь, направились на финансирование приоритетного проекта по развитию сервисной и транспортной инфраструктуры в Республике Татарстан перед проведением Универсиады 2013 года в Казани<sup>22</sup>). Этот же самый банк АК БАРС смог в 2014 году в рамках мурабахи привлечь 100 млн. долларов от инвесторов из исламских стран<sup>23</sup>, необходимые для реализации проектов на территории Татарстан. Есть также информация о том, что банку «Глобэкс» удалось в 2006 году в рамках мурабахи привлечь средства в размере 20 млн. долл. от «Дубай Исламик Бэнк»<sup>24</sup>.

Анализ имеющегося у России опыта дает возможность сделать вывод о том, что инструменты исламского финансирования возможно использовать и не изменяя действующее законодательство.

Перспективы исламского финансирования в российской экономике

О том, что у России имеется возможность сотрудничать с исламскими банками, начинают активно вспоминать в кризис. А связано это с тем, что продукты исламского банкинга обладают повышенной финансовой устойчивостью и они гораздо меньше подвержены колебаниям рынка<sup>25</sup>. Чтобы понять, каковы перспективы использования в России исламского финансирования, нужно провести анализ каждого продукта в отдельности.

Мударара – это такой договор, согласно которому банк, будучи собственником, доверяет управление капиталом предпринимателю (мударибу), лишаясь возможности вмешательства в его дальнейшую деятельность. Если мудариб осуществляет деятельность успешно, то распределение прибыли между банком и предпринимателем осуществляется в соответствии с пропорцией, которая оговорена в соглашении. При этом мудариб не несет убытков, а только имеет упущенную выгоду, а убытки несет банк. Мударара – это нечто среднее между агентским соглашением и договором доверительного управления, кроме той детали, что мудариб несет определенные риски, вследствие того, что не имеет фиксированного вознаграждения.

Мушарака – это договор о совместной деятельности или партнерства, в рамках которого организуется товарищество, один из участников которого – это финансовый посредник, который допускается к управлению имуществом, а распределение финансового результата осуществляется в соответствии с долями участия каждого участника. Мушарака – это нечто наподобие договора простого, точнее даже, инвестиционного товарищества с определенными оговорками. Мушарака вполне может использоваться в России.

Мурабаха – это договор купли-продажи товара, который включает рассрочку платежа. Согласно такому договору финансовый посредник, который осуществляет свою деятельность от имени клиента, но за свой счет, приобретает товар, который соответствует данному клиентом в заявке описанию, а потом по цене с надбавкой реализует этот товар клиенту. Как правило, реализация товара клиенту осуществляется на условиях рассроч-

ки платежа. Мурабаха – это договор купли-продажи с некоторыми особенностями. Проблемой может оказаться то, что российским банкам запрещено осуществлять торговую деятельность, но изменениями<sup>26</sup>, которые были внесены недавно, предусмотрены исключения из правил, благодаря которым мурабаха по российскому праву стала возможна. Доказательством тому является небольшой накопленный опыт.

Салам – это договор купли-продажи товара на условиях предоплаты, в соответствии с которым финансовым посредником предоставляется другой стороне (исполнителю) определенная сумма, которая равна стоимости товара, а та сторона берет на себя обязательство поставить товар к оговоренному сроку. Одновременно с саламом заключается еще один договор (параллельный салам), в котором посредник является уже исполнителем, который получает прибыль, вытекающую из разницы в цене, по которой он приобретает и продает товар. Салам – это также своеобразный договор купли-продажи, но в нем имеется риск недействительности, кроющийся в заключении параллельного договора, свидетельствующего о том, что реальные намерения купли-продажи отсутствуют.

Истисна – это договор выполнения работ, осуществляемых на условиях предоплаты. Согласно этому договору финансовый посредник предоставляет другой стороне (подрядчику) определенную сумму, которая равна стоимости работ по изготовлению товара, а та сторона берет на себя обязательство осуществить работы к оговоренному сроку. Параллельно с истисной заключается еще один договор. Посредник получает прибыль, которая образуется из-за разницы в цене, по которой он покупает работы и продает клиенту товар. Истисна – это нечто наподобие договора подряда, но имеется некоторый риск заключения одновременно двух договоров, которые могут быть признаны недействительными, если в процессе не будет получен конкретный результат работ, который, как предполагается, должен быть продан клиенту.

Иджара – это договор финансовой аренды, в соответствии с которым финансовый посредник покупает имущество, которое потом сдает в аренду, получая за это вознаграждение в виде арендных платежей, размер которых стороны оговаривают заранее. Примечательно, что собственником имущества остается финансовый посредник. Использование иджары допустимо в рамках рос-

сийского законодательства о лизинге после внесения некоторых незначительных изменений.

Сукук – это договор, который оборачивается ценной бумагой с обеспечением, соответствующей требованиям шариата. Доходом инвесторов или держателей сертификатов сукук является право на получение платежей по торговой сделке в качестве собственника определенных активов или участника совместного предприятия, которое реализуется через реальные инвестиции<sup>27</sup>. Сегодня в России рынок ценных бумаг очень бурно развивается и он вполне может в себя новый инструмент, уже завоевавший финансовые рынки многих зарубежных государств.

**Необходимость совершенствования российского законодательства с целью внедрения инструментов исламского финансирования**

М.Д. Нефедов обратил внимание на то, что хотя на первый взгляд и кажется, что исламским банкингом клиентам предлагаются только такие банковские продукты, которые не используются в традиционном банкинге, после более детального изучения экономического содержания операций, становится очевидным, что на самом деле это одинаковые банковские продукты, которые различаются только условиями и алгоритмом их предоставления<sup>28</sup>. А.Д.А. Петров считает, что исламское право в России может применяться в рамках свободы договора (ст. 421 ГК РФ), которая предусмотрена национальным законодательством, но при этом должно быть соблюдено условие соблюдения императивных норм и недопустимости злоупотребления правом, в частности, в форме действий в обход закона с противоправной целью (п. 2, 3 ст. 10 ГК РФ). В качестве примера обхода закона можно привести ситуацию, когда осуществляется использование не конструкции кредитного договора, который предусмотрен законодательством Российской Федерации в качестве возмездного, а других правовых конструкций, исключительной целью которых является обход запрета на получение рибы (ссудного процента), который закреплен в исламском праве<sup>29</sup>. Возможность применения форм и методов банковской деятельности, способных стимулировать рост экономики России, но не противоречащих основам конституционного строя, отмечает также и Я.А. Гейвандов. Гейвандов считает, что религиозная или прочая «национальная окраска» видов банковской деятельности не столь важ-

на, а важна модернизация и внедрение новых форм взаимоотношений между банком и клиентом, в основе которых лежит понимание социального содержания соответствующих правовых отношений, включая и то, что банк может принимать участие в прибылях и убытках клиента (именно это практикуется в исламском банкинге), что приведет к адекватному участию в управлении предпринимательской деятельностью заемщика<sup>30</sup>.

Таким образом, очевидно, что вполне возможно использовать инструменты исламского финансирования в России, но для того, чтобы внедрение этих инструментов в действующий правовой порядок было легче, желательно было бы внести некоторые изменения в действующее законодательство.

Сегодня согласно российскому законодательству кредитные организации не имеют права заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью. Так вот в случаях использования инструментов исламского финансирования стоило бы разрешить банкам осуществлять торговую деятельность. Такое разрешение ликвидировало бы первый барьер на пути внедрения в России инструментов исламского финансирования<sup>31</sup>. Здесь хотелось бы обратить внимание на то, что недавно были внесены изменения в Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности»<sup>32</sup> от 2 декабря 1990 года. В соответствии с этими изменениями ограничения на осуществление производственной, торговой и страховой деятельности не распространяются на заключение договоров, которые являются производными финансовыми инструментами и предусматривают либо обязанность передачи товара одной стороны договора другой стороне, либо обязанность одной стороны на условиях, которые определяются при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать товар, если обязательство по поставке будет прекращено без исполнения в натуре.

Кроме того, был предложен законопроект, который касается возможности использования исламского страхования через общества взаимного страхования, в котором было предложено снять ограничения и по видам деятельности таких обществ, и по числу граждан, которые хотят получить страховую услугу на принципах взаимного участия<sup>33</sup>. Сегодня согласно Федеральному закону N 286-ФЗ «О взаимном страховании»<sup>34</sup> от



29.11.2007 года число членов общества не может быть менее чем 5, но более чем 2000 физических лиц или менее чем 5 физ. лиц и менее чем 3 юр. лица, но более чем 20000 физ. лиц и более чем 500 юр. лиц.

Имеется также и еще один законопроект, который касается возможности использования исламского финансирования в форме лизинга. Как отмечается в пояснительной записке, существующая модель финансового лизинга не соответствует нормам партнерского (исламского) финансирования тем, что в ней предполагается заключение двух сделок одновременно: аренда и купля-продажа, которые заключаются в отношении одного предмета лизинга. Так вот законопроект предусматривается возможность того, что указанные сделки могут быть разнесены по времени<sup>35</sup>. Согласно Федеральному закону N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»<sup>36</sup> от 29.10.1998 года договор лизинга – это такой договор, по которому арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести имущество, которое указано арендатором (далее – лизингополучатель), в собственность у определенного им продавца, а потом предоставить во временное владение и пользование это имущество лизингополучателю за определенную плату. В договоре лизинга может предусматриваться, что лизингодатель сам осуществляет выбор продавца и имущества, которое он приобретает.

Рассматривая вопрос исламского финансирования, вспомнили и старые общие фонды банковского управления, которые были давно забыты, а сейчас могли бы отразить принципы исламского банкинга в правилах управления. В законопроекте содержится предложение прямо закрепить в законодательстве данную форму инвестирования<sup>37</sup>. Но при этом представляется, что в определенных ситуациях для этих целей может использоваться инструмент паевых инвестиционных фондов согласно Федеральному закону № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»<sup>38</sup> от 29 ноября 2001 года.

Как отмечается в пояснительной записке к одному из законопроектов, вариант инвестиционного товарищества, в ситуациях, когда товарищество состоит из двух лиц: управляющего товарища и товарища-вкладчика, является аналогом продукта партнерского (исламского) банкинга – «мушарака», который очень широко распространен. Поэтому в Федеральном законе № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе»<sup>39</sup> от 28 ноября

2011 года предлагается внести некоторые изменения с целью возможного использования продуктов традиционного (партнерского) финансирования<sup>40</sup>. Не исключено, что целью подобного предложения является популяризация мушараки, поскольку действительно возможно использование инвестиционного товарищества как правовой формы указанного исламского финансового продукта.

Особое внимание стоит обратить на то, что любая сделка исламского финансирования должна быть одобрена шариатским советом. При этом шариатский совет может быть как внутренний, так и внешний. И.Г. Шакуров отмечает еще и то, что у шариатских советов в светских государствах могут быть лишь консультативные функции, и решения этих советов вовсе не являются обязательными<sup>41</sup>. Возможно, что в следствие того, что нет смысла разрушать систему корпоративного управления, которая сложилась на данный момент, внесение соответствующих изменений в корпоративное законодательство никакой пользы не принесет. И.Г. Шакуров также подчеркивает, что, если традиционные банки хотят осуществлять торговлю исламскими финансовыми продуктами, то они должны гарантировать соответствующее разделение фондов (средств) и соответствие всем мусульманским требованиям, а для этого им потребуется создание различных счетов и систем учета для каждого вида деятельности<sup>42</sup>. Решение вопроса о создании такой организационной структуры, которая будет отдельной от основного банка, может быть достигнуто в рамках действующего законодательства.

Хотелось бы упомянуть еще и другие препятствия на пути развития исламского банкинга в России, которые выделяются в научной литературе. Так, например, Р.В. Хусаиновым были выделены следующие:

- длительный процесс налаживания связей с инвесторами;
- запрет на осуществление финансирования некоторых секторов экономики;
- тотальный контроль со стороны банка на протяжении всего срока инвестирования;
- налоговые и юридические риски;
- недостаточное развитие юридической и административной инфраструктуры по исламским финансам;
- необходимость одобрения шариатским советом всех совершаемых сделок;
- отсутствие опыта работы в области исламских финансов у работников финансовых учреждений;

- оснащенность IT-ресурсами, которые не адаптированы к работе с новыми инструментами финансирования<sup>43</sup>.

Но, вероятнее всего, все указанные трудности вполне можно преодолеть. Тем более, что благодаря исламскому финансированию для экономики России откроются очень интересные перспективы.

## Литература

1. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. М. 2009. 50 с.

2. Гейвандов Я.А. Социальные и правовые основы банковской системы РФ. Монография. М., 2003. 496 с.

3. Зарипов И.А. Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России // Управление собственностью: теория и практика. 2015. N 1. С. 2 - 20.

4. Кудряшов В.В. Легитимность исламского (альтернативного) финансирования в неисламских юрисдикциях // Финансовое право. 2011. N 2. С. 8 - 14.

5. Петров Д.А. Источники правового регулирования предпринимательских отношений в исламском праве // Юрист. 2013. N 10. С. 34 - 39.

6. Филоник А.О., Исаев В.А., Федорченко А.В. Финансовые структуры Ближнего Востока. М., 1996.

## Ссылки:

1 См. Теория и практика исламского банковского дела. М., 2002. 244 с.

2 См. Зарипов И.А., Петров А.В., Житов Д.В. Исламское банковское дело: история развития (Начало) // Международные банковские операции. 2006. N 4.

3 См. Кудряшов В.В. Легитимность исламского (альтернативного) финансирования в неисламских юрисдикциях // Финансовое право. 2011. N 2. С. 8 - 14.

4 См. Зарипов И.А. Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России // Управление собственностью: теория и практика. 2015. N 1. С. 2 - 20.

5 См. Филоник А.О., Исаев В.А., Федорченко А.В. Финансовые структуры Ближнего Востока. М., 1996. С. 17-18.

6 Собрание законодательства РФ. 20.07.2015. N 29 (часть I). Ст. 4349.

7 См. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в

мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. М. 2009. 50 с.

8 Islamic Finance in the UK: Regulation and Challenges [http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/islamic\\_finance.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/islamic_finance.pdf); Исламские финансы и банковская система философия, принципы и практика. Линова-Медиа

Казань, 2012. 526 с.

9 [http://www.klgates.com/files/FileControl/980b6d7b-9714-4c86-8af5-4e7714807112/7483b893-e478-44a4-8fed-f49aa917d8cf/Presentation/File/FINAL%20FOR%20WEB%20-IF\\_Webinar\\_Slides.pdf](http://www.klgates.com/files/FileControl/980b6d7b-9714-4c86-8af5-4e7714807112/7483b893-e478-44a4-8fed-f49aa917d8cf/Presentation/File/FINAL%20FOR%20WEB%20-IF_Webinar_Slides.pdf)

10 The development of Islamic finance in the UK: the Government's perspective // <http://www.kantakji.com/media/7529/c61.pdf>

11 Ercanbrack, Jonathan G (2011) The Law of Islamic Finance in the United Kingdom: Legal Pluralism

and Financial Competition. [http://eprints.soas.ac.uk/13598/1/Ercanbrack\\_3342.pdf](http://eprints.soas.ac.uk/13598/1/Ercanbrack_3342.pdf)

12 The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities) (Amendment) Order 2010 // <http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2010/86/schedule/made>

13 Legislative framework for the regulation of alternative finance investment bonds (sukuk): summary of responses // [http://www.fca.org.uk/static/pubs/cp/afibs\\_sukuk.pdf](http://www.fca.org.uk/static/pubs/cp/afibs_sukuk.pdf)

14 Diana Sadoveanu Islamic banking in european union countries: challenges and opportunities // CESS Worrrkiing Paapeerrss,, llllll,, ((4)),, 2011 [http://www.ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2011\\_III4\\_SAD.pdf](http://www.ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2011_III4_SAD.pdf); Filippo di Mauro 1, Pierluigi Caristi, Stйphane Couderc, Angela Di Maria, Lauren Ho, Baljeet Kaur Grewal, Sergio Masciantonio, Steven Ongena and Sajjad Zaher Islamic finance in Europe // Occasional paper series

no 146 / june 2013 <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ocwp146.pdf?5022a58804d7b4324f302534672d>

15 См. Банковская деятельность и финансы [http://www.bakermckenzie.com/files/Publication/a1055d3f-2da2-45b1-9b71-9bcd76ff8c84/c0d660dc-7f07-40d7-a450-9d83b4bf453b/Presentation/PublicationAttachment/0ffbe2bf-9ce7-4fb3-a09e-2b9faefe4f4/al\\_russian\\_kazakhstan\\_islamic\\_finance\\_may09.pdf](http://www.bakermckenzie.com/files/Publication/a1055d3f-2da2-45b1-9b71-9bcd76ff8c84/c0d660dc-7f07-40d7-a450-9d83b4bf453b/Presentation/PublicationAttachment/0ffbe2bf-9ce7-4fb3-a09e-2b9faefe4f4/al_russian_kazakhstan_islamic_finance_may09.pdf)

16 См. Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и

перспективы развития. М. 2008. 67 с.

17 См. Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. М. 2009. 50 с.

18 <http://bankir.ru/bank/1402974/>

19 <http://bankir.ru/bank/news/1399558/10064292/>

20 <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7428122>

21 <http://fdamal.ru/>

22 <http://www.islamnews.ru/news-109041.html>

23 <https://www.akbars.ru/about/general/history/>

24 См. Рыкова И.Н., Андреева Е.В. Развитие исламского банкинга и новых финансовых инструментов // Банковское дело, №7, 2011. С. 38-43.

25 Dr. Abul Hassan The Global Financial Crisis and Islamic Banking // [http://www.islamic-foundation.org.uk/islamic\\_economicspdf/hassan-financialcrisis-if.pdf](http://www.islamic-foundation.org.uk/islamic_economicspdf/hassan-financialcrisis-if.pdf)

26 Федеральный закон от 29.12.2015 N 403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 04.01.2016. N 1 (часть I). Ст. 23.

27 Гордеева О. Е., Львова Н. А. Исламские финансовые институты // [http://finbiz.spb.ru/download/3\\_2009\\_gordeeva.pdf](http://finbiz.spb.ru/download/3_2009_gordeeva.pdf)

28 См. Нефедов М.Д. К вопросу об исламском банкинге // Альманах современной науки и образования, № 4 (71) 2013. С. 125-127.

29 См. Петров Д.А. Источники правового регулирования предпринимательских отношений в исламском праве // Юрист. 2013. N 10. С. 34 - 39.

30 См. Гейвандов Я.А.. Социальные и правовые основы банковской системы РФ. Монография. М.: 2003. 496 с.

31 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» // КонсультантПлюс

32 Собрание законодательства РФ. 05.02.1996. N 6. Ст. 492.

33 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части расширения сферы взаимного страхования» // КонсультантПлюс

34 Собрание законодательства РФ. 03.12.2007. N 49. Ст. 6047.

35 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» // КонсультантПлюс

36 Собрание законодательства РФ. 02.11.1998. N 44. Ст. 5394.

37 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (в части доверительного управления имуществом)» // КонсультантПлюс

38 Собрание законодательства РФ. 03.12.2001. N 49. Ст. 4562.

39 Собрание законодательства РФ. 05.12.2011. N 49 (ч. 1). Ст. 7013.

40 Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об инвестиционном товариществе» (в части партнерского товарищества)» Документ предоставлен КонсультантПлюс

41 Шакуров И.Г. Исламские банки: сегодня и завтра // Актуальные вопросы экономики С. 159-171.

42 Шакуров И.Г. Исламские банки: сегодня и завтра // Актуальные вопросы экономики С. 159-171.

43 См. Хусаинов Р.В. Как банки меняют свою кредитную политику в условиях санкций // Банковское кредитование. 2014. N 6. С. 35 - 47.

**The prospects of use of instruments of Islamic banking in the Russian economy**

**Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N.** Financial University under the Government of the Russian Federation, RANEPА

After against Russia sanctions have been imposed, the country leaders have been forced to look in a new way at attraction to the country of foreign investments. The developed circumstances have led to the fact that traditional western partners can't carry out investments in the Russian market any more. Thereof there was a need to find new options of cooperation in the east. For this reason now the special relevance was received by attraction of investments from Gulf States. In this article authors carry out the analysis of a possibility of use of instruments of Islamic financing in the Russian Federation and also make proposals on how it is possible to improve the legislation in this direction.

Keywords: Islamic banking, Islamic financing, development bank, Islamic economy

1. Bekkin R.I. Islamic financial institutions and tools in the Muslim and non-Muslim countries: features and prospects of development. Abstract yew. on соиск. уч. Art.

- Dr.Econ.Sci. M. of 2009. 50 pages.
2. Geyvandov Ya.A. Social and legal bases of a banking system of the Russian Federation. Monograph. M, 2003. 496 pages.
  3. Zaripov I.A. Islamic finance: the first experience and problems of development in the banking sector, insurance and in the financial markets of Russia//Property management: theory and practice. 2015. N 1. Page 2 - 20.
  4. Kudryashov V.V. Legitimacy of Islamic (alternative) financing in not Islamic jurisdictions//the Financial right. 2011. N 2. Page 8 - 14.
  5. Petrov D.A Sources of legal regulation of the enterprise relations in the Islamic right//Lawyer. 2013. N 10. Page 34 - 39.
  6. Phylonickname A.O., Isaev V. A., Fedorchenko A.V. Financial structures of the Middle East. M, 1996.

## Отношение ислама к ссудному проценту в современных условиях

**Рагимов Рашад Адиль оглы**

кандидат экономических наук, докторант института мировой экономики и бизнеса Уральского Государственного Горного Университета, Ragimovra@print.az

Цель исследования – определение негативных последствий ссудного процента через исламские принципы хозяйствования.

Методология исследования – на основании системного подхода приводится краткое описание основных принципов исламской экономики применительно к деньгам и ссудному проценту.

Результаты исследования – Рассмотрены основные взгляды известных мусульманских ученых по данной проблеме, проанализированы последствия применения в традиционной экономике процентных отношений в денежно-кредитной сфере и предложено внедрение исламских принципов хозяйствования для стабильного развития экономики в условиях неопределенности в финансовой сфере. Ключевые слова: исламская экономика, деньги, товарно-денежные отношения, денежно-кредитное регулирование, денежная система, ссудный процент, ВВП, долг, инфляция, исламская банковское дело.

### Введение

Проблеме ссудного процента посвящено много научных и практических трудов в истории экономической мысли. На сегодняшний день в условиях нестабильной мировой экономики этот вопрос снова «в моде». Особенно актуальность этого вопроса проявляется тогда, когда начинаешь анализировать в динамическом разрезе долговой характер мировой экономики, как на уровне государств, корпоративного сектора, так и на уровне домашних хозяйств. 12 сентября 2017 года совокупный долг США превысил отметку в 20 трлн. долларов, при уровне ВВП за последний год - 18,6 трлн. долларов. На рис. 1 приведены долги высокоразвитых стран за последние 60 лет к % от ВВП, где явно просматривается их предбанкротное состояние.

По данным мирового банка в 2007 г. финансовые активы (с учётом деривативов) уже превышали мировой ВВП в 12 раз. Регулярные крахи на мировых фондовых и валютных биржах, все возрастающие долги как развитых, так и развивающихся стран, поднимают перед научным сообществом вопросы переосмысления основных экономических учений, касающихся вопросов мировой финансовой системы.

На наш взгляд в этой сфере представляет наибольший интерес мнение исламских ученых, а также исламских принципов хозяйствования для кардинального решения выше указанных проблем.

### Анализ различных взглядов мусульманских ученых по проблемам денег и денежных отношений

На сегодняшний день не существует четко сформулированной, практически реализуемой исламской модели развития с ее бюджетной, фискальной и денежно-кредитной политикой.

Вместе с тем, в ряде стран и в разные времена предпринимались попытки определенными учеными создать исламскую финансовую модель и присущую ей денежную систему. В основном все работы были написаны на протяжении XX-го века, поскольку все мусульманские страны по разным причинам находились на периферии мирового социально-экономического развития, особенно в период зарождения и процветания капиталистических отношений. Колониальная зависимость, хищническая эксплуатация природных ресурсов со стороны развитых капиталистических стран не дали возможность мусульманским странам примкнуть к мировому научно-техническому прогрессу и параллельно с этим развивать различные отрасли науки. Искусственно насаждаемый Западом модель экономического развития колониальных мусульманских стран не позволял последним развивать свою экономику с учетом национальных интересов. Более того, некоторые положения западной модели экономического развития противоречили основам ислама. В их числе использование ссудного процента – как основополагающего элемента капиталистического мира.

Чтобы в целом представить себе, что представляет собой исламская экономика, ее отношение к ссудному проценту, необходимо кратко остановиться на взглядах разных мусульманских ученых.

К числу ученых, работы которых серьезно отмечаются во всем исламском мире считаются авторитетнейший иракский ученый Мухаммад Бакир ас-Садр, египетский ученый Сейид Кутб, иранские ученые Аболхасан Банисадр, Рухолла Хомейни и Али Шариати, суданский экономист Абдуль Хамид Башир, известный арабский ученый-богослов Ибн Таймийя Такиюддин ан-Набхани, турецкий общественный и политический

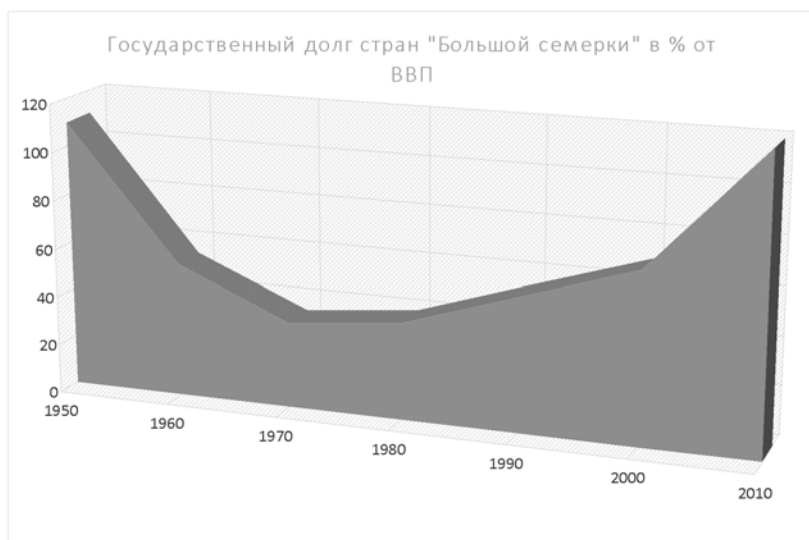


Рис 1. Долги стран «Большой семерки» относительно ВВП за последние 60 лет.

кий деятель Н. Эрбакан, азербайджанский экономист Мехбуллаев М.Х. и другие.

Работа, принесшая славу и уважение в сфере исламской экономики Садр, называется «Наша экономика». В своей работе Садр выступал за усиление роли государства в экономике, подчеркивал важность его функций в деле поддержания социально-экономического равновесия.

Он отмечает, что начиная с периода накопления первоначального капитала и развития капиталистических отношений, меняется и искажается сущность товарно-денежных отношений. Обменивая свой товар, современный продавец не стремится завладеть другим товаром, но стремится получить больше денег, являющихся универсальным эквивалентом всех товаров. Это дает ему возможность приобрести любой товар по своему желанию в любое время. Таким образом, утверждает он, - «продажа ради покупки превратилась в продажу ради накопления денег. Из этого возникло явление накопительства и замораживания денежной массы, поскольку деньги, как из драгметаллов, так и бумажные, отличаются от остальных товаров» [6].

Деньги, в отличие от товаров, могут накапливаться и сохраняться, и их хранение не требует дополнительных затрат, а в качестве всеобщего эквивалента они обеспечивают накопителю возможность покупки любого товара по желанию в любое время.

Итогом этого является то, пишет он, - «что обмен утратил свое — правильное значение в экономической жизни в качестве посредника между производством и

потреблением, становясь посредником между производством и накоплением» [6]. Такая ситуация по его мнению создает резкий контраст, дисбаланс между количеством предложения и спроса. В бартерную экономику предложения и спрос были равны между собой, так как всякий производитель производил ровно столько, чтобы удовлетворить свои собственные потребности в товаре, а также обменять излишки на необходимое ему количество другого товара, произведенного другими людьми. Поэтому рыночные цены всегда находились на их «естественном уровне», отражавшим подлинную цену товара и его действительную важность для жизни потребителей.

Когда «деньги стали управлять торговлей», а производство и продажа устремились в новом направлении, так что стали средством накопления денег и прироста собственности, а не удовлетворения потребностей, баланс спроса и предложения естественным образом нарушился.

В эпоху развития и усиления капитализма в Европе, и наравне с этим отмены запретов на ростовщичество, деньги становятся инструментом дополнительного обогащения посредством ссудного капитала. Механизм работы ростовщичества полностью нарушает баланс товарно-денежных отношений. Большие капиталы изымаются из производственной сферы в угоду капиталистам, банкирам и крупным торговцам, оседая в банках, что позволяет их владельцев без особых усилий обогащаться. В капиталистической среде накопление становится причиной прироста богатства и расслоения общества.

Из-за выше указанных причин, начиная со Средневековья, часть предпринимателей уже не занимается определенным коммерческим или производственным проектом лишь по той причине, что они удостоверились в возможности извлечения большей прибыли, чем из любого проекта, посредством передачи денег в долг под процент либо размещения их под процент в банке.

На этой базе возникли банковские сообщества и огромные финансовые дома, которые держат в своих руках бразды правления национальным богатством, положив конец всяческим проявлениям сбалансированности в экономике.

Такиюддин ан-Набхани является видным исламским ученым, написавшим немало трудов по исламу, исламской экономике. Родился в Палестине, получил образование в ряде арабских государств. Самый главный труд, освещающий исламскую экономику, является «Экономическая система ислама». Неправильность распределения богатства среди индивидуумов в различных государствах мира является одним из очевидных фактов, о которых явно и ясно гласят все признаки сегодняшней жизни, отмечает он. Неимоверное различие между людьми в удовлетворении потребностей не нуждается в приведении примеров предела и обратительности этого различия.

В своей работе ученый уделяет внимание также вопросам денег. «Деньги, пишет он, — это мерило пользы в товаре и труде. Поэтому деньги были определены как вещь, по которой сравниваются все товары и услуги. Например, стоимость вещи и оплата труда представляют собой общественное измерение ценности этой вещи и труда личности» [3]. Вексель, акции и тому подобные документы он не причисляет к деньгам. Это измерение ценности вещей и усилий (труд) выражается в различных странах единицами. Таким образом, эти единицы являются мерилем, которым измеряется польза вещи и польза труда, а также служат средством обмена.

В своей работе Набхани утверждает, что когда ислам запретил накапливать богатство, он обособил золото и серебро запретом, хотя богатством является по его мнению все то, чем можно владеть, как, например, пшеница, финик и деньги. Накопление он выявляет в деньгах, а не в товарах и усилиях. В Коране подразумевается запрет на накопление денег, так как они являются общими средствами взаимобмена, и именно в их накоплении выявляется следствие запрета. На-

копление других вещей помимо денег Набхани называет монополией, а не накоплением.

По мнению известного турецкого общественного деятеля Н. Эрбакана достижению справедливого экономического порядка, соответствующего исламу, должно было способствовать создание Исламского Союза – аналога Европейского союза [4]. Он предполагал, что Исламский банк развития выступит в качестве основного кредитора Турции вместо МВФ в период ее подъема, а в дальнейшем поможет и другим мусульманским странам в деле финансирования их экономики. В итоге ему и его сторонникам удалось создать «Исламскую восьмерку», куда помимо Турции вошли Бангладеш, Египет, Индонезия, Иран, Малайзия, Нигерия и Пакистан. Однако, ввиду объективных причин (доминирование США и Запада в мировой финансовой и торговой политике) участникам Союза не удалось добиться ожидаемых результатов. Жизнь и деятельность Н. Эрбакана доказала всему миру (особенно его мусульманской части), что успех реализации исламских принципов хозяйствования зависит от степени политической силы и независимости руководителей страны. К сожалению, турецкая военная хунта, полностью подвластная мировой олигархической элите, сорвала многие планы Эрбакана в деле исламизации турецкой экономики и его тесного слияния с экономикой других мусульманских стран.

Заслуживает серьезного внимания исследование азербайджанским ученым Мехбуллаевым М. вопросов исламской экономики. В своем научном труде «Исламская экономика» он пытался охватить все аспекты экономики, основанной на исламских принципах. По его мнению, «реализация исламской экономики возможно только и только тогда, когда светская власть и духовенство совместно будут участвовать в разработке программ развития экономики, основанная на исламских принципах» [2].

Исследуя проблемы банковского развития, он указывает на то, что исламская банковская система опирается исключительно на прибыль по проектам, где деньги соединяются с рабочей силой. После того когда возникает прибыль – каждая сторона получает свою долю. При этом не возникает какая-либо конкуренция между исламскими банками (в отличие от традиционных). Потому что, у каждого свои конкретные обязательства по конкретным проектам.

По его мнению, поскольку ни одно из применяемых в мире моделей развития исламской экономики серьезно не опирались на исламскую идеологию – поэтому до сих пор не удавалось получить нужного результата.

Альтернатива ссудному проценту.

Механизм закята, который принуждает к ежегодной выплате налога на всякую накопленную наличную денежную массу, является кардинальной и, наверное, единственной мерой по снижению роли ссудного процента в современной экономике. Вот, что об этом говорится в Коране, - «те, кто скапливают золото и серебро, и не расходуют их на пути Аллаха, увещая их мучительным наказанием». (7). Закят позволяет временно свободным деньгам «найти» им истинное применение в денежно-торговом обороте, одновременно подрывая основы ростовщичества. Что касается непосредственно государственной политики по ссудным процентам, то на этот счет в Коране четко говорится, - «Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением...». (7)

Возникновение капиталистических отношений в арабских странах привело к созданию исламских принципов денежно-кредитных отношений, особенно бурное развитие нефтяной отрасли в арабских странах.

Многие мусульманские страны начали искать иные методы привлечения кредита для развития своей экономики. Это привело к созданию Исламского банка развития (ИБР). Этот банк помогает выдавать кредит на беспроцентной основе. Разница ИБР от других банковских институтов – он участвует при распределении прибыли во всех проектах. Привлеченный депозит помогает участвовать в распределении прибыли или убытках банка. Например, этот механизм применяется в Кувейтском финансовом доме.

Исламская банковская система опирается исключительно на прибыль по проектам где деньги соединяются с рабочей силой. После того, когда возникает прибыль – каждая сторона получает свою долю. При этом не возникает какая-либо конкуренция между исламскими банками (в отличие от классических банков). Потому что, у каждого свои конкретные обязательства по конкретным проектам.

Серьезным толчком в создании исламской банковской системы стало возникновение в 1978 году по инициативе Саудовского принца Мухаммед аль Фей-

сал ас Сауда Международной исламской банковской ассоциации.

Во всем мире исламская экономика характеризуется только через работу исламского банка развития. Однако, это не совсем правильно. Исламская банковская система является только посредником при проведении исламских принципов ведения экономики. В исламской экономике капитал, труд, ресурсы должны действовать воедино и в равной степени (в отличие от капиталистического и социалистического строя).

Для развития исламской экономики нет необходимости ограничивать себя географическими, национальными аспектами. В исламской экономике важное место занимают такие принципы, как потребность, возможность, равенство, справедливость, выбор.

Экономика, основанная на исламских принципах, должна во главу угла ставить такие задачи, как:

- обеспечение общего благосостояния

- преодоление бедности и нищенства
- создание равных возможностей для свободной хозяйственной деятельности.

Исламская идеология опирается на духовную сторону человека. Высшим принципом считается благожелательность по отношению друг другу, одновременно личная свобода считается важным условием для раскрытия возможностей индивидуума. Ислам отвергает такие качества человека как зависть, алчность, корысть, высокомерие, продажность, скупость.

Ситуация, когда небольшая горстка людей живет в роскоши, а большинство населения с трудом обеспечивает свою жизнедеятельность – является абсолютно неприемлемым условием развития ислама.

### Основные выводы

На наш взгляд, исламу, путем механизма хумса и закята, удастся справиться со сложившейся в мире глубокой социально-экономической проблемой, одной из главных причин которого является механизм ссудного процента, будучи в состоянии вернуть в оборот его естественную роль посредника между производством и потреблением.

Ислам запрещает накопительство наличных денег посредством принуждения к ежегодной выплате налога – закята – на всякую накопленную наличную денежную массу, так что на эту выплату будет уходить со временем практически вся накопленная наличность, если накоп-

ление продолжается долгие годы. Таким образом, ислам обеспечивает циркуляцию средств в областях производства, обмена и потребления вместо скапливания их в частных сейфах.

Кроме того, общеизвестно, что ислам запрещает всяческие формы ростовщичества, тем самым положив конец процентному росту и его опасным последствиям в области распределения, к чему приводит нарушение общего экономического баланса и лишение денег их естественной роли, когда их используют в качестве независимого инструмента прироста личного богатства, игнорируя надлежащую им роль всеобщего эквивалента товаров и инструмента сравнения их цен и облегчения товарооборота.

На наш взгляд, существует ряд мнений относительно запрета процента:

1. %, уплачиваемый займодателем увеличивает цену продукта или услуги, который впоследствии приходится платить всем слоям общества. Это приводит к следующему - зарплата многих людей не увеличивается, а цены растут, что является следствием постепенного обнищания населения.

2. Постепенное расслоение общества в капиталистических странах приводит к застою, волнениям в обществе, что подрывает основы государственного строя.

3. Беспроцентная экономика сближает людей, потому что бизнес строится на основе взаимовыручки, благожелательности. Меркантильные интересы постепенно уходят на убыль.

4. Процентная система создает группу людей (банкиров и ростовщиков), которые ведут паразитический и беспроблемный образ жизни. Займодавец, фактически изъев из оборота деньги, которые были предназначены для товарно-денежных отношений (через депозит временно свободных денег и т.д.), эксплуатирует бизнес, ничего не рискуя. При возврате денег он получает проценты, при невозврате — залог, который всегда на порядок превышает сумму кредита.

Приведем основные факторы, которые сказываются на макроэкономические показатели, из-за применения процента по выданным кредитам:

1. Он ограничивает масштаб совокупного спроса.

2. Уменьшает стимулирование совокупного предложения.

3. Вредит соотношению совокупного спроса и предложения, вместе с тем уменьшая их величины.

4. Ограничивает возможность снижения производственных затрат.

5. Способствует сохранению высоких цен.

6. Уменьшает занятость населения.

7. Способствует возникновению инфляции.

8. Является главным источником возникновения кризисов (нехватка денег, неплатежи, банкротства).

Исламская экономика опирается только на духовную сторону человека — являясь своего рода базисом, материальная сторона соответственно надстройкой. Поэтому во главу угла стоят в первую очередь не личные потребности человека (как в протестантской идеологии), а общечеловеческие ценности.

Вместе с тем, именно в исламской экономике крайне важным аспектом жизнедеятельности считается создание равных условий для всех в целях удовлетворения индивидуальных потребностей.

Крайне важным аспектом для любого мусульманина считается контроль над своими жизненными потребностями, знания меры во всем. Стремление к максимизации материальных благ, чему служат основы рыночной экономики, да и всего капиталистического общества, является чуждым для ислама. Потому что, такой человек никогда не будет довольствоваться тем, что имеет. Это рано или поздно приведет его к поступкам, наносящим вред обществу.

## Заключение

Настоящая статья вкратце охарактеризовала основные взгляды некоторых мусульманских ученых по проблемам денежно-кредитных отношений, ссудного процента относительно капиталистической экономики и возможные перспективы внедрения исламских принципов хозяйствования с целью кардинального решения финансово-экономических проблем на уровне страны. Были приведены серьезные аргументы, обосновывающие разрушающую роль банковского процента на устойчивое экономическое развитие государств.

## Литература

1. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель, перспективы реализации в мусульманских и немусульманских обществах. М. Исакс 2004
2. Мейбуллаев М.Х. Экономика ислама. Баку 2001
3. Такюддин ан Набхани. Экономическая система ислама. М.: 2012
4. Erbakan N. Adil Ekonomik Duzen. Ankara. 1991
5. Исламская интеллектуальная инициатива в XX веке. Г. Джемаль — М. 2005
6. М.Б. Ас Садр. Наша экономика. 1961
7. Коран. Перевод академика И.Ю. Крачковского Издательство «Имакофсет»: М. 2011

## Ratio Islam to loan interest in modern conditions

Ragimov R.A.

Ural State Mining University

Purpose of the research – definition of the negative results of a loan interest in a Islamic principles of economy.

Methodology - based on system approach the short description of the basic principles of Islamic economy in relation to money and a loan of interest.

Findings - The main views of the most famous Muslim scientists on this perspective are considered, application consequences in traditional economy of percentage in the monetary sphere are analyzed and implementation of the Islamic principles of managing for stable development of economy on unpredictable conditions in financial sphere.

Keywords: islam economy, money, monetary-credit regulation, monetary system, loan interest, GDP, debt, inflation, Islamic banking.

## References

1. Bekkin R.I. Islamic economic model, the prospects of realization in Muslim and non-Muslim societies. M. Isaks 2004
2. Meybullayev M.H. Islam economy. To a tank 2001
3. Takyuddin of Nabkhani's An. Economic system of Islam. M.: 2012
4. Erbakan N. Adil Ekonomik Duzen. Ankara 1991
5. An Islamic intellectual initiative in the XX century. G. Dzhemal – M. 2005
6. M.B. As of SADR. Our economy. 1961
7. Koran. Translation of the academician I.Yu. Krachkovsky Imakofset Publishing house: M of 2011

# Обзор современного состояния нефтяной и нефтехимической отраслей промышленности Ирана

**Халова Гюльнар Османовна**, д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и энергетической политики РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, khalovag@yandex.ru

**Иллерицкий Никита Игоревич** младший научный сотрудник Центра энергетических исследований ИМЭ-МО РАН имени Е.М. Примакова, illernick@yandex.ru

В статье рассматривается нефтяная и нефтехимическая отрасли Исламской Республики Иран. В XXI веке Иран демонстрирует устойчивые темпы роста, несмотря на западные санкции. Сокращение нефтедобывающих мощностей привело к тому, что современное благосостояние страны основывается уже не только на сырьевом экспорте, но, а также и на экспорте продуктов нефтепереработки. В статье анализируется динамика роста и структура ВВП страны, показаны основные внешнеторговые партнеры, подробно анализируется развитие иранской нефтяной отрасли. В работе представлен анализ специфики развития нефтехимической промышленности, показано, что строительство новых нефтехимических заводов сконцентрировано в портовых зонах Персидского залива. Авторы анализируют динамику инвестиций в нефтегазовый сектор страны, а также рассматривают перспективы создания международных транспортных коридоров экспорта иранской продукции. Ключевые слова: нефть, нефтехимия, транспортные коридоры, экономика, развитие, Иран.

Исламская республика Иран (ИРИ) – крупное государство в Передней Азии, одно из древнейших государств в мире, история которого насчитывает более пяти тысяч лет. ИРИ обладает чрезвычайно выгодным географическим расположением в центре континента с выходами к мировому океану и Каспийскому морю, находясь на пересечении исторически сложившихся транспортных коридоров Север-Юг и Восток-Запад.

Во второй половине XX столетия Иран прошел через ряд крупных социально-экономических потрясений. На развитие страны оказали серьезное влияние международные санкции. Экономика ИРИ начала полноценно восстанавливаться только в 1990-е годы, в результате реформ нового правительства, и с начала 2000-х годов Иран демонстрирует положительные темпы роста экономики, производства и экспорта.

Страна располагает значительным объемом природных ресурсов, таких как: нефть, газ, уголь, медь, уран, марганец, железные, хромовые, титановые, свинцово-цинковые руды и др. На территории государства сконцентрированы одни из крупнейших в мире запасов углеводородов. ИРИ – страна с очень молодым населением, порядка 2/3 граждан страны моложе 30 лет. Экономически активное население составляет 23,8 млн. человек (более 30% от общей численности), соотношение мужского и женского населения почти равное (50,4% мужчин и, соответственно, 49,6% женщин). Однако среди женщин уровень безработицы составляет почти 20%, а среди мужчин – только 8,8%.<sup>1</sup> Подобная картина типична для многих исламских государств в силу национально-культурных и религиозных особенностей. Анализ демографической ситуации свидетельствует о значительном росте доли экономически активного населения, что при эффективном использовании данного ресурса приведет к дальнейшему развитию экономики.

Экономика Ирана демонстрировала устойчивые темпы роста с 2000 года и вплоть до небольшого спада после начала мирового экономического кризиса (рисунок 1).

Наибольшие проблемы в развитии народнохозяйственного комплекса Ирана были вызваны санкциями. Ряд нефтяных проектов был либо отменен, либо перенесен, что в итоге привело к сокращению нефтедобывающих мощностей. Тем не менее, при наличии структурных проблем Иранская экономика перестроилась, а государство и бизнес смогли приспособиться к постоянному внешнему давлению. При растущей численности населения (с 2000 года численность населения Ирана увеличилась более чем на 12 млн. человек), показатель ВВП на душу населения также стабильно рос (рисунок 2). Наиболее значительный вклад в рост Иранской экономики внесло развитие национальной промышленности. Санкции на экспорт сырой нефти фактически принудили Иран к развитию нефтехимической промышленности и нефтепереработки. В результате современное благосостояние Ирана основывается уже не только на сырьевом экспорте, но и на экспорте продуктов переработки, а доля химической и нефтехимической промышленности составляет 27% ВВП страны (рисунок 3).

На протяжении 2000-х годов ИРИ продолжал активно развивать внешнеэкономические связи со многими странами мира, преимущественно – со странами Азии. По причине блокировки валютных операций Ирана основная часть внешнеторговых расчетов проходила в валютах стран-партнеров. С Индией и Турцией был налажен оборот золота и других драгоценных металлов, а в торговле с Китаем кроме платежей в юанях часто использовался товарный бартер. Поэтому, несмотря на давление санкций, внешнеторговое сальдо Ирана оставалось положительным, и показатели торговли в целом сохраняли положительные тренды (рисунок 4).

Ряд соседних арабских стран взяли на себя роль посредников во внешней торговле, и даже европейские концерны в годы санкций продолжали работать с Ираном через компании из этих стран. Объединенные Арабские Эмираты стали главным транзитером иностранного импорта в Иран. На долю ОАЭ приходится почти четверть импортных потоков, торговля через порт Дубай превышает прямые поставки из Китая и Индии.

В 2014 году экспорт товаров из Ирана достиг 88,8 млрд. долл. США, в то время как импорт составил 51,0 млрд. долл. США.



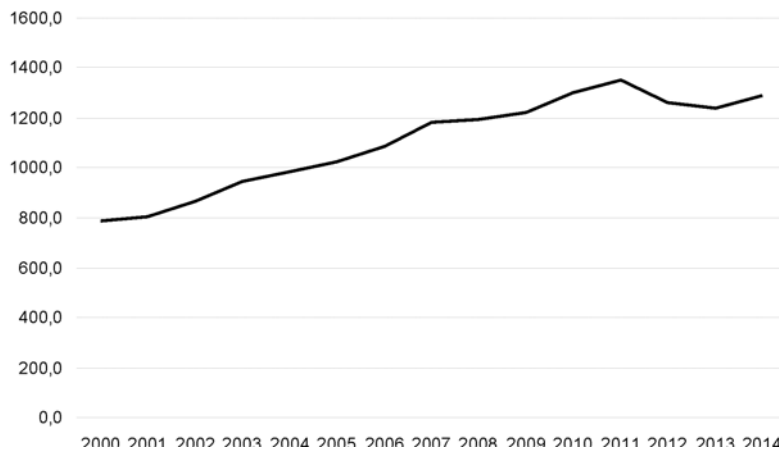


Рис. 1. ВВП (по ППС) Исламской Республики Иран в 2000-2014 гг, млрд. долл. США.

Источник: World Bank Database

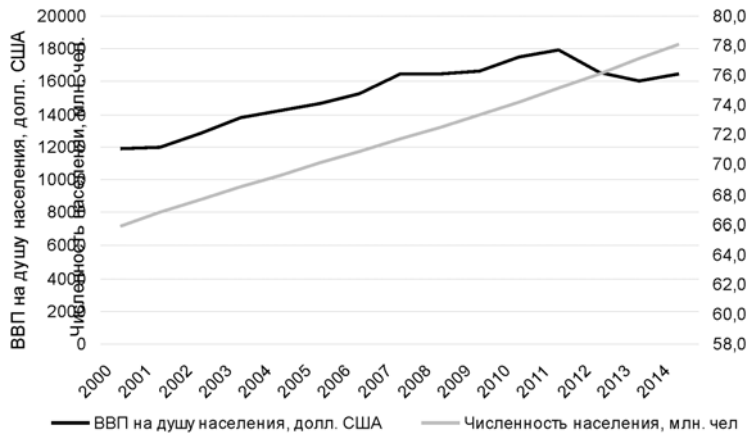


Рис. 2. ВВП на душу населения (по ППС) и численность населения Исламской Республики Иран в 2000-2014 гг, млрд. долл. США.

Источник: World Bank Database

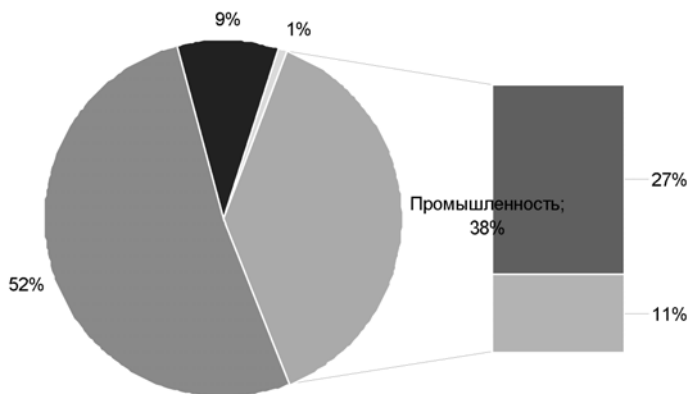


Рис. 3. Структура ВВП Ирана в 2015 году

Источник: World Bank Database

В экспорте из Ирана преобладают сырая нефть и промышленная продукция (преимущественно продукты органической химии, а также изделия из пластика и других синтетических материалов).

В импорте преобладает продукция машиностроения и техника, а также продукты питания. Иран самостоятельно производит лишь около половины необходимых ему продук-

тов питания, остальное импортируется.

Если исключить сырую нефть из экспорта Ирана, то сальдо внешнеторгового баланса Ирана в 2014 году стало бы почти нулевым. Таким образом, экспорт сырой нефти является для Ирана основным источником доходов от внешней торговли, обеспечивает стране положительное сальдо внешнеторгового баланса и профицит государственного бюджета<sup>2</sup>. По данным ЦБ Ирана профицит государственного бюджета Ирана в 2014 году составил 15 млрд долл. США (на 40% меньше, чем в 2013 году в результате падения нефтяных цен).

## Нефтяная отрасль ИРИ

Энергетический сектор, является ключевым для экономики страны. В 2015 году потребление энергии в Иране достигло 267 млн. т.н.э., что на 2,5% больше, чем в 2014 году. Основными энергоносителями для внутреннего потребления в экономике ИРИ являются природный газ и нефть.

В 2015 году в Иране добывалось более 3,9 млн. баррелей нефти в сутки, а собственное потребление нефти превышало 2 млн. баррелей в сутки.<sup>3</sup> Среди стран ОПЕК на долю Ирана в 2014 году пришлось порядка 10% общей добычи (больше только у Саудовской Аравии).

Сегодня наблюдается восстановление добычи и рост экспорта нефти из страны. По усредненным оценкам, Иран обладает порядка 1/10 мировых запасов нефти, то есть, около 160 млрд баррелей, а газа – до 18% мировых, или около 34 млрд куб. м.

Добыча газа в стране в 2014 г. составила 172,6 млрд. м<sup>3</sup>, а потребление газа достигло 170,2 млрд. м<sup>3</sup><sup>4</sup>, то есть почти весь производимый в ИРИ газ используется на внутреннее потребление.

По содержанию серы иранская нефть является среднесернистой, с плотностью от 28 до 36 градусов API. Иранская нефть делится на два сорта: тяжелая иранская нефть (Iran Heavy); легкая иранская нефть (Iran Light), на долю которой приходится 80% от нефтедобычи. Крупнейшие нефтяные месторождения страны являются наземными. Это Ахмаз-Асавари, Марун и Гашаран. Все они расположены в провинции Хузестан на юге Ирана, граничащей с Ираком. Крупнейшим шельфовым месторождением ИРИ является Абузар, текущая мощность добычи на нем составляет 175 тыс. барр/сут.<sup>6</sup>

На сорт тяжелой иранской нефти приходится 20% от общей нефтедобы-

чи. Тяжелая нефть в основном поступает с наземных месторождений на юге Ирана, некоторые из которых характеризуются многослойными нефтяными пластами, с которых добывается и легкая нефть. Легкая нефть – ключевой сорт иранской нефти. Многие месторождения, на которых добывается легкая иранская нефть, эксплуатируются уже на протяжении нескольких десятков лет и добыча на них быстро сокращается. Добыча легкой нефти в будущем будет связана с несколькими шельфовыми месторождениями в регионе Хузестана.

Практически весь нефтяной сектор экономики Ирана полностью контролируется государственной Национальной иранской нефтяной компанией (НИНК), которая сама находится под руководством Министерства нефти и энергетики Ирана (далее – Министерство нефти). Операции по разведке, добыче и переработке нефти осуществляются через дочерние компании, некоторые из которых доступны для частного капитала, в том числе иностранного (компании «Центральное иранское нефтяное месторождение», «Центральная Национальная иранская нефтяная компания», «Иранская национальная оффшорная нефтяная компания», «Национальная иранская буровая компания», «Каспийская разведка и добыча нефти», «Северная буровая компания», «Иран Петролеум Девелопмент», нефтегазовая компания «Перс» и другие).

Министерство нефти Ирана – это крупнейшая государственная корпорация, которая управляет всей нефтегазодобывающей и нефтехимической промышленностью ИРИ, реализует проекты по разведке и добыче нефти и газа, нефтепереработке и нефтехимии, а также отвечает за экспорт ресурсов и переработанной продукции.

Коэффициент извлечения нефти в Иране очень низкий, в среднем менее 30%. Поэтому в настоящее время основные усилия Министерства нефти направлены не на поиск новых месторождений, а на повышение извлечения нефти на уже известных месторождениях. Перед нефтедобывающей промышленностью поставлена задача к концу текущего десятилетия за счет внедрения новых технологий добычи и технического перевооружения отрасли довести коэффициент нефтеотдачи в среднем по стране до 35%.<sup>7</sup>

В таблице 2 приведена информация о деятельности всех организаций, принадлежащих Министерству нефти Ирана

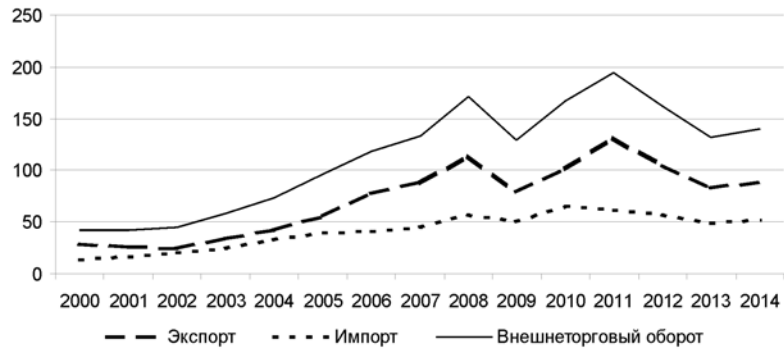


Рис. 4. Показатели внешней торговли Ирана в 2000-2014 гг, млрд. долл. США  
Источник: World Bank Database // data.worldbank.org

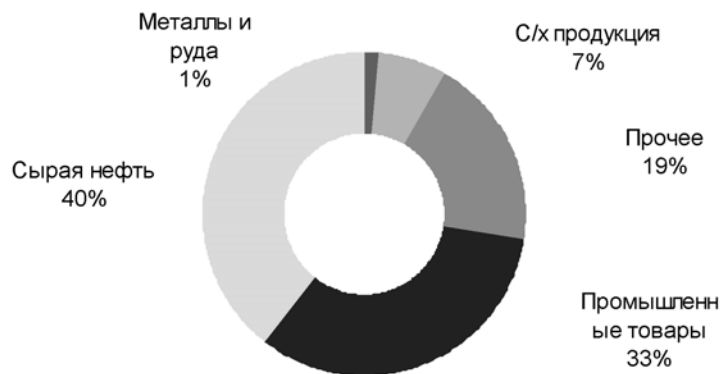


Рис. 5. Структура экспорта Ирана в 2014 году  
Источник: World Bank Database, Central Bank of Iran

Таблица 1  
Основные показатели нефтяной отрасли Ирана, млн. барр/сут  
Источник: BP Statistical Review of World Energy 2016

	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча	4,3	3,7	3,6	3,7	3,9
Потребление	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0
Экспорт	2,4	1,8	1,5	1,6	1,9

### Нефтехимическая промышленность страны

Базовая структура нефтегазохимической промышленности Ирана традиционно состоит из трех ключевых секторов, которые в Иране называют следующим образом: Верхний сектор (upstream), Промежуточный сектор (midstream) и Нижний сектор (downstream).

Верхний сектор включает в себя поиск сухопутных и морских месторождений нефти и природного газа, бурение разведочных скважин, бурение и эксплуатацию добычных скважин, восстановление и транспортировке сырой нефти и сырого газа на поверхность и заключительный этап – первичную переработку. Первичная переработка предполагает подготовку сырья и получение первич-

ных материалов, таких как синтез-газ, пропан, этан, метан, которые, в свою очередь, являются сырьем для производства основных материалов, таких как этилен, пропилен, метанол и других. Основными ресурсами нефтехимической промышленности Ирана в верхнем секторе являются природный газ, нефть и попутный нефтяной газ. Ресурсы, добываемыми в верхнем секторе являются фундаментальными компонентами и используются для получения материалов и готовых продуктов в дальнейшей производственной цепочке. Верхний сектор служит основой для таких продуктов, как бензин, керосин, дизельное топливо для реактивных двигателей, а также мазут, масла для смазочных материалов, восков, асфальта и сжиженного нефтяного газа (LPG), а также сотен продуктов нефтехимии.<sup>8</sup>

Таблица 2

Дочерние компании и организации Министерства нефти Ирана  
 Источник: Министерство нефти и энергетики Ирана. *Organizational Charts of Iran's Ministry of Petroleum*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://iran.oilgas.com/exclusive/reports/view?id=9&title=Organizational+Charts+of+Iran's+Ministry+of+Petroleum>

Дочерние компании	Сфера деятельности
Национальная иранская южная нефтяная компания (NISOC)	Занимается разведкой и добычей нефти на юге и юго-западе страны. Добывает приблизительно 80% всей нефти.
Иранская центральная нефтепромысловая компания (ICOFC)	Занимается добычей нефти и газа на юге и в центральной части Ирана и является крупнейшей компанией в стране по добыче природного газа.
Иранская шельфовая нефтяная компания (IOOC)	Контролирует всю разведку и добычу на шельфовых месторождениях, включая Салман, Сири, Доруд и Балал.
Иранская нефтяная компания «Хазар» (KEPCO)	Отвечает за разведку и добычу в регионе Каспийского моря.
Нефтегазовая компания «Парс» (POGC)	Отвечает за разработку 3 месторождений Южный и Северный Парс, а также Гольшан и Фердоус.
Специальная экономическая зона «Парс» (PSEEZ)	Основана в 1998 году с целью содействия использованию нефтегазовых ресурсов месторождения «Южный Парс».
Нефтяная компания «Карун» (KOGPC)	Работает в провинции Хузестан и поставляет природный газ Национальной иранской газовой компании (NIGC).
Компания по разработке нефтяных месторождений (PEDEC)	Отвечает за проведение технических работ и разработку проектов освоения месторождений компании NIOC.
Национальная иранская буровая компания (NIDC)	Проводит большую часть бурения на суше и на море в Иране и предоставляет связанные с этим технические услуги, проводит работы по управлению скважинами.
Иранская компания буровых услуг (IDSC)	Обеспечивает сервисные услуги по обслуживанию устья скважин и проводит работы на скважинах.
Северная буровая компания (NDC)	Выполняет экспертно-аналитические функции в области бурения нефтегазовых скважин.
Компания «Кала Нафт»	Производит оборудование для нефтегазовой и нефтехимической отраслей.
Компания «Нафтиран Интертрейд» (NICO)	Инвестирует и финансирует иранскую торговлю нефтью, газом и продуктами нефтехимии.
Иранская нефтеперевалочная компания (IOTC)	Принимает грузы и занимается хранением нефти, нефтепродуктов и конденсата, идущих на экспорт.
Национальная иранская танкерная компания (NITC)	Перевозит нефть и нефтепродукты.
Национальная иранская нефтеперерабатывающая и распределительная компания (NIORDC)	Курирует дочерние компании, контролирующие сектор переработки, трубопроводы, телеком уникации и распределение нефтепродуктов. Занимается экспортом нефтепродуктов.
Иранская организация по повышению топливной экономичности (IFCO)	Основана в 2000 году с целью оптимизации потребления энергии, защиты окружающей среды и повышения энергоэффективности.
Национальная иранская нефтяная компания (NIOC)	NIOC контролирует разведку и добычу нефти через несколько дочерних компаний. Добывает большую часть нефти и газа страны.
Национальная иранская газовая компания (NIGC)	NIGC отвечает за добычу, транспортировку и переработку природного газа, включая ППЗ, трубопроводы и газораспределительные сети городов.
Национальная иранская нефтехимическая компания (NPC)	NPC управляет несколькими нефтехимическими комплексами через свои дочерние предприятия. NPC осуществляет экспорт через Иранскую нефтехимическую коммерческую компанию (IPCC).

Таблица 3

Крупнейшие нефтехимические предприятия Ирана  
 Источник: Министерство нефти и энергетики Ирана / *Petrochemical Complexes*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.nipc.ir/index.aspx?fkeyid=&siteid=71&pageid=2702>

Город	Владельцы	Производимая продукция
Тебриз	TFP, IFP, Atochem, samsung	Этилен, пропилен, бензол, бутадиен, стирол, полистирол, полиэтилен
Арак	TPL, IFP, Nippon, Hothst, Ballestra	Этилен, пропилен, полиэтилен, бутадиен Оксид этилена, МЭГ, винилацетат
Исфаган	UOP, Rolechim	Фталевый ангидрид, бензол, ксилол
Шираз	Министерство нефти	Карбамид, аммиак, сода
Хорасан	Министерство нефти	Аммиак, меламин
Керманшах	Министерство нефти	Аммиак, карбамид
Бизоту	Министерство нефти	ЛИАБ, АБСК
Абадан	Министерство нефти	ПВХ, сода
Чардж	Министерство нефти	Метанол

Промежуточный сектор включает в себя транспортировку (по трубопроводу, железнодорожным транспортом, баржами, танкерами или грузовиками), хранение и оптовый маркетинг нефти или нефтепродуктов, а также вторичную переработку продуктов верхнего сектора. Трубопроводы и другие транспортные системы могут быть использованы в этом секторе для перемещения сырой нефти с добычных площадок на НПЗ и доставки различных нефтепродуктов или природного газа до предприятий других секторов промышленности.<sup>9</sup>

Нижний сектор подразумевает глубокую переработку нефти и газа в целях получения качественно новой продукции. Предприятия по нефтепереработке в Иране в основном размещены в удаленных городах (таблица 3)

Здесь также происходит обработка и очистка сырого природного газа и получение конечных нефтехимических продуктов, которые могут быть разделены по пяти категориям:<sup>10</sup>

1) полимерные продукты, в том числе полиэтилен, полипропилен, ПВХ, полистирол, синтетический каучук и другие специализированные полимерные материалы;

2) ароматические продукты, которые включают бензол, толуол и другие циклические соединения;

3) спирты, такие как метанол, олефины и этиленгликоль, этанол, пропанол, бутанол, изобутанол, амилловый спирт, гексанол, гептанол и жирные спирты;

4) топливо и сопутствующие продукты (пропан, бутан, керосин бензины, дизельное топливо, мазут);

5) удобрения, пестициды и связанные с ними вещества, такие как мочевины, нитрат аммония и аммиак.

Таким образом, иранская нефтегазохимическая промышленность обеспечивает экономику широким спектром необходимых веществ, материалов и топлива. Многие химические соединения, которые в Иране синтезируют только из нефти, в других странах получают из иных видов сырья, таких как уголь, а также растительного – кукурузы или сахарного тростника.<sup>11</sup>

Два наиболее широко производимых в Иране класса нефтехимической продукции – это олефины (этилен и пропилен) и ароматические углеводороды (бензол, толуол и изомеры ксилола). Олефины и ароматические соединения являются «строительными кирпичиками» для широкого круга материалов, таких как растворители, моющие средства, а также

клеи. Олефины в основном являются основой для производства полимеров и олигомеров, используются при производстве пластмасс, синтетических смол, химических волокон, эластомеров, смазки и гелей.

С середины 1990-х годов строительство новых нефтехимических заводов в Иране концентрировалось в портовых зонах: сначала Махшехр, затем в зоне Парс. Эти зоны создавались как обычные нефтехимические предприятия около моря со 100% государственным участием. Потом к основному блоку присоединялись химические и нефтехимические предприятия с иностранным и частным капиталом, но особых таможенных и налоговых льгот там практически не было.

В нефтехимической портовой зоне Махшехр (таблица 4) площадью 2300 гектаров находится порт Бандар-Имам. В 1970-е гг. на этой территории функционировали только два завода, остальные были построены уже в 1990-х годах и позднее.<sup>12</sup> В настоящее время в зоне достраиваются крупные заводы по производству ПВХ, этана, пропана, пропилена. Зона ориентирована на формирование эффективного кластера с целью осуществления экспортных поставок на крупные зарубежные предприятия.

Завод «Фаравареш» выпускает этилен, пропан, ароматические углеводороды. Предприятие «Баспаран» производит полиэтилен, бутадиев и каучуки. НПЗ «Буали-Сина», кроме продуктов переработки нефти, производит ароматические углеводороды, бензол и ксилолы. Предприятие «Шахид Тонгджуян» специализируется на производстве терефталевой кислоты (350 тыс. тонн в год) и полиэтиленового волоконного и бутылочного качества (412 тыс. тонн в год), лицензиарами являются Technimont и Lurgi. Олефиновый завод «Марун», на котором налажен выпуск базовых полимеров, обеспечивается сырьем с газоконденсатно-нефтяного месторождения Марун, второго по объему в Иране и одного из крупнейших в мире.

Мощность завода по производству этилена составляет 850 тыс. тонн в год. Кроме этих предприятий в зоне находится завод «Фараби» по производству фталевого ангидрида, завод азотных и фосфатных удобрений? «Рази», заводы выпускающие метанол и уксусную кислоту, поликарбонаты и ряд других производств.

В соседних городах Ахваз, Абадан и других размещаются небольшие заводы по производству смол для лакокрасочных материалов и переработке полимеров в изделия для внутреннего рынка. В

Таблица 4

Нефтегазохимические предприятия зоны Махшехр

Источник: Министерство нефти и энергетики Ирана / Petrochemical Projects. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.nipc.ir/index.aspx?fkeyid=&siteid=71&pageid=2703>

Завод	Год основания	Владельцы	Производимая продукция	Мощность, тыс. тонн в год
Химия Бандар-Имам	1995	Tosoh, UOP	винилхлорид	180
			дихлорэтан	140
			МТБЭ	500
Фаравареш	1196	Lummus, UOP, Parsons	этилен	411
			пропилен	117
			пропан-бутан?	1090
			бензол?	900
			ксилолы	230
Баспаран	1995	Mitsui, BASF, HULS	полиэтилен	250
			полипропилен	50
			ПВХ	175
			бутадиен	40
Арванд	2010	Venolit, Udeh	каучук	40
			винилхлорид	340
Амир-Кабир	2005	Linde, IFP, Basell, Lurgi	дихлорэтан	900
			ПВХ	340
			этилен	520
Буали-Сина	2004	Axens, Uhde	пропилен	150
			полиэтилен	700
			бензол	180
Шахид Тонгджуян	2006	Technimont, Lurgi	ксилолы	340
			терефталевая кислота	700
Карун	2008	Hansa, Chematur	ПЭТ	800
			ТДИ	40
Фанаваран	2006	Haldor, Севродонецк (Украина)	метанол	1000
			уксусная кислота	150
Рази	1966	Правительство Ирана	аммиак	1300
			карбамид	600
			фосфорная кислота	250
			диаммоний? фосфат	450
Марун	2006	Linde, basell, Shell	этилен	1100
			пропилен	200
			полиэтилен	300
			МЭГ	400
Лале	2007	Sabtech	полиэтилен	300
Фараби	1971	Правительство Ирана	фталевый? ангидрид	100
			ДОФ	100

зоне Махшехр имеются вспомогательные производства кислорода, заводы, обеспечивающие водоподготовку, морские отгрузки и др.

Другая свободная экономическая зона в Иране, которая на сегодняшний день является очень перспективным кластером – это портовая зона Парс, крупнейшая нефтехимическая портовая территория, площадью более 2000 гектаров, к которой присоединился международный порт Ассалуе (таблица 5). Зона начала застраиваться с 2001 года. На этой территории достраивается более 20 круп-

ных заводов, которые будут выпускать метанол, аммиак, этилен. В близлежащих городах работают заводы по выпуску ПВХ, СМС, теуглера, а также большое число менее крупных заводов по производству смол и переработке исходных полимерных компонентов.<sup>13</sup>

### Инвестиции в нефтегазовый сектор ИРИ

По мнению ряда российских исследователей<sup>14</sup>, со снятием санкций Иран

Таблица 5

Нефтегазохимические предприятия зоны Парс.  
 Источник: Министерство нефти и энергетики Ирана / Petrochemical Projects.  
 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.nipc.ir/index.aspx?fkeyid=&siteid=71&pageid=2703>

Завод	Год основания	Владельцы	Продукция	Мощность, тыс. тонн в год
Пардис	2007	Kellog, HFT, Stami Carbon	аммиак карбамид	.1360 2150
Ноури-Борзуе	2007	IFP, Uhde, Toray	бензол ксилолы	.430 850
Парс	2010	Linde	этан пропан этилбензол стирол	1600 1600 650 600
Ария Сасол	2008	Технип	этилен полиэтилен	1000 800
Загрос	2006	Лурги	метанол	3300
Мехр	2010	Митцуи	полиэтилен	300
Джам	2008	Технип, Базель, БАСФ, Шелл	этилен пропилен бутадиен полиэтилен полипропилен МЭГ	1600 300 115 600 300 440
Морварид	2010	Технип	этилен	.500

будет стремиться любыми способами захватить свою долю на мировом рынке нефти, что уже привело к очередному витку напряженности между Ираном и Саудовской Аравией и усугублению ценовой войны.<sup>15</sup> При этом Иран нуждается не только в рынках сбыта, но и в инвестициях в нефтегазодобывающую отрасль, поскольку без внедрения новых технологий и поддержания возобновляемости запасов (R/P) на высоком уровне он не сможет в необходимой мере нарастить экспорт нефти, начать планируемый экспорт газа, и при этом удержать себестоимость на приемлемом уровне. Кроме того, Иран не обладает достаточно разветвленной и развитой внутренней сетью транспортировки как нефти, так и газа, что также накладывает определенные ограничения на развитие отрасли. Строительство и развитие внутренней нефтегазотранспортной сети, равно как и СПГ терминалов (в случае, если иранское руководство выберет такой путь) потребует десятки лет и миллиарды долларов инвестиций.

После успешных переговоров по ядерной программе, в планах правительства Ирана – привлечь около 500 млрд. долларов инвестиций в нефтегазовый сектор экономики страны до 2025 года. Около 230 млрд. долларов будут привлечены в верхний сектор (разведка и добыча), а остальные в промежуточной и нижний сектор (транспортировка и переработка).<sup>16</sup>

В случае снятия санкций с Ирана, ИРИ сможет выйти на прежний уровень добычи и экспорта нефти, и даже и превысит досанкционные и докризисные показатели в обозримом будущем. Тем не менее, правительство Ирана не намерено ограничиваться лишь возвращением на глобальный нефтяной рынок в качестве экспортера. Ставится задача на массированное привлечение иностранных инвестиций в отрасль, дальнейшее развитие не только добычи, но и переработки. Министерством нефтяной промышленности Ирана в последние годы была проведена большая работа по оптимизации условий нефтяных контрактов для иностранных инвесторов, созданы особые консультационные комиссии, цель которых – проведение консультаций по выработке соглашений с иностранными инвесторами. Иранское государство стремится найти баланс между коммерческими интересами инвесторов, национальным законодательством и безопасностью страны. По инициативе министра нефтяной промышленности Ирана Бижана Намдар Зангане не так давно был принят закон о пересмотре действующих контрактов с целью компенсировать иностранным инвесторам их потери от действий иранского правительства.<sup>17</sup> Однако в Иране остается в силе законодательный запрет на прямые инвестиции от иностранных правительств, подобные инвестиции по-прежнему невозможны.

Стоит также отметить, что на сегод-

няшний день ключевую роль на рынке энергетики Ирана могут играть не только западные инвесторы. Например, индийские корпорации уже являются стратегическими партнерами Ирана. Около территории «Южный Парс» начато строительство крупного нефтехимического завода на средства индийской нефтяной компании (ИндНК). ИндНК является самой крупной сырьевой компанией Индии. Объемы инвестиции? составят около 3 миллиардов долларов. Со своей стороны, власти Ирана гарантируют, что завод будет иметь доступ к дешевому природному газу в качестве исходного сырья. Завод позволит ИндНК диверсифицировать существующие проекты.<sup>18</sup>

## Создание международных транспортных коридоров для экспорта иранской продукции

Строящийся международный транспортный коридор «Север-Юг» представляет собой альтернативный морскому пути из Санкт-Петербурга в Мумбаи (Индия) сухопутный маршрут, протяженностью более 5,5 тысяч километров. Коридор призван сократить время и стоимость транспортировки грузов между Россией, Северной Европой и Прибалтикой с одной стороны, и Индией, Ираном и странами Персидского залива – с другой стороны. Сегодня основным транспортным маршрутом между этими точками является морской путь через Суэцкий канал, однако сухопутный маршрут позволяет обеспечить доставку грузов всего за 14 дней, против 1-1,5 месяцев традиционным способом. Кроме того, доставка грузов по МТК «Север-Юг» обходится значительно дешевле. Со стороны России значительную поддержку проекту оказывает ОАО «Российские железные дороги».<sup>19, 20</sup>

Иран является ключевым участником этого проекта, главной страной-транзитером и одним из поставщиков собственной товарной продукции по этому маршруту.

Более того, перспективы развития грузовых перевозок в рамках коридора «Север – Юг» связаны не только с развитием торгово-экономических связей Индии, Ирана, России и других стран-участниц проекта, но и с привлечением в перспективе потоков грузов из стран Европы, Персидского залива и Южной Азии. Новое направление будет востребовано, прежде всего, для организации межгосу-

дарственных контейнерных перевозок.

В этой связи, в случае вступления Ирана в зону свободной торговли ЕАЭС позволит всем партнерам в Евразии ускорить развитие их экономик.

Перечисленные транспортные коридоры открывают для Ирана широкие возможности для экспорта своей продукции не только в Большую Евразию, но и в страны Европейского Союза. Железнодорожный транспорт в условиях Евразии является одним из наиболее удобных, безопасных, и при этом наименее затратных видов транспорта наливных грузов – таких, как нефть и продукты ее переработки – на сверхдальние расстояния. Особенно значительным это преимущество станет при условии, что страны-транзитеры будут способствовать сокращению логистических издержек в виде избыточного таможенного и пограничного регулирования, стремиться оптимизировать процессы формирования железнодорожных составов и т.д.<sup>21</sup>

Уже сейчас становится очевидно, насколько существенно возрастает вовлеченность Ирана в процессы, происходящие в регионе и в мире в целом<sup>22</sup>. Иран рассматривает возможность сотрудничества с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) в качестве участника зоны свободной торговли и ключевого элемента международных транспортных коридоров «Север-Юг» и «Восток-Запад». Для дальнейшего развития нефтяной и нефтехимической отраслей Ирану необходимы значительные инвестиции. Экономика ИРИ выиграет в случае совершенствования законодательства страны, создания более комфортных условий для иностранных инвесторов, в том числе – для инвесторов из стран Евразийского экономического союза.

## Литература

1. В Вене достигнуто историческое соглашение по Иранской ядерной программе. Первый канал. 14 июля 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.1tv.ru/news/2015/07/14/15494-v\\_vene\\_dostignuto\\_istoricheskoe\\_soglasenie\\_po\\_iranskoj\\_yadernoj\\_programme](https://www.1tv.ru/news/2015/07/14/15494-v_vene_dostignuto_istoricheskoe_soglasenie_po_iranskoj_yadernoj_programme)
2. В Иране введена в строй железная дорога, которая свяжет страну с Туркменистаном и Казахстаном. ИА «Фергана». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fergananews.com/news/20700>
3. Васильев Л. С. История Востока. – М., 1994. Т.2. С. 355.
4. Ергин Д. Добыча: всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М., 2011. 1001 С., с. 178.

5. Иевлева А. А. Анализ эффективности использования различных видов транспорта при выполнении международных перевозок грузов в направлении Европа-Азия // ТДР. 2010. №2 С.111-114.

6. Иранская революция 1978-1979 гг. Причины и уроки (под ред. А.З. Арабаджяна). – М. 1989 – 556 с. С. 126.

7. Министерство нефти и энергетики Ирана / Petrochemical Complexes. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.nipc.ir/index.aspx?fkkeyid=&siteid=71&pageid=2702>

8. Международный транспортный коридор «Север-Юг». ОАО «РЖД». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5130](http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5130)

9. Министерство нефти и энергетики Ирана / Petrochemical Projects. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.nipc.ir/index.aspx?fkkeyid=&siteid=71&pageid=2703>

10. Министерство нефти и энергетики Ирана. Organizational Charts of Iran's Ministry of Petroleum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://iranoilgas.com/exclusive/reports/view?id=9&title=Organizational+Charts+of+Iran's+Ministry+of+Petroleum>

11. По данным Министерства нефти Ирана. Официальный сайт Министерства нефти и энергетики Ирана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mop.ir/portal/home>.

12. Проект «Север-Юг» как никогда близок к реализации, считает посол Ирана. РИА новости. 07 декабря 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20161207/1483055004.html>

13. Сеферов А.К., Иллерицкий Н.И. Энергетическое сотрудничество прикаспийских государств: проблемы и перспективы // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2016, С. 21.

14. Шаров А.М. Нефтехимия Ирана. Пути российско-иранского взаимодействия: конкуренция или партнерство? // Нефтегазохимия. 2015. №2 С.21-24

15. Шаров А.М. Опыт Ирана – кластеры вблизи портов. // Большая химия. N.7, 2013. – С. 40-42.

16. Annual Review 2014/15 – Central Bank of the IRI

17. BP Statistical Review of World Energy 2015.

18. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Upstream.

19. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Midstream

20. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Downstream.

21. India Refiner With Iranian Investment Plans \$3 Billion Expansion/ Bloomberg [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-10/india-refiner-with-iranian-investment-plans-3-billion-expansion>

22. Iran closer to rolling out new oil project contracts / Almonitor [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/08/iran-petroleum-contract-ipc-final-confirmation-parliament.html>

23. Sami Matar and Lewis F. Hatch. Chemistry of Petrochemical Processes. Gulf Professional Publishing. 2011.

24. Saudi Arabia acts to slow Iran's oil exports. Financial Times, April 4, 2016 // [on.ft.com/1qpNxqO](http://on.ft.com/1qpNxqO)

## Ссылки:

<sup>1</sup> Источник: Annual Review 2014/15 – Central Bank of the IRI

<sup>2</sup> Исключение нефтяных доходов из бюджета формирует дефицит в объеме более 35,5 млрд. долл.

<sup>3</sup> По данным BP Statistical Review of World Energy 2015.

<sup>4</sup> Иран также импортирует незначительный объем природного газа из Туркменистана для удобства газоснабжения некоторых регионов (около 7,5 млн. м<sup>3</sup> в год, источник: Annual Review 2014/15 – Central Bank of the IRI). Собственная система газопроводов в Иране развита недостаточно хорошо, и ряд территорий на северо-востоке страны выгоднее снабжать импортным газом.

<sup>5</sup> По данным BP Statistical Review of World Energy 2015.

<sup>6</sup> По данным Министерства нефти Ирана. Официальный сайт Министерства нефти и энергетики Ирана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mop.ir/portal/home>.

<sup>7</sup> По данным Министерства нефти Ирана. Официальный сайт Министерства нефти и энергетики Ирана [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mop.ir/portal/home>.

<sup>8</sup> Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Upstream.

<sup>9</sup> Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Midstream

<sup>10</sup> Industry Overview of the Petroleum

Services Association of Canada (PSAC). Downstream.

<sup>11</sup> Sami Matar and Lewis F. Hatch. Chemistry of Petrochemical Processes. Gulf Professional Publishing. 2011.

<sup>12</sup> Шаров А.М. Опыт Ирана – кластеры вблизи портов. // Большая химия. N.7, 2013. – С. 40-42.

<sup>13</sup> Шаров А.М. Нефтехимия Ирана. Пути российско-иранского взаимодействия: конкуренция или партнерство? // Нефтегазохимия. 2015. №2 С.21-24.

<sup>14</sup> Сеферов А.К., Иллерицкий Н.И. Энергетическое сотрудничество прикаспийских государств: проблемы и перспективы // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2016, С. 21.

<sup>15</sup> Saudi Arabia acts to slow Iran's oil exports. Financial Times, April 4, 2016 // on.ft.com/1qpNxqO

<sup>16</sup> Эти заявления были сделаны в рамках Пленарного заседания и секций 20-й Международной выставки «Нефть, газ и нефтехимия Ирана», которая состоялась в 2015 году.

<sup>17</sup> Iran closer to rolling out new oil project contracts / Almonitor [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/08/iran-petroleum-contract-ipc-final-confirmation-parliament.html>

<sup>18</sup> India Refiner With Iranian Investment Plans \$3 Billion Expansion/ Bloomberg [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-10/india-refiner-with-iranian-investment-plans-3-billion-expansion>

<sup>19</sup> Международный транспортный коридор «Север-Юг». ОАО «РЖД». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5130](http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5130)

<sup>20</sup> Международное соглашение о создании международного транспортного коридора «Север – Юг» было подписано между Россией, Ираном и Индией еще 12 сентября 2000 г. в рамках II Евро-азиатской конференции по транспорту) В мае 2002 г. в г. Санкт-Петербурге министрами транспорта стран-участниц подписан протокол об официальном открытии коридора.

<sup>21</sup> Иевлева А. А. Анализ эффективности использования различных видов транспорта при выполнении международных перевозок грузов в направлении Европа-Азия // ТДР. 2010. №2 С.111-114.

<sup>22</sup> Иран подал заявку на вступление в ШОС, членство в Шанхайской организации сотрудничества позволит ИРИ взаимодействовать с Прикаспийскими государ-

ствами по вопросам раздела Каспия, активно сотрудничать с Россией, Китаем и Индией по всему спектру международных вопросов – от торгово-экономического сотрудничества до вопросов обеспечения безопасности и борьбы с терроризмом.

## Review of the current status of the petroleum and petrochemical industries in Iran

**Khalova G.O., Illeritskiy N.I.**

RGU of oil and gas (NIU) of I.M. Gubkin, Primakov Institute of World Economy and International Relations of Russian Academy of Sciences (IMEMO)

The article reviews the oil and petrochemical industries of the Islamic Republic of Iran. In the 21st century, Iran demonstrates steady growth rates, despite Western sanctions. Reduction of oil production capacities has led to the fact that the country's modern welfare is based not only on commodity exports, but also on the export of refined products. The article analyzes the dynamics of growth and the structure of the country's GDP, shows the main foreign trade partners, and analyzes in detail the development of the Iranian oil industry. The paper presents an analysis of the specifics of the development of the petrochemical industry it is shown that the construction of new petrochemical plants is concentrated in the port areas of the Persian Gulf. The authors analyze the dynamics of investments in the oil and gas sector of the country, and also consider the prospects of creating international transport corridors for the export of Iranian products.

Keywords: oil, petrochemistry, transport corridors, economy, development, Iran.

## References

1. A historic agreement on the Iranian nuclear program was reached in Vienna First channel. July 14, 2015. [Electronic resource]. Access mode: <https://www.1tv.ru/news/2015/07/14/15494-v-vene-dostignuto-istoricheskoe-soglasenie-po-iranskoj-yademoy-programme>
2. Iran has put into operation a railway that will connect the country with Turkmenistan and Kazakhstan. IA «Fergana». [Electronic resource]. Access mode: <http://www.fergananews.com/news/20700>
3. Vasiliev LS History of the East. - M., 1994. T.2. P.355.
4. Yergin D. Mining: the world history of the struggle for oil, money and power. M., 2011. 1001 S., p. 178.
5. Ievleva A A Analysis of the efficiency of using different types of transport in the performance of international cargo shipments in the direction of Europe-Asia // TDR. 2010. №2 С.111-114.
6. The Iranian Revolution of 1978-1979. Causes and lessons (edited by AZ. Arabadzhyan). -M. 1989 - 556 p. 126.
7. Ministry of Petroleum and Energy of Iran / Petrochemical Complexes. [Electronic resource]. Access mode:

- <http://english.nipcc.ir/index.aspx?keyid=&siteid=71&pageid=2702>
8. International transport corridor «North-South». JSC Russian Railways. [Electronic resource]. Access mode: [http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5130](http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5130)
9. Ministry of Petroleum and Energy of Iran / Petrochemical Projects. [Electronic resource]. Access mode: <http://english.nipcc.ir/index.aspx?keyid=&siteid=71&pageid=2703>
10. Ministry of Oil and Energy of Iran. Organizational Charts of Iran's Ministry of Petroleum. [Electronic resource]. Access mode: <http://iranoilgas.com/exclusive/reports/view?id=9&title=Organizational+Charts+of+Iran's+Ministry+of+Petroleum>
11. According to the Ministry of Oil of Iran. Official website of the Ministry of Oil and Energy of Iran [Electronic resource]. Access mode: <http://www.mop.ir/portal/home>.
12. The North-South project is closer than ever to implementation, the Iranian ambassador believes. RIA News. December 7, 2016 [Electronic resource]. Access mode: <https://ria.ru/economy/20161207/1483055004.html>
13. Seferov AK, Illeritskiy N.I. Energy cooperation of the Caspian states: problems and prospects // Transformation of the world energy: market mechanisms and state policy. Отв. Ed. S.V. Zhukov. Moscow: IMEMO RAN, 2016, P. 21.
14. Sharov AM. Petrochemistry of Iran. Ways of Russian-Iranian cooperation: competition or partnership? // NefteGazoKhimiya. 2015. №2 С.21-24
15. Sharov AM. The experience of Iran is clusters near ports. // The big chi-mia N.7, 2013. - P. 40-42.
16. Annual Review 2014/15 - Central Bank of the IRI
17. BP Statistical Review of World Energy 2015.
18. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Upstream.
19. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Midstream
20. Industry Overview of the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). Downstream.
21. India Refiner With Iranian Investment Plans \$ 3 Billion Expansion / Bloomberg [Electronic resource]. Access mode: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-10/india-refiner-with-iranian-investment-plans-3-billion-expansion>
22. Iran closer to rolling out new oil project contracts / Almonitor [Electron resource]. Access mode: <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/08/iran-petroleum-contract-ipc-final-confirmation-parliament.html>
23. Sami Matar and Lewis F. Hatch. Chemistry of Petrochemical Processes. Gulf Professional Publishing. 2011.
24. Saudi Arabia acts to slow Iran's oil exports. Financial Times, April 4, 2016 // on.ft.com/1qpNxqO

## Основы управления бизнес-процессами в организации

**Евлоев Адам Закреевич**, аспирант, Департамент Менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Управление бизнес-процессами представляет собой сложную систему, включающую не только определенные информационные системы, но и целый ряд шагов по выявлению и мониторингу бизнес-процессов, которые направлены на постоянную оптимизацию системы управления организацией. Автором представлен систематизированный подход к организации архитектуры бизнес-процессов в компании и к дальнейшему управлению ими. Даны понятия бизнес-процесса и системы управления бизнес-процессами, выявлены основные этапы управления бизнес-процессами. Определены критерии обозначения основных бизнес-процессов компании. Автор делает вывод о значимости внедрения указанной системы в деятельность российских компаний.

Ключевые слова: бизнес-процесс, управление бизнес-процессами, модель бизнес-процесса, контроль бизнес-процессов, оптимизация компании

Бизнес-процессы представляют собой один из основных активов организации. Они определяют задачи, вопросы и обязанности сотрудников. Процессы интегрируют системы, данные и ресурсы, как внутри самой организации, так и в ее взаимоотношениях с другими организациями. Процессы определяют потенциал организации для адаптации к новым законодательным условиям, влияют на потенциальный доход компании.

В рамках современного подхода бизнес-процесс определяется как комплекс мероприятий, процедур, операций, действий, которые регулярно повторяются и ведут к определенному результату. [1]

В отличие от других активов корпорации, таких как товары, услуги, рабочая сила, значимость бизнес-процессов не была оценена в течение длительного периода. Несмотря на то, что процессы являются основой любой организации, они долгое время не были на повестке дня в обсуждениях совета директоров и не влияли на процесс принятия решений.

Только растущие требования к глобализации, интеграции, стандартизации, инновациям, гибкости и оперативной эффективности, а также связанная с этим проблема поиска путей оптимизации бизнеса, создали предпосылку для отражения и, в конечном счете, для улучшения бизнес-процессов.

На сегодняшний день в организациях все чаще формируется система управления бизнес-процессами (business process management - BPM). Управление бизнес-процессами – это система достижения целей организации посредством совершенствования, организации и контроля ключевых бизнес-процессов. [3]

В Российской Федерации по данным на 2016 год процессное управление для ключевых бизнес-процессов применяется только в 27% организаций, тогда как в 17% управление процессами отсутствует. [4] Такая ситуация актуализирует необходимость исследования ключевых особенностей построения системы управления бизнес-процессами.

Современные концепции рассматривают BPM как непрерывный цикл, состоящий из следующих этапов:

- Идентификация процесса. На этом этапе ставится бизнес-проблема, процессы, относящиеся к решаемой проблеме, идентифицируются, разграничиваются и соотносятся друг с другом. Результатом идентификации процесса является новая или обновленная архитектура процесса, которая обеспечивает общее представление о процессах в организации и их взаимоотношениях;
- Выявление процесса («то, как это есть»). Здесь текущее состояние каждого из соответствующих процессов задокументировано, как правило, в форме одной или нескольких моделей процесса;
- Анализ процесса. На этом этапе вопросы и проблемы, связанные с текущим состоянием процесса, идентифицируются, документируются и по возможности количественно оцениваются с использованием показателей эффективности. Результатом этого этапа является структурированный набор проблем. Эти проблемы обычно имеют расставляются по приоритетности с точки зрения их воздействия, а иногда и с точки зрения предполагаемых усилий, необходимых для их решения;
- Улучшение процесса. Цель этого этапа – выявить, какие изменения в процессе необходимо произвести, чтобы решить проблемы, выявленные на предыдущем этапе, и дать организации возможность выполнить свои задачи в области производительности. С этой целью, возможные варианты изменений анализируются и сравниваются с учетом выбранных показателей эффективности. Это влечет за собой необходимость повторного проектирования и анализа процессов: как только предлагаются новые варианты изменений, они анализируются с использованием методов анализа процес-





Рис. 1. Цикл управления бизнес-процессами

сов. Затем самые перспективные варианты изменений объединяются, что приводит к перепроектированному процессу. Итог этого этапа - модель процесса, которая служит основой для следующего этапа;

- **Выполнение процесса.** На этом этапе готовятся и выполняются изменения, необходимые для перехода от процесса «как есть» к будущему процессу. Реализация процесса охватывает два аспекта: управление организационными изменениями и автоматизация процессов. Управление организационными изменениями относится к набору действий, необходимых для изменения способа работы всех участников, вовлеченных в процесс. С другой стороны, автоматизация процессов относится к разработке и развертыванию систем, которые поддерживают этот процесс;

- **Мониторинг и контроль процесса.** Как только произошла реструктуризация процесса, собираются и анализируются соответствующие данные, чтобы определить, насколько хорошо процесс выполняется в отношении его целей и показателей эффективности. Узкие места, повторяющиеся ошибки или отклонения по отношению к предполагаемой модели формируют корректирующие действия по их нивелированию. В процессе реализации процесса могут возникать новые проблемы, которые требуют нового повторения цикла. [2]

Следует подчеркнуть, что за каждым бизнес-процессом должен быть закреплен владелец процесса, которые осуществляет планирование, организацию и мониторинг бизнес-процесса.

Таким образом, управление бизнес-процессами – это циклический процесс, основные этапы которого представлены на рисунке 1.

Такая организация системы управления процессами позволяет не только повысить качество управления организацией, но и сосредоточиться на таком важном элементе управления, как управление изменениями. Постоянный мониторинг и контроль за выполнением процессов и выявлением проблем при их выполнении позволяют организации оставаться конкурентоспособной.

Немногие организации располагают ресурсами, необходимыми для детального моделирования всех их процессов, тщательного анализа и реорганизации каждого из них, автоматизации каждого процесса и непрерывного мониторинга эффективности всех процессов. Даже если бы такие ресурсы были доступны, было бы экономически нецелесообразно тратить их таким образом, поскольку затраты на организацию системы не должны превышать полезного эффекта от ее реализации. Таким образом, необходимо выявить приоритетные процессы, которые имеют стратегическое значение для

организации или возникают в наиболее рискованных областях.

Для управления оценкой значимости бизнес-процессов используются различные критерии:

- **Важность.** Этот критерий связан с оценкой стратегической значимости каждого процесса. Цель состоит в том, чтобы найти, какие процессы оказывают наибольшее влияние на стратегические цели компании, например, рассматривая прибыльность.

- **Состояние.** Этот критерий призван дать характеристику «здоровья» каждого процесса. Необходимо определить процессы, которые выполняются хуже остальных.

- **Осуществимость.** Для каждого процесса следует определить, насколько они восприимчивы к процессу управления. [5]

Для того, чтобы создать адекватную архитектуру бизнес-процессов, организации требуется определить различные возможные ситуации своей деятельности (кейсы), которые разбиваются по типам в зависимости от типа продукта, услуги, канала общения с клиентом (онлайн или офлайн, например), типа клиента. Затем анализируются функции, выполняемые в каждом конкретном случае, создается матрица «случай – функции». На основе анализа данной матрицы задается архитектура бизнес-процессов.

В целом, управление бизнес-процессами представляет собой сложную систему, включающую не только определенные информационные системы, но и целый ряд шагов по выявлению и мониторингу бизнес-процессов, которые направлены на постоянную оптимизацию системы управления организацией.

По данным опроса российскими компаниями в 2016 году, в которых внедрена указанная система, 62% из них отмечают значительный рост эффективности и качества взаимодействия подразделений организации, 64% - упрощение процесса управления компанией, 49% - сокращение временных издержек. [4]

Дальнейшее совершенствование BPM и организация данной системы на базе перечисленных нами ее основных характеристик будет способствовать улучшению указанных показателей (качество взаимодействия подразделений, экономия на издержках), совершенствованию процессов создания продуктов или услуг, повышения эффективности деятельности компаний.

## Литература

1. Business Process Management – the next wave in operational effectiveness// Сайт компании «PWC» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.pwc.com/bpm-cee](http://www.pwc.com/bpm-cee)
2. Fundamentals of Business Process Management // Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A. Reijers. – NY: Springer, 2014. – 200 pages
3. Калиновский В. А. Управление бизнес-процессами как особыми ресурсами организации // Управленческое консультирование. 2013. №12 (60). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-biznes-protsessami-kak-osobymi-resursami-organizatsii> (дата обращения: 29.04.2017).
4. Российский рынок BPM 2015-2016. Исследование компании «Логика BPM» и TAdviser// Официальный сайт компании «TAdviser» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>
5. Управление бизнес-процессами: Практич. руководство по успешной реализации проектов // Джестон Дж., Нелис Й. – СПб. : Издательство Символ-плюс, 2015. – 341 с.

## Basics of business process management

Eloyev A.Z.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Management of business processes represents the difficult system including not only certain information systems, but also a number of steps on identification and monitoring business of processes which are directed to continuous optimization of a control system of the organization. The author has presented the systematized approach to the organization of architecture of business processes to the companies and to further management by them. Concepts of business process and a control system of business processes are given, the main stages of management of business processes are revealed. Criteria of designation of the main business processes of the company are defined. The author draws a conclusion about the importance of introduction of the specified system in activity of the Russian companies.

Key words: business process, business process management, model of business process, monitoring of

business process, optimization of company

## References

1. Business Process Management – the next wave in operational effectiveness//the Website of the PWC company [An electronic resource]. – Access mode: [www.pwc.com/bpm-cee](http://www.pwc.com/bpm-cee)
2. Fundamentals of Business Process Management//Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A Reijers. – NY: Springer, 2014. – 200 pages
3. Kalinovsky V. A. Management of business processes as special resources of the organization// Administrative consultation. 2013. No. 12 (60). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-biznes-protsessami-kak-osobymi-resursami-organizatsii> (date of the address: 4/29/2017).
4. Russian market of VRM 2015-2016. Research of the Logic of BPM and TAdviser company//Official site of TAdviser company [An electronic resource]. – Access mode: <http://www.tadviser.ru/index.php/>
5. Management of business processes: Praktich. guide to successful implementation of projects// Dzheston J., Nelis Y. — SPb.: Simvol-plus publishing house, 2015. — 341 pages.

# Роль института государственных закупок в активизации деловой активности в экономике

**Егоров Владимир Александрович**, старший преподаватель, Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», кафедра экономики и управления, экономический факультет, [eva-bgu@yandex.ru](mailto:eva-bgu@yandex.ru)

В данной статье рассмотрены механизмы активизации деловой активности за счет кооперации субъектов малого и среднего предпринимательства под эгидой информационно-консультационного центра. Организация данных корпоративных образований позволяет активизировать деловую активность за счет повышения доступности рынка государственного заказа для субъектов малого и среднего бизнеса. Также появляется возможность активизации экспортного потенциала экономики России путем перевода экспортно-импортных операций в плоскость института государственных закупок, что стимулирует развитие малых предпринимательских структур.

Ключевые слова: государственные закупки, кооперация субъектов малого предпринимательства, активизация деловой активности, реализация экспортного потенциала.

Большинство ученых-экономистов рассматривают государственные закупки в качестве инструмента воздействия на рынок [6; 7; 8]. Сочетание государственных и рыночных механизмов регулирования экономики является принципиальной задачей любой экономической теории. Концептуально основы государственных расходов на методологическом уровне были рассмотрены Дж.М. Кейнсом. В кейнсианской модели особую роль играет государство. Выражаясь словами Дж.М.Кейнса государство является «ночным сторожем», который вмешивается в экономику при потере им равновесного состояния. Конечно же, руководствуясь постулатами классической школы, можно утверждать, что экономика способна вернуться в равновесное состояние самостоятельно. Вопрос лишь в том: «Каким при этом будет уровень трансакционных издержек»? Для минимизации таких издержек необходимо вмешательство государства. В арсенале государства имеются инструменты денежно-кредитной и фискальной политики. И если инструменты денежно-кредитной политики влияют косвенно, то инструменты фискальной напрямую влияют на совокупный спрос и другие параметры социально-экономической системы.

Основные положения кейнсианской школы были использованы при построении экономической программы «Новый курс» Т.Рузвельта, которая преследовала цель вывода экономики США из «Великой депрессии» - кризиса, разразившегося в период 1929-1933 гг. Основным элементом данной программы являлась система государственных заказов. В качестве одного из механизмов осуществления государственных расходов можно выделить фонд общественных работ. В рамках общественных работ государство выделило свыше трех миллиардов долларов. В 1933 году на общественных работах были заняты свыше пяти миллионов человек. За счет государственного финансирования было построено свыше пятидесяти тысяч мостов, сорока семи тысяч зданий, проложены новые автострады, осуществлены сельскохозяйственные и другие работы. В итоге прямое вмешательство государства позволило справиться с глубоким и затяжным кризисом.

Основными инструментами, с помощью которых государство США в те годы осуществляло регулирование и управление экономикой, являлись государственные закупки. Стоит отметить, что и сейчас государственные закупки активно используются государством практически во всех странах. Продолжая, отметим мнение И. Смотрицкой и С. Черных, которые рассматривают государственные закупки в качестве института, с помощью которого государство имеет возможность реализовывать экономическую политику в соответствии с воззрениями Дж. М. Кейнса об эффективном спросе [6]. Отметим, что влияние государственных закупок на экономику имеет системный характер. С их помощью удовлетворяются нужды государства и осуществляется поддержка социально-значимых и приоритетных отраслей.

Характеризуя оптимальные условия для обеспечения эффективности функционирования института государственных закупок, приведем мнение В.В. Мельникова, Т.Б. Усманова и В.Ю. Щеколдина. В своей работе [4] они утверждают, что анализ факторов, которые оказывают влияние на динамику государственных закупок необходимо проводить с учетом заинтересованности государственных органов в их проведении. В результате оценки факторов, оказывающих влияние на закупки продукции для общественных нужд с применением метода регуляризации LASSO, ими были получены следующие выводы:

1. Снижению эффективности института государственных закупок содействует уровень коррупции в стране (уровень коррупции в стране оценивался с помощью индекса восприятия коррупции). Данный вывод объясняется тем, что определенные группы, имеющие возможность контролировать процесс государственных закупок на определенных этапах стремятся к увеличению объемов государственных закупок с целью перераспределения национального дохода в пользу аффилированных компаний;

2. Расслоение общества увеличивает возможности построения групп для лоббирования своих интересов и использование близости к государственным структурам в корыстных интересах;

3. Снижение различного рода барьеров, усложняющих ведение бизнеса, положительно влияет на увеличение числа участников рынка государственных закупок, которые рассматривают его в качестве дополнительного способа реализации своих товаров и услуг;

4. Высокий уровень безработицы ведет к увеличению объемов государственных закупок со стороны государства, которое надеется таким образом создать предпосылки для создания рабочих мест вследствие увеличения совокупного спроса [4].

Таким образом, темпы изменения государственных закупок зависят от сложившихся институциональных условий в стране. Увеличение объемов государственных закупок содействует эффективному перераспределению и росту конкуренции в экономике. В условиях спада институт государственных закупок является инструментом борьбы с экономическим кризисом и безработицей. Однако при высоком уровне коррупции, дифференциации доходов населения, его расслоении на богатых и бедных, отсутствии среднего класса, низком уровне конкуренции со стороны предпринимательской структуры происходит перераспределение национального дохода в пользу определенных групп. При этом институт государственных закупок трансформируется в канал передачи национального богатства олигархическим группам.

В свою очередь, стоит отметить, что повышение деловой активности на государственном рынке можно повысить путем активизации внутренних резервов. К таким резервам можно отнести хозяйствующих субъектов, которые по той или иной причине не участвуют в государственных закупках.

В работе К. Бормашева [1] указывается, что расширению доступа субъектов малого предпринимательства способствует выполнение следующих условий:

- введение исчерпывающего перечня документов, которые заказчики вправе требовать в составе заявки от участников – субъектов МСП;

- увеличение квоты на государственные закупки у МСП, что даст дополнительный толчок для развития малого бизнеса;

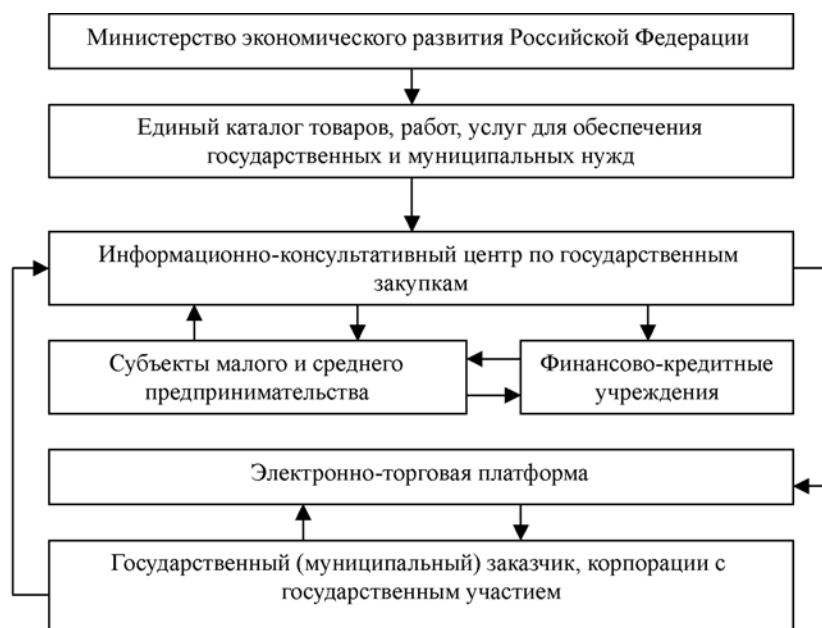


Рис. 1. Кооперация субъектов МСП в системе государственного заказа

- снижение стоимостных условий участия субъектов малого предпринимательства в государственных закупках.

В тоже время с укрупнением государственных ведомств укрупняются и сами заказы, предполагающие комплекс работ, которые субъект малого предпринимательства выполнить не в состоянии. В случае появления мелких заказов на государственном рынке их выигрывают крупные предприятия с целью «дозагрузки» своих производственных мощностей. В итоге малый бизнес вытесняется с рынка государственных закупок. Для решения данной проблемы необходима интеграция и кооперация субъектов малого бизнеса в корпоративные образования. Их функционирование в таких формах позволяет в процессе кооперации выполнять обширный комплекс работ по реализации сложных заказов. Такие корпоративные образования вправе участвовать в торгах и выигрывать крупные государственные заказы с последующим распределением его между субъектами малого бизнеса, входящих в корпоративное образование. Помимо этого в рамках корпоративного образования снижаются затраты по подготовке документов для участия в торгах, появляется возможность получения подтверждающих документов необходимых для допуска к торгам и т.д.

Подчеркнем, что активизация предпринимательской деятельности необходима для обеспечения устойчивости социально-экономического положения в России. К сожалению, данные анализа, проведенного нами, свидетельствуют о

вытеснении представителей малого бизнеса с рынка государственных закупок. Помимо приведенных причин такого негативного явления следует отметить снижение авансирования поставки товаров и выполнения работ по государственно-му контракту. У большинства субъектов малого бизнеса наблюдается нехватка собственных денежных средств, необходимых для исполнения государственного контракта. В итоге они вынуждены отказываться от участия в государственных закупках, так как беспроцентно заказчик со стороны государства кредитовать в течение длительного срока они не могут. Ситуация усугубляется тем, что на обеспечение государственного контракта также отвлекаются денежные средства, которые «замораживаются» и не задействованы в деятельности исполнителя. В большинстве случаев таких свободных денежных средств у субъектов малого бизнеса нет, что также ограничивает их участие в государственных закупках.

В процессе исследования были опрошены собственники малого и среднего бизнеса. По результатам опроса, к основным причинам предприниматели относят необходимость подготовки конкурсной документации. В большинстве предприятий нет специалистов, обладающих необходимой квалификацией. В итоге возникают трудности с формированием необходимых документов, включенных в состав заявки. Респонденты также указывали на то, что малый бизнес вследствие своего малого размера не допуска-

ется к исполнению контрактов объемом более десяти миллионов рублей. Хотя фактически они выполняют работы по исполнению таких контрактов, заключая договоры подряда с компанией, выигравшей контракт. В результате растут транзакционные издержки в целом по экономике.

Решение озвученных проблем мы видим за счет кооперации субъектов малого и среднего бизнеса в корпоративные образования, способных конкурировать с крупными государственными компаниями. Таким образом, на бюджетные средства, выделяемые в рамках государственных закупок, могут рассчитывать субъекты малого бизнеса, что переломит тенденцию почти стопроцентного освоения бюджетных средств крупными государственными компаниями.

На рисунке 1 представлена организация корпоративного образования на основе кооперации субъектов малого и среднего бизнеса.

Определяющая роль в кооперации отводится информационно-консультационному центру, который по своей сути является органом управления такого корпоративного образования. При этом в системе государственных закупок необходимо формирование единого каталога товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Это своего рода перечень типовых технических заданий на которые ориентируются исполнители государственного контракта. Формирование данного каталога должно быть сосредоточено в рамках одного ведомства – Министерства экономического развития Российской Федерации.

Ссылаясь на данные аудита в сфере закупок, проведенного Счетной палатой Российской Федерации можно утверждать, что ведение и использование Каталога обеспечит:

- повышение прозрачности закупок и снижение коррупционных рисков за счет введения единообразных наименований товаров, работ, услуг, использование которых заказчиками будет обязательно при планировании и осуществлении закупок;

- повышение конкуренции при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд за счет улучшения условий поиска участниками закупок рыночных цен товаров, работ, услуг;

- снижение издержек заказчиков за счет стандартизации подходов к описанию объектов закупок;

- повышение эффективности контроля закупок за счет расширения возможностей по поиску и анализу информации о закупках.

При наличии такого каталога появляется возможность планирования производственной и коммерческой деятельности по следующему алгоритму. Информационно-консультационный центр выбирает из каталога определенные направления деятельности. Под эти направления им проводится отбор исполнителей среди субъектов малого и среднего бизнеса. Количество исполнителей в рамках одного государственного контракта зависит от числа бизнес-процессов, которые необходимо исполнить для производства определенного товара или услуги. В свою очередь информационно-консультационный центр при отборе проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности субъектов МСП, оценивает показатели их эффективности. Таким образом, проверка исполнителей государственного заказа является функцией информационно-консультационного центра (ИКЦ), а не заказчика. При этом ИКЦ заинтересован в отборе только высокоэффективных хозяйствующих субъектов, обладающих высоким уровнем доверия. Стоит отметить, что при этом снижаются риски неисполнения государственного контракта. Отобрав участников-исполнителей, ИКЦ формирует корпоративное образование и распределяет бизнес-процессы среди его участников. Следующим шагом является формирование заявки и пакета документов, необходимых для участия в государственных закупках. Данную функцию исполняет также ИКЦ. Реализация данной функции оправдывает набор в штат ИКЦ специалистов с высокой квалификацией, которые способны осуществлять организационную, правовую, информационную, методическую поддержку на рынке государственного заказа. При отсутствии авансирования при исполнении государственного контракта ИКЦ финансирует бизнес-процессы, исполняемые субъектами малого и среднего бизнеса.

Так как заявка формируется от имени ИКЦ, то государственный заказчик заключает контракт с ИКЦ. После исполнения контракта денежные средства перечисляются на банковский счет ИКЦ. После финансирования всех расходов прибыль распределяется среди участников – исполнителей государственного контракта, при этом часть прибыли остается в распоряжении ИКЦ. Поэтому специалисты информационно-консультацион-

ного центра напрямую заинтересованы в повышении рентабельности каждого участника корпоративного образования. Эффективность отдельных участников влияет на величину конечной совокупной прибыли объединения. И чем больше прибыль, тем больше доход всех участников кооперации.

Таким образом, кооперируясь под началом информационно-консультационного центра, субъекты малого и среднего бизнеса могут участвовать и выигрывать контракты с большими объемами финансирования. Решается проблемы авансирования их деятельности при исполнении контракта. Также решаются вопросы дефицита кадров, ориентирующихся в системе государственного заказа.

За счет улучшения взаимодействия между участниками предотвращаются избыточные затраты на всех этапах создания стоимости. Помимо этого, снижаются транзакционные издержки за счет делегирования полномочий по координации и согласованию управленческих решений с органами власти, заказчиком, торговыми площадками единому органу управления – информационному – консультационному центру.

Взаимозависимость субъектов малого и среднего бизнеса, их взаимодействие в рамках единого проекта заставляет перенимать наилучшую практику в производстве, формировать общую инфраструктуру, соответствовать принятым стандартам организационной культуры управления. В итоге разобщенные хозяйствующие субъекты в процессе кооперации формируют конкурентоспособные объединения, обладающие высоким экономическим потенциалом.

Функционирование таких кооперативных формирований в долгосрочном периоде содействует возникновению ассоциаций с представителями крупного бизнеса, образовательными учреждениями, научно-исследовательскими организациями и другими участниками, расширяя тем самым систему государственного заказа. Интеграция субъектов малого и среднего бизнеса в кооперативные образования позволяет осваивать новые рынки сбыта. Не являются здесь исключением и зарубежные рынки.

Ключевую роль в продвижение российской продукции на зарубежные рынки мы отводим информационно-консультационному центру в сфере государственных закупок (ИКЦ). Именно в функции этой структуры входит поиск поставщиков, заключение соглашений с государ-

ственными институтами о поставке продукции с последующей реализацией на зарубежных рынках. Схема товародвижения по нашему мнению может выглядеть следующим образом (рисунок 2).

Из представленной схемы (рис.2) видно, что государство через профильные институты развития имеет возможность осуществлять государственные закупки у мелких производителей через ИКЦ в сфере государственных закупок. Информационно-консультационный центр занимается поиском зарубежных контрагентов, осуществляет закупку продукции у субъектов малого предпринимательства, формируя крупные партии с целью их реализации на зарубежных рынках. После реализации продукции, вырученные средства возвращаются в бюджет государства. В данном случае государственные расходы трансформируются в доходы отечественных предпринимателей. Финансирование же государственных расходов осуществляют зарубежные предприниматели.

Все экспортно-импортные операции подлежат страхованию. Для этих целей привлекается ОАО «Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР). Страхование обеспечивает гарантию возврата бюджетных средств при любом развитии событий, при этом снижаются коммерческие риски ИКЦ. Помимо страхования экспортно-кредитных рисков отношения между зарубежным импортером и ИКЦ страхуются путем использования документарных аккредитивов, что также содействует снижению рисков, связанных с экспортом продукции за рубеж. Данная схема предусматривает долгосрочный и систематический характер отношений. Для реализации ее на практике необходимы дополнения в законодательство, регламентирующее функционирование федеральной контрактной системы. Изменения в законодательстве связаны с выделением ИКЦ в системе государственных закупок и наделение его полномочиями, позволяющими участвовать в экспортно-импортных операциях с привлечением государственных средств. Помимо этого, необходимо сформировать механизм взаимодействия профильных государственных ведомств с ИКЦ в рамках системы государственных закупок.

Решение озвученных вопросов позволит активизировать деловую активность в таких отраслях сельского хозяйства как шелководство, звероводство, оленеводство, хмелеводство и т.п. Формирование рынка сбыта продукции таких отраслей



Рис. 2. Активизация экспортного потенциала экономики России инструментами системы государственных закупок

позволит сгенерировать рабочие места, активизировать предпринимательское (фермерское) движение, предпринимательскую деятельность, нарастить экспортный потенциал экономики России.

### Литература

1. Бормашев, К. Как мотивировать россиян к занятию предпринимательством? Электронный ресурс. URL <http://expert.ru/2016/05/25/kak-motivirovat-rossiyan-k-zanyatiyu-predprinimatelstvom/> (дата обращения 05.02.2016 г.).  
 2. Егоров, В.А. Институт государственных закупок как инструмент социального развития территории / В.А. Егоров, М.М. Кислицкий // Экономическая теория, анализ и практика. – М.: Институт эффективных технологий, 2016. – С.30-40

3. Егоров, В.А. Проблемы становления института государственных и муниципальных заказов в России / В.А. Егоров, В.А. Вороширин, В.А. Шумайлов // Current issues of social researches and social work. – Praha: Sociosfera-CZ, 2016. – С.20-22  
 4. Мельников, В.В. Факторы государственных закупок: оценка влияния в рамках международных сопоставлений // В.В. Мельников, Т.Б. Усманов, В.Ю. Щеколдин / Вопросы регулирования экономики. – Вып. 7, №2. – 2016. – С. 81-93  
 5. Смотрицкая, И. Государственные закупки в системе взаимоотношений государства и рынка // И. Смотрицкая, С.Черных / Общество и экономика. - №1. – 2010. – С. 78-87  
 6. Экономика и современное обще-

ство: факторы и механизмы устойчивого развития: монография / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2016. – 152 с.

7. Юрченко, Е.В. Государственные закупки: современные проблемы // Е.В. Юрченко, А.А. Юрченко / Вестник финансового университета. – 2015. - №4(88). – С. 16-23

8. Jacobson, L. I. The efficiency of the public procurement/ L. I. Jacobson // Competitive bidding. – 2001. – № 4. – P. 24–27

## The role of the institute of state procurement in the activation of business activity in the economy

Egorov V.A.

Bashkir State University

The functioning and development of the institution of public procurement in our country is associated with constant changes in the institutional environment within which it is being formed. The development of the economy provides for the existence of effective institutional mechanisms ensuring long-term economic growth. One of the most effective mechanisms for supporting and developing the economy is the institution of public procurement. In recent years, a federal contract system has been formed, which is a platform for the further development of the institution of public procurement. At the same time, it should be noted that at present there are a number of issues that require urgent resolution:

- interaction of the state and business is characterized by low efficiency;

- the state order system undergoes changes only within the framework of placement and execution of the state order, aside from the issues of forming tools to stimulate business activity;

- The system of public procurement is focused on the acquisition of only standardized goods and services, the purchase of non-standard services and products are inefficient with the existence of a violation of the law;

- the implementation of public procurement is accompanied by a bureaucratization of all procedures, which increases the entry barriers to the government procurement market for representatives of small and medium-sized businesses.

In this article, the mechanisms of activation of business activity at the expense of cooperation of subjects of small and medium-sized business under the auspices of the information and consulting center are considered. The organization of these corporate entities allows you to activate business activity by increasing the availability of the government procurement market for small and medium-sized businesses. There is also an opportunity to activate the export potential of the Russian economy by transferring export-import operations to the state procurement institution, which stimulates the development of small business structures.

Key words: state purchases, cooperation of small business entities, activation of business activity, realization of export potential.

## References

1. Bormashev, K. How to motivate Russians to engage in entrepreneurship? Electronic resource. URL <http://expert.ru/>

2016/05/25/kak-motivirovat-rossiyan-k-zanyatiyu-predprinimatelstvom/ (date of circulation 05.02.2016).

2. Egorov, V.A. Institute of Public Procurement as an instrument of social development of the territory / V.A. Egorov, M.M. Kislitsky // Economic theory, analysis and practice. - Moscow: Institute for Effective Technologies, 2016. - P.30-40

3. Egorov, V.A. Problems of the formation of the institution of state and municipal orders in Russia / V.A. Egorov, V.A. Voroshirin, V.A. Shumaylov // Current issues of social researches and social work. - Prague: Sociosfera-CZ, 2016. - P.20-22

4. Melnikov, V.V. Factors of public procurement: assessment of influence in the framework of international comparisons. Melnikov, T.B. Usmanov, V.Yu. Shchekolodin / Issues of economic regulation. - Вып. 7, №2. - 2016. - P. 81-93

5. Smotrinskaya, I. State purchases in the system of state-market relations // I. Smotrinskaya, S. Chernykh / Society and Economics. - №1. - 2010. - P. 78-87

6. Economics and modern society: factors and mechanisms of sustainable development: monograph / Under total. Ed. G.Yu. Gulyaeva - Penza: MCSN «Science and Enlightenment». - 2016. - 152 p.

7. Yurchenko, E.V. Public procurement: modern problems // E.V. Yurchenko, A.A. Yurchenko / Bulletin of the Financial University. - 2015. - No. 4 (88). - P. 16-23

8. Jacobson, L. I. The efficiency of the public procurement / L. I. Jacobson // Competitive bidding. - 2001. - No. 4. - P. 24-27

## Эволюция организационных структур управления

**Кугелева Алина Семеновна**, аспирант, Российский университет дружбы народов, кафедра менеджмента. akugeleva@mail.ru

В статье анализируется эволюция организационных структур управления. Для этого было приведено понятие организационной структуры управления. Затем было исследовано изменение организационных структур управления по мере роста и укрупнения предприятий. Проанализированы как простые организационные структуры управления, так и сложные. Приведена их классификация. Приведены этапы эволюций организации в XX веке. Выявлены основные факторы развития структуры предприятия. Описаны основные типы организационных структур по взаимодействию с внешней средой. Проанализированы современные организационные структуры управления. Сформулирован вывод о том, что нет универсальной структуры управления и в каждом конкретном случае ее необходимо выбирать под стоящие перед организацией цели. Кроме того, нужно время от времени проверять ее эффективность и при необходимости снова модернизировать или менять полностью.

Ключевые слова: эволюция, организационные структуры управления, линейная структура управления, функциональная структура управления, линейно-функциональная структура управления, кольцевая структура, схема «колесо», схема «звезда», линейно-штабная структура управления, матричная структура

«Структура организации – это фиксированные взаимосвязи, которые существуют между подразделениями и работниками организации» [11, с. 73].

«Организационная структура управления – состав, взаимосвязь и взаимоподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей, выполняющих функции управления.» [9, с. 177].

Организационные структуры управления существуют столько же, как и сами организации, так как они являются их неотъемлемой частью. Конечно, люди не сразу их так называли, но, по сути, многие формы дошли до нас с древних времен. Еще в Древней Руси были ремесленники и подмастерья, которые были прототипом для индивидуальных предпринимателей. Например, кузнецы. Мастер и его ученик образовывали линейную структуру управления. Это самая простая организационная структура для малых предприятий.

Для базовых (самых простых) схем, по Смирнову Э.А., возможны следующие варианты: схемы «колесо» и «звезда».

Схема «колесо» используется малыми предприятиями и требует самостоятельных работников и профессионального руководителя. Применяется при постоянно меняющихся внешних условиях, так как организации, использующие данную схему, могут быстро и адаптивно под них подстраиваться.

Схема «звезда» востребована там, где необходима автономность каждого сотрудника или подразделения. Она помогает сохранять конфиденциальность деятельности каждого сотрудника или подразделения, так они между собой не общаются. Руководитель выполняет линейные и функциональные обязанности [1, с. 14-15].

Следующий этап в развитии организационных структур связан с появлением заводов в конце XVIII – начале XIX веков в Англии. Этому предшествовало изобретение и внедрение паровых машин и ткацких станков. Первые фабрики были ткацкими. На них использовалась линейно-функциональная структура.

С середины XIX века механизация стала внедряться в другие виды производства, так как появились токарные, фрезерные и прочие станки. Еще одним толчком к развитию производства послужило появление электричества в начале XX века. Масштабы предприятий сильно выросли.

Смирнов Э.А. дает следующие схемы для больших предприятий: иерархическую, линейно-штабную, матричную и смешанную.

Иерархическая схема удобна большим предприятиям с выраженным разделением труда. До 1982 года в России была командная экономика, предприятия работали в стабильной среде, поэтому большинство из них имело иерархическую организационные структуры управления.

В линейно-штабной схеме создаются специальные подразделения с разными специализациями: финансовый, технологический, экономический, маркетинговый отделы, отдел кадров, производство и прочие. В каждом отделе есть руководитель, который им управляет и осуществляет коммуникацию с другими отделами. При этом данные подразделения не имеют права принимать решения, а созданы для более качественного выполнения обязанностей линейного руководителя.

Матричная схема применяется там, где нельзя четко ввести разделение труда по отделам. Структура подчинения имеет два уровня: административный (руководитель проекта) и функциональный (специалисты).

Матричная схема может применяться в сложных наукоемких производствах товаров и услуг. Требует высокой компетентности руководителя [6, с. 149].



Часто на предприятиях используют смешанную схему.

Согласно Ивановой И.А. в XX веке эволюция организаций делится на следующие этапы:

1. «Отделение управленческих функций от капитала-собственности, превращение в профессию, формирование иерархии управления».

2. 1920-е годы: появление командно-административных организаций с вертикальной соподчиненностью и высоким уровнем централизации.

3. 1980-90-е годы: переход к организациям с преобладанием горизонтальных структур и связей» [2, с. 84].

В 1745 году впервые появляется термин «бюрократия». Однако понятие бюрократии как организации было введено позже немецким социологом и экономистом М. Вебером. Он использовал этот термин для обозначения рациональной организации, «предписания и правила которой создают фундамент эффективной работы и позволяют бороться с фаворитизмом» [3, с. 336].

Достоинствами бюрократических организаций являются четкие цели и простые и доступные для выполнения задачи, которые осуществляются за счет централизованного планирования, денежное вознаграждение мотивирует работника, качество выполнения им работы хорошо измеримо и власть руководителя признается законной [3, с. 337], но у такой структуры есть и ощутимые недостатки: жестокость, некомпетентность, волокита, неэффективность и нелепость правил [3, с. 336], хотя они обычно не в полном объеме присутствуют в конкретной организации.

Пирамидальная структура управления – это традиционная бюрократическая структура, характеризующаяся наличием формальных отношений, наиболее устойчивая и статичная [15].

Необходимо отметить, что в 1980-е годы специалисты стали внедрять все больше и больше децентрализованные плоские структуры организации управления [7, с. 305].

Хотя на практике, чаще всего используется комбинация базовых типов организационных структур, для этого нужно хорошо знать их плюсы и минусы [18].

Факторы развития структуры предприятия:

- развитие специализации и кооперирования производства;
- автоматизация управления;
- применение совокупности научных подходов к проектированию структуры

и функционированию систем менеджмента;

-соблюдение принципов рациональной организации производственных процессов;

-перевод существующих структур управления на проблемно-целевую структуру» [10, с. 110-111].

О.С. Виханский и А.И. Наумов в своем учебнике по менеджменту [3] делят типы организационных структур по взаимодействию с внешней средой на механистический и органистический.

«Механистический тип организационной структуры «характеризуется использованием формальных правил и процедур, централизованным принятием решений, узко определенной ответственностью в работе и жесткой иерархией власти в организации» [3, с. 336].

Механистическая организационная структура хорошо применима при стабильном внешнем окружении и рутинных технологиях выполнения работ.

Органистические (адаптивные) организации – «организации слабо или умеренно использующие формальные процедуры» [4, с. 101]. Они замечательно себя зарекомендовали при сложном и динамичном внешнем окружении.

Исторически первой организационной структурой управления была линейная структура, но так как внешняя среда начала меняться быстрее и усложнилась, то потребовалось деление на специалистов – профессионалов своего дела, которые бы более качественно выполняли свои функции. Так появилась функциональная структура управления, а затем при помощи комбинации линейной и функциональной структур на их базе была создана линейно-функциональная структура управления, которая хорошо зарекомендовала себя при массовом производстве со стабильным ассортиментом продукции при незначительных изменениях технологии производства. В современной России линейно-функциональная структура управления очень востребована [17].

Они повсеместно применялись с начала XX века при развитии промышленности, за счет них произошел рост вертикально интегрированных организаций, которые превратились со временем в огромные корпорации типа отраслевых министерств и федеральных агентств, территориально-производственных комплексов и научно-производственных объединений.

Чем больше росли корпорации, тем сложнее становилось ими управлять. При

укрупнении корпораций предприятия становятся невосприимчивыми к быстрым изменениям внешней среды и научно-техническому прогрессу [16].

В линейно-штабной организационной структуре параллельно к основному руководству добавляются специальные подразделения (штабные службы), которые тоже могут пользоваться всеми ресурсами организации для решения специальной задачи. Часто, они создаются под конкретную цель, например, для восстановления работы организации после аварии.

«Организация, имеющая дивизионную структуру, состоит из ряда юридически самостоятельных подразделений (предприятий), пространственно отдаленных друг от друга ..., имеющих собственную сферу деятельности, самостоятельно решающих текущие производственные и хозяйственные вопросы» [5, с. 74-76].

Нестабильность внешней среды к концу XX века послужила причиной того, что в России и во всем мире стали появляться все новые типы организационных структур.

После перестройки РФ перешла к рыночным отношениям, при нем каждое подразделение выпускает продукцию или оказывает услуги, ориентируясь на определенную группу покупателей, в совокупности образующей рынок [5, с. 75]. Данная политика получила широкое распространение с развитием маркетинга и внедрением его на предприятиях.

В XX веке было сделано множество открытий, в том числе в сфере связи и коммуникаций, что обусловило бурное развитие организаций, их укрупнение и переход к работе в мировых масштабах благодаря появлению интернета, который стер границы между странами и обеспечил легкий и дешевый доступ к информации для большинства индивидуальных предпринимателей и организаций. На данный момент мы живем в условиях всемирной глобализации и постоянного укрупнения бизнеса.

На сегодняшний день появилось множество гибких организационных структур, которые быстро подстраиваются под постоянно меняющиеся условия внешней среды.

Одной из разновидностей новых способов организации бизнеса является создание команды, которая будет работать над определенным проектом. В этой организационной структуре или ее части нужен грамотный и опытный руководитель (менеджер проекта), так как на этапе

создания команды очень важно, чтобы ее участники стали доверять друг другу и помогали коллегам при необходимости [8, с. 264-290].

Бурное развитие информационных технологий привело к тому, что члены команды могут жить в разных странах и общаться между собой через интернет посредством онлайн-конференций, они даже могут работать в разных организациях, а объединяться для выполнения конкретного проекта.

Таким образом, «в современных российских условиях в процессе реформирования общества и социальных институтов реализуются два типа организационных структур: экстенсивный (командно-административный) и интенсивный (рыночный).

Применение такой типизации организационных структур позволяет достаточно четко определить, какие из них и в какой мере обеспечивают социальный, экономический, политический и технический прогресс. Это связано с тем, что организационные структуры и основанные на них системы органов управления должны соответствовать не только производительным силам, но и специфике и тенденциям социально-экономического развития в целом» [13].

«Главным свойством организации будущего, как показывают многочисленные исследования, является гибкость, постоянная приспособленность к динамичной окружающей среде. Это, в свою очередь, потребует постоянной высокой отдачи персонала, развития творчества, самостоятельности, демократизации управления и т.п. Отсюда вытекают современные тенденции развития организаций, предполагающие повышение значимости таких свойств, как большая гибкость, приверженность индивидам, преимущественное использование команд, высокая внутренняя конкурентоспособность» [17, с. 10].

Индикаторами, показывающими состояние различных структурных единиц и их объединений, являются результаты проведения оценки эффективности функционирования организационной структуры управления хозяйственными образованиями [20, с. 66].

Специальное внимание уделяется инвестиционной стратегии. Именно динамическое соотношение между инвестиционной стратегией и организационной структурой предопределяет в последние годы успех в мире современных комплексных технологий и острой конкуренции. Исследователями выделяются

шесть факторов предпринимательского прогресса инвестиционной стратегии: деньги, менеджмент, рабочая сила, оборудование, материалы и, наконец, рынок. Успех в бизнесе зависит именно от того, насколько оптимально сочетание всех этих факторов в практической деятельности социально-экономической единицы [19, с. 14].

С древних времен до наших дней организационные структуры управления сильно эволюционировали. Необходимо отметить, что не существует универсальной структуры управления. В каждом конкретном случае необходимо сначала изучить цели и задачи будущей организации, а затем проектировать организационную структуру управления.

Более того, по мере роста, развития и укрупнения предприятия ему может потребоваться частичная или полная перестройка структуры управления, которая будет лучше отвечать поставленным целям и быстрее реагировать на изменения внешней среды. Только простые и рутинные процессы при ведении бизнеса позволят использовать традиционные системы управления, а на предприятиях, требующих наукоемких и сложных технологий, нужны более гибкие системы управления.

### Литература:

1. Иванов И.И. Менеджмент: Учеб. пособие. – 3-е изд. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2011. – 128 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Экномист, 2004. – 528 с.
3. Веснин В.В. Основы менеджмента: учебник. – М.: ТК ВЕЛБИ, Издательство Проспект, 2007. – 312 с.
4. Лебедев О.Т., Каньковская А.Р. Основы менеджмента / Учеб. Пособие под ред. д-ра эконом. наук, проф. О. Т. Лебедева. Изд. 2-е, доп. – СПб.: ИД «МиМ», 1997. – 192 с.
5. Теория и искусство управления [Текст]: учебник для студентов, обучающихся по программам «Мастер делового администрирования» и «Магистр менеджмента» / Алиева З.А., Блинникова А.В., Балашов В.В., Громова О.Н., Деревягина Л.Н., Лялин А.М., Румянцева З.П., Серебрякова Г.В., Толкачева Е.В., Шрамченко Т.Б.; Государственный университет управления – М.: ГУУ, 2009. – 586 с.
6. Робинс Х., Финли М. Почему не работают команды? Что идет не так и как это исправить / Пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2005. – 304 с.

7. Владимиров И.Г. Международный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: КНОРУС, 2011. – 177 с.

8. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 672 с.

9. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.

10. Белоусова Ю. Эволюция систем управления производственными процессами на предприятии / Логистика. -2012. -№3. – с. 52-54.

11. Дашиева К. Ч. Исследование эволюции организационных форм / К. Ч. Дашиева // VIII Международная студенческая электронная научная конференция «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2016». – 2016. – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/26401.pdf>, свободный.

12. Беляцкий Н. П., Велеско С. Е., Ройш П. Управление персоналом. Мн.: Интерпрессервис, Эксперспектива, 2015. – 352 с.

13. Храброва И. А. Корпоративное управление. М., 2015. – 200 с.

14. Райченко, А.В. Административный менеджмент / А.В. Райченко. М.: ИНФРА-М, 2009. – 415 с.

15. Воробьев, Е. Б. История развития бизнеса в России и за рубежом: методические указания / Е. Б. Воробьев; Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2012 – 52 с.

16. Иванов Г. Г. Тенденции развития организационных структур управления российскими промышленными предприятиями и методика внедрения новых структурных подразделений // ТДР. 2006. №12-1. [Электронный ресурс]: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-organizatsionnyh-struktur-upravleniya-rossiyskimi-promyshlennymi-predpriyatiyami-i-metodika-vnedreniya-povuyh> (дата обращения: 09.08.2017).

### Evolution of organizational management structures Kugeleva A.S.

Peoples' Friendship University of Russia, chair of Management  
The article analyzes the evolution of organizational management structures. The definition of the organizational structure of management was given. Then, the change in organizational management structures was investigated with the growth and enlargement of enterprises. Both simple organizational management structures and complex ones were considered in the article. Their classification is given. The stages of the organization's evolution in the 20th century are given. The main

factors of the enterprise structure development are revealed. The main types of organizational structures for interaction with the external environment are described. Modern organizational management structures are analyzed. It was concluded that there is no universal management structure, and in each specific case it should be chosen for the organization's purposes. In addition, from time to time it is necessary to check its effectiveness and, if necessary, to modernize or change completely.

Key words: evolution, organizational management structure, linear management structure, functional management structure, linear-functional control structure, ring structure, «wheel»- scheme, «star»-scheme, linear-staff control structure, matrix structure

## References

1. Ivanova I.I. Management: Textbook. - 3rd ed. -M.: RIOR: INFRA-M, 2011. - 128 p.
2. Vikhansky O.S., Naumov A.I. Management: Textbook. - 3rd ed. - Moscow: The Economist, 2004. - 528 p.
3. Vesnin V.V. Fundamentals of management: a textbook. - Moscow: TK VELBI, Publishing House Prospekt, 2007. - 312 p.
4. Lebedev O.T., Kankovskaya A.R. Fundamentals of Management / Textbook Ed. Dr. econom. Sciences, prof. O.T. Lebedeva ed. 2 nd, ext. - SPb.: ID «MiM», 1997. - 192 p.
5. Theory and art of management [Text]: a textbook for students studying under the Master of Business Administration and Master in Management programs / Alieva Z.A., Blinnikova A.V., Balashov V.V., Gromova O.N., Derevyagina LN, Lyalin AM, Rumiantseva Z.P., Serebryakova G.V., Tolkacheva E.V., Shramchenko T.B.; State University of Management - Moscow: GUU, 2009. - 586 p.
6. Robins H., Finley M. Why do not the teams work? What goes wrong and how to fix it / Trans. With the English. - M.: Good book, 2005. - 304 p.
7. Vladimirova I.G. International Management: A Textbook for Universities. - Moscow: KNORUS, 2011. - 177 p.
8. Fatkhutdinov R.A. Production organization: Textbook. - Moscow: INFRA-M, 2000. - 672 p.
9. Milner B.Z. Organization Theory: A Textbook. 2 nd ed., rev. ed. -M.: INFRA-M, 2002. - 480 p.
10. Dashieva K.Ch. Investigation of the evolution of organizational forms / K.Ch. Dashieva // VIII International Student Electronic Scientific Conference «STUDENT SCIENTIFIC FORUM 2016». - 2016. - Access mode: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/26401.pdf>, free.
11. Belyatsky N.P., Velesko S.E., Roys P. Personnel management. Mn.: Interservis, Ecoperspektiva, 2015. - 352 c.
12. Khrabrova I.A. Corporate Governance. M., 2015. - 200 p.
13. Mischenko ES Organizational Management Structures (Current State and Evolution): A Training Manual / E.S. Mishchenko. - Tambov: Publishing house of TSTU, 2011. - 104 p.
14. Raichenko, A.V. Administrative management / A.B. Raichenko. M.: INFRA-M, 2009. - 415 p.
15. Vorobiev, E. B. The history of business development in Russia and abroad: methodical guidelines / E.B. Vorobiev; Jaroslo. State. Unt them. P.G. Demidov. - Yaroslavl: YarSU, 2012 - 52 p.
16. Ivanov G. G. Trends in the development of organizational structures for the management of Russian industrial enterprises and the methodology for introducing new structural divisions // TDR. 2006. No 12-1. [Electronic resource]: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-organizatsionnyh-struktur-upravleniya-rossiyskimi-promyshlennymi-predpriyatiyami-i-metodika-vnedreniya-novyh> (Accessed: August 9, 2017).

## Управление образовательными результатами через управление финансовыми ресурсами

**Манчевская Ольга Олеговна,**  
специалист по безопасности ГБОУ  
Школа № 1420, manch77@mail.ru

В данной статье рассмотрены вопросы о влиянии управления финансовыми ресурсами на результаты образовательной деятельности. Проанализированы характерные показатели труда педагогического состава, используемые при формировании стимулирующих выплат и их мотивационная составляющая в трудовом процессе. Выявлена и обоснована потребность в изменении подхода к стимулированию результативности педагогической деятельности. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны существующей схемы формирования заработной платы педагогического состава. Рассмотрены такие показатели стимулирующих выплат педагогам как квалификационная категория, наличие государственных и отраслевых наград, показатели по шкале трудности предмета, а также их возможное влияние на конечный результат педагогической деятельности. Проведен анализ ресурсов, которые можно использовать при внедрении наставничества для повышения устойчивости системной работы образовательного учреждения во время смены кадрового состава из-за выхода на пенсию учителей с высокой квалификацией.  
Ключевые слова: оплата труда педагога, мотивация сотрудника, стимулирующие выплаты

При формальном финансовом подходе в оценке выполнения задач образования наиболее сложным является вопрос о том, как добиться корреляционной связи показателей нематериальной среды и финансовых затрат. Итогом деятельности образовательной организации является неизмеримый нематериальный актив. Особую сложность при оценке результата работы, как всего педагогического коллектива, так и конкретного педагога составляет продолжительный образовательный цикл: это срок от 13 до 15 лет от его начала до момента документальной объективной оценки результата работы. Полный цикл общего образования включает следующие уровни в соответствии с законом [2]:

- 1) дошкольное образование - 4 года;
- 2) начальное общее образование - 4 года;
- 3) основное общее образование - 5 лет;
- 4) среднее общее образование - 2 года.

Образно педагогический процесс представляет собой пример массово-конвейерного производства, используемого для формирования личности обучающегося.

Сегодня объективными параметрами оценки результативности работы учреждений в общем и педагогов всех ступеней в частности являются результаты Всероссийских проверочных работ, Государственной итоговой аттестации, а педагогов дополнительного образования – призы олимпиад и конкурсов различного уровня, полученных их учениками или сам факт перехода обучающегося в предпрофессиональное образовательное учреждение для дальнейшего обучения.

В свою очередь объективно оценить воспитательную работу, проводимую в учреждении и конкретным педагогом, сложно, так как решающий вклад в формирование личности ребенка вносит социальная среда.

В настоящее время проведено структурирование квалификационных требований и формализация показателей результативности для оценки работы педагога:

- на федеральном уровне - введение профессионального стандарта педагога, федерального компонента государственных образовательных стандартов начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования, единой государственной аттестации по образовательным программам среднего общего образования;

- на уровне субъекта – внедрение независимой оценки качества образования в г. Москве.

Достижение целей, поставленных законом «Об образовании в Российской Федерации» [2], требует затрат материальных ресурсов. Поэтому наше внимание привлечено влиянием финансового фактора при достижении некоторого нематериального результата.

Наиболее значимой статьей расхода финансовых ресурсов образовательной организации является фонд оплаты труда педагогического состава. В большинстве образовательных организаций его размер составляет около 72% всех расходов.

От уровня финансовой защищенности зависят стабильность педагогического состава и снижение коэффициента текучести кадров. Так же данное направление упоминается отдельно в майских указах Президента РФ [4]. Как показал выборочный опрос, проведенный среди сотрудников с опытом работы в различных образовательных организациях, одним из факторов принятия решения о смене места работы было отсутствие полностью прозрачной схемы начисления заработной платы. Даже большой объем отчетных материалов по различным показателям деятельности преподавателей не дает четкого обоснования разницы в уровнях оплаты труда. Между тем прозрачность и объективность начисления заработной платы являются основными требованиями педагогического состава.



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3

По существующей устоявшейся схеме оплаты труда педагогов, которая учитывает Модельную методику формирования системы оплаты труда и стимулирования работников государственных образовательных учреждений субъектов Российской Федерации и муниципальных образовательных учреждений, реализующих программы начального общего, среднего (полного) общего образования и Методические рекомендации Департамента образования города Москвы, базовая часть фонда оплаты труда состоит из следующих составных частей:

- стоимость образовательной услуги за один расчетный час работы с одним расчетным обучающимся в соответствии с учебным планом, умноженным

на общую нагрузку. Основной упор данной части делается на количественные показатели, которые определяются простым арифметическим счетом из базы контингента и количеством учебных часов. Указанные данные дают сравнимые показатели уровня загруженности педагогов относительно нормируемого показателя, определенного в статье 333 ТК РФ «Продолжительность рабочего времени педагогических работников» [1] и приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 30.09.2013 г. № 1015 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным общеобразовательным программам - образовательным программам начального общего, основного общего

и среднего общего образования». Однако, к качеству образования и результатам объективного контроля работы учреждения отношения упомянутые показатели не имеют;

- часть базовой части фонда оплаты труда учителей, предусмотренная на оплату проверки тетрадей и письменных работ (представлена как коэффициент на проверку тетрадей). К сожалению, данный составной элемент базовой части не оказывает существенного влияния на мотивацию и результативность педагога, а дополнительно вносит разобщенность в коллектив, так как дискриминирует часть преподавателей, например, учителей физической культуры, которые не проверяют тетради, но несут ответственность за получение травм учащимися;

- часть базовой части фонда оплаты труда учителей, предусмотренная на оплату за осуществление функций классного руководителя. При установлении в данном параметре не фиксированной суммы, а диапазона сумм при обосновании их применения необходимы показатели объема, качества работы и результативности. При обсуждении критериев оценки труда классного руководителя внутри школьного коллектива получается список показателей, которые несут субъективную оценку

При формировании стимулирующей части заработной платы параметров оценки труда педагога насчитывается уже несколько десятков. Стремление описать все аспекты труда педагога на разных уровнях образования выливается в усложнение бюрократической машины для обработки этой информации, но прозрачности и объективности в начислении оплаты труда это не добавляет. Поэтому зачастую используются проверенные годами показатели.

При анализе положений об оплате труда образовательных учреждений г. Москвы, имеющих различный рейтинг вклада школ в качественное образование московских школьников по итогам 2016/2017 учебного года [5] оказалось, что частота распределения по следующим параметрам: квалификационная категория педагогического работника, наличие государственных и отраслевых наград, показатели по шкале трудности предмета [4], расположены в рамках значения нормального распределения.

В положении об оплате труда в 2017 году появился параметр для начисления стимулирующих выплат - пополнение электронных сценариев уроков в «Московская электронная школа».

Рассмотрим возможное влияние указанных ранее показателей стимулирующих выплат на конечную результативность педагога.

Доплата за квалификационную категорию педагогического работника фактически является монетизацией приобретенного ранее опыта и знаний, но факт влияния на конечный результат этой выплаты не очевиден, ведь сотрудник использует данный ресурс при выполнении педагогической работы за результаты которой он может получить стимулирующие выплаты по итогам учебного года.

Доплата за наличие государственных и отраслевых наград по своей сути является рентным платежом за прошлые заслуги сотрудника перед государством.

Перечисленные выше ресурсы можно использовать более эффективно при внедрении наставничества и ведении методической работы, как необходимые квалификационные требования, для выполнения данного высокооплачиваемого функционала. Это позволит повысить устойчивость функционирования учреждения в период замещения возрастного персонала молодыми сотрудниками без потери качества преподавания.

Доплата за показатели по шкале трудности предмета вносит дополнительные факторы риска результативной реализации системы оплаты труда, в связи с внесением разобщенности в коллектив из-за фактической дискриминации педагогов, предметы которых считаются наиболее простыми для усвоения материала (физкультура, изобразительное искусство, музыка и другие). Сам показатель был взят из требований санитарных правил, где он фигурирует как рекомендация к формированию расписания, для гармоничного распределения нагрузки на ученика, но к категорированию сложности преподавания прямого отношения не имеет. [6]

Коллектив трех образовательных учреждений МРСД № 7 выразил желание разработать прозрачную единую систему оплаты, понятную каждому педагогу. В этих организациях используют разные системы оплаты труда, что позволяет отметить плюсы и минусы каждой. В результате совместной работы была сформирована система показателей, объединенных единым требованием: возможности влияния на результат работы учителя через систему оплаты его труда.

Первое и основное условие для ее внедрения – объединение и проработка планов работы педагога, которые должны соотноситься с планами работы шко-

Таблица 1

Управление образовательным результатом через управление финансовыми ресурсами на примере ГБОУ Школа № 1191

Базовая часть оплаты труда сотрудника 80-85 %		Сумма оплаты труда с учетом 15-20 % стимулирования (рублей)
Гарантированная оплата	Дополнительный функционал (вариативная часть базовой оплаты)	
Гарантированная нагрузка 18 часов 18ч*уч.ч.* кол-во обуч. *2,83=X 34 421 рубль	Проверка тетрадей – 10-20 % $X + X*10-20\% \sim 37\ 863 - 41\ 305$ рублей	47 500 – 49 566
	Дополнительный функционал (вариативная часть базовой оплаты труда) 20 000 рублей 5000 рублей – участие в выполнении планов образовательной и воспитательной работы 5000 рублей – ФГОС 5000 рублей – работа по сценариям МЭШ и собственным 5000 рублей – индивидуальная траектория обучения	68 521 – 71 500
	Проверка тетрадей – 10-20 % $X + 20\ 000 + X*10-20\% \sim 59\ 584$ рубля	75 422 – 78 701
	Классное руководство (база) от 5 000 – 7 000 рублей $59\ 584 + 6\ 000 = 65\ 584$ рубля	86 405 – 90 162
	Часы оптимальной дополнительной нагрузки по учебному плану на текущий учебный год Часы уч. плана/кол-во учителей – 18 часов = А $A \sim 9\ 551$ рубль $65\ 584 + 9\ 551 = 75\ 135$ рублей	88 114 – 103 914
Дополнительное образование 1 час = 35р (ознакомительная) /40р(базовая) /45р(углубленная)* кол-во обуч.*2,83 = 1 486 / 1 698 / 1 910 рублей 1 - 6 часов в неделю = 1 486 – 8 916 / 1 698 – 10 188 / 1 910 – 11 460 76 621 – 86 595 рублей		

лы. Их выполнение формирует базовую часть заработной платы и персональную надбавку (рис. 1)

Базовая часть заработной платы состоит из трех блоков согласно рис. 2 - показатели прозрачные и легко считающиеся.

В расчете персональной надбавки часть параметров устойчива, так что дополнительного времени педагогов для ее подтверждения не требует (рис.3)

Вторая часть – это непосредственная выполненная каждым педагогом работа согласно планам. При отметке о выполнении работ у себя в планах, педагог сам для себя уже может рассчитать свою персональную надбавку на следующий период.

Слабое место всех теоретических разработок в области систем оплаты труда – это трудность ее внедрения в реальных условиях, к этому добавляется инертность коллектива, которому, на начальном этапе приходится изменять привычный порядок работы.

Для реализации представленной модели системы оплаты труда педагога не-

обходимо разработать Коллективный договор с приложениями:

- Положение о системе оплаты труда;
- Положение о стимулировании и премировании

Как может выглядеть предлагаемая система в реальной жизни? На рис. 4 представлены расчеты ГБОУ Школа № 1191, где данная система проходит «опытную эксплуатацию».

Предложенная модель оплаты труда предусматривает выполнение показателей эффективности использования финансовых ресурсов школы. Педагог вовлечен в работу с обучающимися за рамками предметной части ФГОС и ориентирован на формирование метапредметных и личностных результатов с применением новейших ИКТ технологий, научных, культурных и образовательных ресурсов города. В процессе разработки и апробации системы оплаты труда, позволяющей влиять на образовательный результат, будет обеспечено получение заработной платы каждым педагогом не

ниже средней по отрасли в городе Москве

По окончании учебного года можно будет увидеть результаты внедрения и получить независимую оценку влияния изменения оплаты труда педагогического состава на результаты работы учреждения.

## Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, 30.12.2001г. N 197-ФЗ
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации», 29.12.2012г. № 273-ФЗ.
3. Указ Президента РФ «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», 07.05.2012г. N 597.
4. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ «Об утверждении СанПиН 2.4.2.2821-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных организациях», 29.12.2010г. N 189.
5. <https://www.mos.ru/dogm/function/ratings-vklada-school/ratings-2016-2017/>
6. Голованова Н.Б. Факторы риска результативности реализации новой си-

стемы оплаты труда преподавателей государственных образовательных учреждений ВПО, Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». 24.12.2013

## Management of educational results through management of financial resources

**Manchevskaya O.O.**

School No. 1420

This article discusses the impact of the management of financial resources on the results of educational activities. Characteristic indicators of the work of the pedagogical staff used in the formation of incentive payments and their motivational component in the labor process are analyzed. The need to change the approach incentive to the effectiveness of educational work has been identified and justified. The author of the article considers the positive and negative aspects of the existing scheme for the formation of the salaries of the pedagogical staff examined. Such indicators of incentive payments to teachers as a qualification category, availability of state and industry awards, indicators on the subject's difficulty scale, as well as their possible influence on the final result of pedagogical activity are considered. The article analyzes the resources that can be used in the

implementation of mentoring to improve the sustainability of the system work of the educational institution during the change of staff due to the retirement of teachers with high qualifications.

Key words: labor remuneration of the pedagogical staff, motivation of employee, incentive payments.

## References

1. Labor Code of the Russian Federation, 30.12.2001 N 197-FZ
2. The federal law of the Russian Federation «About education in the Russian Federation», 29.12.2012 No. 273-FZ.
3. The decree of the Russian President «About actions for realization of the state social policy», 07.05.2012 N 597.
4. The resolution of the Chief state health officer of the Russian Federation «About a statement the SanPiN 2.4.2.2821-10 «Sanitary and epidemiologic requirements to conditions and to the organization of training in the general education organizations», 29.12.2010 N 189.
5. <https://www.mos.ru/dogm/function/ratings-vklada-school/ratings-2016-2017/>
6. Golovanova N.B. Risk factors of effectiveness of realization of new system of compensation of teachers of state educational institutions VPO, Online scientific magazine «Upravleniye Ekonomicheskimi Sistemami». 12/24/2013

## Современные подходы к организации системы финансового учета в организации

**Есенская Татьяна Викторовна**, кандидат педагогических наук, доцент, Южно-Российский институт управления - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, etv75@mail.ru

**Есенский Сергей Викторович**, кандидат экономических наук, Ростовский государственный Экономический университет (РИНХ), esv1111@yandex.ru

Обеспечение бесперебойности деятельности организаций в современных условиях невозможно без оптимально организованной системы финансового учета. Использование систематизированного подхода при построении системы финансового учета позволяет получать собственникам бизнеса и внешним заинтересованным наблюдателям актуальную информацию, тем самым обеспечивая адекватность и своевременность принятия управленческих решений и мер надзорного реагирования. Построение бесперебойной системы финансового учета должно основываться на базовых принципах, отражающих реальную хозяйственную деятельность организации и методы финансового учета и контроля. Система финансового учета должна быть соразмерной и адекватной особенностям деятельности организации и включать в себя аналитический блок. Построение системы финансовой отчетности и учета в организации должно опираться на реальные бизнес-процессы организации, отражать не только движение денежных средств, но и все аспекты деятельности организации. Построение системы финансового учета требует выделения в структуре организации автономных операционных блоков.

Ключевые слова: финансовый учет, отчетность, управленческие решения, бизнес-процесс, финансовый анализ, операционный блок, информационная подсистема, бизнес-план.

Современные системы финансового учета уже давно перестали представлять собой системы по сбору разрозненных данных под контролем некомпетентных сотрудников, локализованных в отдельном секторе организации. Современный рынок требует от всех его субъектов и это касается не только частного, но государственного сегментов использования современного систематизированного подхода рационального сбора, отбора и обработки информации. Метод, лежащий в основе построения системы учета, должен не просто отражать движение финансовых потоков, но и являться основным инструментом управления рисками хозяйственной деятельности организации, обеспечивать ее жизнеспособность и эффективность. Современная система финансового учета и контроля должна выявлять слабые участки в работе организации, в которых происходят потери ресурсов, времени, из-за которых снижается эффективность работы организации. Система учета не может существовать в современных реалиях в изолированном виде, она должна быть интегрирована во все участки работы организации. Долгое время не было понимания того факта, что все звенья организации (начиная от проходной и заканчивая руководителем) являются источниками для формирования разнородной отчетности, которая должна трансформировать в единый информационный массив, выступающий базой для построения финансовых и управленческих отчетов и установления ключевых точек оценки эффективности всей организации.

В основе построения системы финансового учета должна быть заложена парадигма движения свободной, объективной, транспарентной информации, тотальной вовлеченности всего персонала в процесс сбора и обработки информации, направленного на обеспечение формирования своевременного и полного массива данных для финансового анализа. Обязанности по сбору финансовой информации для целей процесса учета простираются далеко за рамки ведения операций в Главной книге и не ограничиваются процедурами предусмотренными Учетной политикой.

Построение системы финансового учета должно базироваться на следующих принципах [2]:

1. Принцип денежного выражения – бухгалтерский учет оперирует данными, имеющими денежное выражение;
2. Принцип автономности предприятия – бухгалтерские счета предприятия автономны от бухгалтерских счетов его владельцев и работников;
3. Принцип непрерывности – предприятие работает бесконечно долго;
4. Принцип материальности – не тратить время на учет незначительных фактов;
5. Принцип консерватизма – при выборе выбирается сумма, которая менее оптимистична;
6. Принцип постоянства – в течение одного отчетного периода нужно пользоваться одной формой и методом учета;
7. Принцип национальной валюты – в учете применяется метод оценки средств в неизменной валюте в течение всего отчетного периода;
8. Принцип себестоимости – средства оцениваются по себестоимости на момент приобретения, а не по рыночной стоимости;
9. Принцип реализации – предприятия учитывают свои доходы в момент отгрузки товара, а не на момент оплаты;
10. Принцип соответствия – прибыль – выручка отчетного периода – затраты этого периода;
11. Принцип двойственности – принцип сбалансированности, когда учетная информация рассматривается по составу средств и источникам их формирования: совокупность всех средств (актив) равна совокупности источников (пассив); принцип двой-



ной записи: хозяйственная операция, изменяющая состав средств и источников формирования, не нарушает принципа сбалансированности.

Развертывание системы финансового учета в организации невозможно без формирования целей анализа данных, постановки аналитических и управленческих задач, определения способов и методов практического достижения целевых показателей [6, с. 32]. На организацию системы финансового учета в организации влияет множество факторов, наиболее существенными являются: размер активов, численность персонала, наличие подразделений, квалификация топ-менеджеров.

Система финансового учета становится основным источником для принятия управленческих решений. Ее основной задачей становится выработка систематизированной информации, необходимой для принятия управленческих решений [1, с. 12]. Ответственные сотрудники, на которых возложено принятие управленческих решений должны с одной стороны, однозначно понимать получаемую из системы информацию, уметь ее анализировать, накладывать на реальные бизнес-процессы, а с другой стороны - прогнозировать вектор развития и поведения организации, корректировать ее действия в реальной обстановке для достижения стратегических показателей.

Типичными примерами выработки некачественных управленческих решений, является их выработка на базе интуиции, отсутствие каких-либо расчетов, единообразные, стереотипные способы решения возникающих проблем, исключение альтернативных возможностей при принятии решений, ошибочное прогнозирование поведения сотрудников и внешней среды, ложные цели управления, связанные с удовлетворением личных амбиций, некачественные критерии отбора вариантов действий.

Традиционно выделяют четыре категории лиц, которые занимаются финансовым и экономическим анализом в организации, выработкой управленческих решений и построением системы финансового учета: бухгалтеры, финансовые менеджеры, аудиторы и финансовые аналитики [3, с. 44].

Качественная подготовка решений возможна в результате слаженной работы указанных категорий лиц, их групповой работы, результатом которой становится внедрение актуальной системы финансового учета в организации. При ее построении должны быть максималь-

но полно использованы знания, опыт и идеи всех перечисленных лиц, научные подходы и принципы, методы моделирования, автоматизации, мотивация.

Формирование системы финансового учета не является самоцелью для организации. Основной целью построения системы финансового учета в организации является сбор и нормализация данных для проведения всестороннего анализа (в том числе финансового). Финансовый анализ как один из основных видов практической управленческой деятельности предшествует принятию любых решений по финансовым вопросам [5, с. 45]. В процессе финансового анализа происходит сведение и обобщение информации об эффективности деятельности организации. В большей степени финансовый анализ осуществляется с позиций самой организации и именно для ее внутренних целей, в связи с чем, информационная база, формируемая системой финансового учета должна быть максимально широкой и охватывать все аспекты деятельности организации.

Важным моментом в организации передовой финансовой системы учета является отражение в утвержденной расширенной организационной структуре взаимопереплетенности данных учета, операционных данных и данных первичного учета. Такая структура организации финансового учета позволяет обеспечить максимальную скоординированность действий подразделений, оперативность и нормализацию собираемых данных, являющихся базой для работы системы финансового учета.

Отражение в системе финансового учета организационной структуры позволяет своевременно диагностировать центр проблем и своевременно решать задачи по их устранению. Однако на практике такое выделение достаточно сложно осуществимо по причине того, что зачастую все подразделения организации взаимосвязаны. Количество и степень взаимосвязи и взаимозависимости увеличивается с размерами организации. Система финансового учета должна позволять диагностировать сложность проблем за счет выявления симптомов затруднений или новых возможностей. Безусловно, главным и общим симптомом провальной деятельности организации является снижение прибыли, объемов продаж, низкая производительность труда, не соответствие качества продукции требованиям рынка, значительный удельный вес расходов, текучесть кадров. Зачастую наблюдается симбиоз из несколь-

ких симптомов и для выявления первоначальной проблемы необходимо проведение и сбор, как внутренней, так и внешней информации. С этой задачей должна успешно справляться система финансового учета организации.

В основе разработки организационной структуры организации для целей построения системы финансового учета необходимо выделение операционных блоков – частей организации, которые отвечают следующим требованиям:

- представляет собой обособленный центр, генерирующий доходы, получаемые от клиентов. Доходная часть распределяется и между смежными подразделениями косвенно вовлеченным в процесс получения доходов. Расходы на содержание данного блока делятся на две части. Первая связана с покрытием издержек по операциям клиентов. Вторая с покрытием расходов, связанных с содержанием блока;

- операционные результаты блока на постоянной основе анализируются руководителем в целях принятия решения о количестве необходимых ресурсов, выделяемых блоку и установления целевых показателей деятельности;

- выделенный блок является генератором дискретной информации.

Необходимо учитывать при выделении операционного блока, что реальная деятельность блока может быть связана с направлением работы организации, который не приносит внешний доход на текущий момент. При этом выделение в самостоятельный операционный блок должно происходить с момента его организации, даже если он пока занимается только операциями по вводу в эксплуатацию или отладке будущих бизнес-процессов.

В целях нормализации отчетов от избыточной информации для ряда операционных блоков, по которым структурно необходимо раскрывать финансовую информацию возможно установление пороговых значений от валюты баланса организации. При этом свертывание информации об отдельном операционном блоке в общем отчете должно оставлять функциональную возможность формирования отчета и по данному операционному блоку.

Необходимо вычленять отдельно из финансового отчета отдельные операционные блоки. Производится данная операция в случае, если операционный блок отвечает следующим требованиям:

- величина получаемого дохода от внешних клиентов, или внутриорганиза-

ционные продажи составляют не менее 15% от общего объема выручки организации;

- величина убытка, сформированного операционным блоком составляет не менее 5% от общей прибыли организации или от общей величины убытков организации;

- объем активов, находящихся в управлении операционного блока не менее 10% от общей величины активов организации.

Система финансового учета должна учитывать следующие моменты:

- четко идентифицировать цели менеджмента, а также стратегию развития организации;

- минимизировать конфликт интересов между различными целевыми группами пользователей информации;

- обеспечивать взаимосвязку методологических аспектов бухгалтерского, управленческого, финансового и международного учета;

- определять метод учета затрат;

- обеспечивать читаемые и наглядные форматы отчетов и аналитической информации;

- соотносить статьи финансовых отчетов с планом счетов и другими техническими таблицами при формировании отчетов;

- обеспечивать синхронность сбора информации между операционными блоками организации;

- эффективно использовать архитектуру информационной системы организации;

- осуществлять сбор, обработку и использования нефинансовой информации при подготовке отчетов.

При выстраивании системы учета необходимо не допускать ее концентрации только на операционном уровне, который должен быть отражен в финансовых отчетах, законодательно регламентированных государством. Такая целенаправленная ограниченность при сборе данных не позволяет собрать весь массив разнообразной информации, имеющейся в распоряжении организации. Система финансового учета при такой организации работает только на констатацию технических результатов в ретроспективе. Основной задачей финансового учета должно стать обеспечение информацией для эффективного перспективного управления организацией и прогнозирования.

Зачастую финансовая служба слишком удаляется от регулирования текущей деятельности и полностью сосредоточена

на на удовлетворении усложняющихся требований в области государственного регулирования, перекомпоновки повторяющегося представления одних и тех же данных для различных надзорных органов, за счет чего проявляются признаки псевдофинансового регулирования.

Современная эффективная система финансового учета должна выполнять следующие роли:

1. по разработке и обеспечению работы схем формирования отчетов на основе данных содержащихся в Главной книге. За счет реализация данных схем должны формироваться отчеты первого уровня (самого укрупненного и не детализированного). На основании данных отчетов рассчитывается общий финансовый результат деятельности организации. Для аналитичности первичных отчетов схемы отчетов должны быть разработаны для всех отделов, отделений, отдельных видов услуг и продуктов, в разрезе отдельных клиентов. Первый уровень отчетов должен закрывать вопросы и с органами регулирования, предоставлять информацию для акционеров и собственников бизнеса, а также закрывать внутренние потребности организации в синтетических данных.

2. по разработке спецификаций для автоматического поступления данных с информационной и иных подсистем в Главную книгу в целях обеспечения их сопоставимости и нормализации для дальнейшего анализа. Единообразие данных, особенно при стыковке учетных подсистем и основной информационной базы обеспечивает качество составляемых отчетов. Для обеспечения работы всех подсистем как единого целого необходимо чтобы финансовой службой были разработаны формы и интерфейсы для сбора первоначальных данных. Разработка данных форм и интерфейсов должна производится в рамках учетной политики и учетных процедур, распространяя эти требования по всей организации. Все изменения и дополнения, а также доработки должны касаться всех подсистем сбора первоначальных данных.

3. по унификации существующей системы финансового учета с требованиями международных стандартов финансовой отчетности вне зависимости от масштабов деятельности организации. Соответствие требованиям международных стандартов позволит обеспечить конкурентоспособность организации в условиях трансграничного передвижения капиталов, а также при формировании решений о привлечении инвестиций, при-

обретении и продаже активов. Принятие международных стандартов в значительной степени влияет и на объективность формируемой аналитической информации, используемой для принятия решений.

4. по учету данных бизнес-плана. Сбор данных с использованием структуры бизнес-плана организации позволяет обеспечить соблюдение в системе финансового учета одного из двух принципов: принципа бизнес - единиц или принципа учета по центрам прибыльности. Одним из вариантов включения бизнес-плана в систему финансового учета является включение блока сравнительных оценок для ряда альтернативных вариантов. Для этого в системе должна содержаться информация об издержках альтернативных вариантов реализации показателей бизнес-плана и о затратах будущих периодов.

Возможность выполнения финансовой системой учета указанных ролей позволяет организовать базу для принятия оперативных управленческих решений за счет оперативного экономического анализа, позволяющего проводить оперативную экономическую оценку краткосрочных изменений в производственных процессах относительно заданной стратегии развития организации и для обеспечения ее эффективного функционирования [4, с. 107]. Своевременное выявление и исследование краткосрочных изменений в организации или экономических процессах, представляющих внешнюю угрозу, результатом которых становится отклонение организации от направления и темпов развития, выявление резервных областей для роста, оповещение о появлении альтернативных путей развития позволяет обеспечивать жизнеспособность организации на рынке в непрерывном режиме. Выпадение из анализа продолжительных периодов, в течение которых не действуют и не анализируются отклонения организации от программы развития делает бесполезными не только результаты анализа, но вложения в систему финансового учета, так как после одних причин отклонений зачастую возникают другие хозяйственные ситуации, связанные с новыми причинами и принципиально иными последствиями.

При построении системы финансового учета необходимо учитывать, что он не должен ограничиваться калькуляцией расходов (на персонал, на содержание основных средств, маркетинг и продвижение продукции) на основании первич-

ных документов с опозданием во времени предоставления информации, но должен оперативно, в режиме реального времени предоставлять реальную информацию, выявлять тенденции развития организации, предоставлять возможность моделирования различных альтернативных вариантов и перспективных направлений деятельности организации. Для обеспечения жизнеспособности организации важно понимать где будет находиться организация через время и это основная задача, которая должна быть решена системой финансового учета, а не где находилась организация в прошлом – задача с которой справляется обычный бухгалтерский учет.

Система финансового анализа должна позволять в штатном режиме определять точки или привлечение новых заказов, обеспечивать гибкие решения безубыточности организации, позволять осуществлять планирование ассортимента, распределения его во времени, учитывать возможность отказа от существующих по ценообразованию, определению релевантных издержек, позволять комбинировать эффективно и с наименьшими издержками разные комбинации из существующей номенклатуры продукции, обеспечивая на практике реализацию концепции маржинальной прибыли и издержек.

## Литература

1. Иванова Ж.А. Управленческие решения в систему управленческого учета / Управленческий учет. 2011. №9.

2. Кабкова Е.Н. Шпаргалка по бухгалтерскому учету. URL: [http://www.redov.ru/delovaja\\_literatura/shpargalka\\_po\\_buhgalterskomu\\_uchetu/p4.php](http://www.redov.ru/delovaja_literatura/shpargalka_po_buhgalterskomu_uchetu/p4.php)

3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2011. 560 с.

4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Инфра-М, 2002. 352 с.

5. Шеремет А.В., Щербаклова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. - М.: Финансы и статистика, 2001. 255 с.

6. Щербаклова Г.Н. Анализ и оценка банковской деятельности. - М.: Вершина, 2006. 462 с.

## Modern approaches to organisation of financial accounting systems in organisations

**Esenskaya T.V., Esenskii S.V.**  
South-Russian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The article pays attention to the main points in the organization and maintenance of financial accounting systems. When you build a financial accounting system using a systematic approach it allows business owners and external interested observers to receive relevant information. Such approach helps to ensure the sufficiency and relevance of management decisions and measures of supervisory responses. The article stresses that building a smooth financial accounting system should be based on the basic principles reflecting the real economic

activities of the organization and methods of financial accounting and control. The financial accounting system should be commensurate and adequate to the characteristics of the organization and include analytical unit. It is mentioned in the article that building a system of financial reporting and accounting in the organization should be based on real business processes of the organization to reflect not only cash flow but all aspects of the organization. The authors point out that building a financial accounting system requires the separation of the autonomous operating units within the organization.

Keywords: financial accounting, reporting, management decisions, business process, financial analysis, operating unit, an information subsystem, a business plan.

## References

1. Ivanova Zh.A. Upravlencheskie resheniya v sistemu upravlencheskogo ucheta // Upravlencheskii учет. 2011. №9.
2. Kabkova E.N. Shpargalka po bukhgalterskomu uchetu. URL: [http://www.redov.ru/delovaja\\_literatura/shpargalka\\_po\\_buhgalterskomu\\_uchetu/p4.php](http://www.redov.ru/delovaja_literatura/shpargalka_po_buhgalterskomu_uchetu/p4.php)
3. Kovalev V.V. Finansovyi analiz: metody i protsedury. M.: Finansy i statistika, 2011. 560 s.
4. Sheremet A.D. Teoriya ekonomicheskogo analiza. - M.: Infra-M, 2002. 352 s.
5. Sheremet A.V., Shcherbakova G.N. Finansovyi analiz v kommercheskom banke. - M.: Finansy i statistika, 2001. 255 s.
6. Shcherbakova G.N. Analiz i otsenka bankovskoi deyatel'nosti. - M.: Vershina, 2006. 462 s.

# Налоговый маневр: реформирование системы перераспределения налоговой нагрузки в интересах повышения конкурентоспособности экономики

**Малис Нина Ильинична,**  
к.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Malis.Nina@mail.ru

**Арцханова Макка Магомедовна,**  
аспирант, Департамент налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет при Правительстве РФ,  
makkaarts@gmail.com

Президент Российской Федерации В.В. Путин в Послании Федеральному собранию 1 декабря 2016 года определил главную задачу в налоговой сфере на ближайшие два года: «Мы должны так ориентировать нашу налоговую систему, чтобы она работала на главную цель: на стимулирование деловой активности, на рост экономики и инвестиций, создавала конкурентные условия для развития наших предприятий».

Целесообразность изменений налоговой системы очевидна. Соответственно, предложения о налоговой реформе вероятнее всего должны быть рассмотрены в 2017 году, приняты – в 2018 г., а вступить в действие – с 2019 г.

Среди одного из наиболее вероятных вариантов фискальных изменений можно предположить перенос части налоговой нагрузки с производства на потребление. Такое реформирование возможно за счет снижения ставки налога на прибыль или тарифов отчислений в социальные внебюджетные фонды при одновременном увеличении ставок налога на добавленную стоимость или введении налога с продаж. Очевидно, что повышение ставок налогов является крайней мерой, которую лучше избежать, но если нет другого выхода, то необходимо сделать трудный выбор, за счет каких налогов целесообразно увеличить доходы.

Ключевые слова: Налоговая система, налоговый маневр, налог на добавленную стоимость, страховые взносы, налоговые ставки, налог с продаж, регрессивная ставка, налоговая реформа

### Введение

Вариант налогового реформирования был представлен в рекомендациях Международного валютного фонда и Европейского центробанка по преодолению кризиса в еврозоне. В общем виде речь идет о снижении налогов, которые влияют на стоимость производства (страховые взносы за работников или налог на прибыль), за счет увеличения налогов на конечное потребление, таких как НДС. В теории это делает товары более дешевыми и более привлекательными на международных рынках.

Таким образом, можно сделать вывод, что повышать прямые налоги в условиях современной экономической ситуации невозможно, – это ударит по производителю и снизит стимулы к инвестиционной и инновационной деятельности, что явно противоречит поставленным Президентом РФ задачам.

Представляется, что первым кандидатом на повышение налоговой ставки должен стать НДС, зарекомендовавший себя как надежный доходный источник бюджета, а кроме того НДС является наиболее нейтральным налогом, который в идеальной модели практически не затрагивает бизнес, поскольку целиком перекладывается на конечных потребителей.

Одновременно стоит отметить, что снижение налога на прибыль вместе с повышением НДС является глобальной тенденцией налогового реформирования последних 10-15 лет. Многие государства сознательно идут на ставки НДС выше 20%, последовательно снижая налог на прибыль.

Идея перераспределения налоговой нагрузки в интересах повышения конкурентоспособности экономики впервые была озвучена министром финансов А. Силуановым в сентябре 2016 года, – это аргументировалось тем, что в России слишком высокая нагрузка на фонд оплаты труда – ее нужно снижать, прежде всего, за счет отчислений работодателей в социальные фонды.

Логика снижения тарифов отчислений в социальные внебюджетные фонды очевидна. Высокая фискальная нагрузка на фонд оплаты труда связана не с подоходным налогом, а с высокими ставками отчислений в пенсионный и другие социальные фонды, что мотивирует предпринимателей уклоняться от уплаты налогов, при этом параллельно страдают и отчисления подоходного налога, являющегося главным источником доходов региональных и местных бюджетов.

Ставка НДС в России не менялась с 2004 года и составляет 18% (реализация некоторых товаров – 10%). При этом, НДС – крупнейший и постоянно возрастающий источник налоговых поступлений в федеральный бюджет с долей 34% в общих доходах за 2016 год. А к 2019 году доля поступлений от НДС должна вырасти до 39,5%, что следует из закона о бюджете на 2017–2019 годы.

### Реформирование НДС

Понятно, что если с повышением ставки НДС налоговые доходы бюджета повысятся, то со снижением тарифов отчислений в пенсионный и другие внебюджетные фонды бюджетные доходы этих фондов снизятся. В результате произойдет существенное выпадение доходов консолидированного бюджета и необходимость существенного увеличения трансфертов во внебюджетные фонды.

Первым вариантом, который обсуждается в настоящее время как правительством, так и бизнес сообществом, является одновременное реформирование ставок НДС с сторону их повышения и тарифов страховых взносов во внебюджетные фонды с сторону их понижения при условии отказа от существующей регрессии.

В первоначальном варианте, в соответствии с предлагаемыми Минфином РФ изменениями в налоговое законодательство, налог на добавленную стоимость планировалось повысить с 18 до 20 процентов в 2018 году. Льготную 10-процентную ставку

Таблица 1

Тыс. чел.

Год	1926	1939	1970	2002	2010	2014	2015	2016
Численность	7945	9362	19987	29778	31714	33788	35165	35986

предполагалось поднять до 12 процентов, увеличивая ее с 2019 года на 2 процента каждый год, пока она не вырастет до размеров стандартной ставки.

Впоследствии конкретные параметры налогового реформирования менялись, но концепция осталась прежней – предполагается, что изменения должны коснуться НДС и страховых платежей во внебюджетные фонды. В результате прослеживаются две проблемы: налоговое законодательство и бюджетное законодательство придется серьезно менять.

В настоящее время рассматривается вариант увеличения стандартной ставки НДС до 21 или 22% при одновременном снижении ставки отчислений во внебюджетные фонды до аналогичного размера и отмены регрессии. Льготные ставки НДС предполагается сохранить.

Рост отчислений от НДС в результате увеличения ставки достаточно легко прогнозируется. Так как НДС является инфляционно зависимым фискальным платежом, при расчетах необходима обязательная корректировка на уровень инфляции. В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 30.06.2016 г. № 423 в качестве корректировочного инфляционного коэффициента используется индекс инфляции. В результате использования такого вида прогнозирования можно предположить, что при ставке 22% налоговые поступления к 2020 г. практически удвоятся.

Высокий рост налоговых доходов от НДС является несомненно положительным фактором, но есть и отрицательные:

- рост цен, в том числе на товары первой необходимости, официально признанные социально значимыми;
- рост инфляции, что противоречит поставленной задаче по ее снижению до уровня 4%;
- рост затрат малого бизнеса и сельскохозяйственных товаропроизводителей, находящихся на специальных налоговых режимах и освобожденных от обязанности плательщиков НДС.

Кроме того, очевидны последствия для предпринимателей: если добавленная стоимость, то есть по существу зарплата и прибыль, велики, то последствия повышения НДС более негативны, а это, как правило, высокотехнологичные, инновационные предприятия.

И еще важный момент: большое количество налоговых льгот по НДС, в условиях их сохранения при повышении ставки для остальных налогоплательщиков, резко усилит разрыв показателей налогового бремени разных предпринимателей.

### Внебюджетные фонды

И все же, если с повышением ставки НДС все более или менее понятно, то снижение ставки отчислений в социальные внебюджетные фонды выглядит неоднозначно. В течение длительного времени и в настоящее время бюджет пенсионного фонда является дефицитным и даже при постоянном росте базы обложения ситуация не меняется, а скорее обостряется. Так, по уточненным прогнозам на 2017 г. дефицит пенсионного фонда должен составить 220,4 млрд. руб.

Проблема нарастающего дефицита пенсионных фондов является международной. Главная и наиболее очевидная причина – демографические изменения. Если в конце XIX – начале XX века средняя продолжительность жизни составляла 40–50 лет, то в настоящее время 70 – 80 лет. По прогнозам специалистов эта тенденция сохранится и последовательно приведет к тому, что пенсионеров будет больше, чем работающих.

По данным ПФ РФ (официальный сайт) в настоящее время (на 1 января 2016 г.) в РФ 42,7 млн. чел. пенсионеров и 9,5 млн. страхователей в системе обязательного пенсионного страхования (5,8 млн. работодателей и 3,7 млн. самозанятых страхователей).

Средний размер страховой пенсии составляет 12 380 руб., а по старости 12 830 руб. при прожиточном минимуме пенсионера – 7 161 руб., а количество людей старше трудоспособного возраста в РФ последовательно увеличивается, что видно из данных табл. 1

Снижение отчислений в государственные внебюджетные фонды одновременно предполагается с отменой регрессии, предусмотренной для пенсионного фонда и ФСС и это порождает много проблем.

При помощи показателей, используемых для расчета дополнительных отчислений в социальные фонды при условии отмены регрессивной шкалы налогообложения можно вычислить, что допол-

нительная налоговая база по группам с оплатой труда свыше 50 тыс. руб. и средней зарплатой выше 70 тыс. руб. (их касается отмена регрессии) составляет:

По пенсионному фонду - 1 461 266 893 тыс. руб. (1,46 трлн. руб.)

По ФСС - 1 627 284 498 тыс. руб. (1,63 трлн. руб.)

При существующей ставке при отмене регрессии можно получить дополнительно:

В ПФР  $1,46 \times 12\% = 0,175$  трлн. руб. (12% - разница между обычной и льготной ставками)

В ФСС  $1,63 \times 2,9 = 0,047$  трлн. руб.

Каких же отраслей коснется отмена регрессивной ставки:

По данным Росстата среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности составляет:

- по добыче полезных ископаемых, при средней зарплате 65 879 руб. по добыче сырой нефти и природного газа – 95 039 руб. и добыче других полезных ископаемых – 823 12 руб.;

- по производству табачных изделий – 85 872 руб.;

- по производству кокса и нефтепродуктов – 83 301 руб.;

- по деятельности воздушного и космического транспорта – 93393 руб.;

- по финансовой деятельности – от 72683 руб. до 111633 руб.;

- по подготовке к продаже, покупке и продаже собственного недвижимого имущества – 111 141 руб.;

- по деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий: при средней зарплате по виду деятельности в 76358 руб. при разработке программного обеспечения – 105455 руб.;

- по рекламной деятельности – 112388 руб.;

- по деятельности информационных агентств – 7951 руб.

При этом можно предположить, что отмена регрессивной ставки существенно повлияет на многие отрасли обрабатывающей промышленности, в частности машиностроение, где средняя заработная плата свыше 40 тысяч рублей.

Очевидно, что реформа системы страховых взносов, которая предполагает унификацию базы для взносов, приведет к увеличению нагрузки на крупный бизнес в большинстве промышленных секторов.

При отмене регрессии и при снижении общей ставки, организации с высоким уровнем средней заработной пла-

ты будут отдавать во внебюджетные фонды больше, а компании, которые платят меньшие зарплаты, смогут сэкономить.

Не только финансовый сектор вынужден будет расплатиться за другие отрасли: за счет высоких заработных плат повысится его нагрузка. Нефтяники тоже пострадают от этого, в числе пострадавших могут оказаться отрасли глубокой переработки, хотя именно они призваны помочь отойти от сырьевой модели экономики.

Неизбежно будут происходить секторальные перетоки денежных средств. Компании будут снижать компенсации новых высокооплачиваемых сотрудников, чтобы переложить на них дополнительное налоговое бремя, или уменьшать зарплаты уже существующим работникам. Без предельных величин зарплат и при сниженной ставке увеличится нагрузка на высокоэффективные и высокопроизводительные рабочие места, вырастет нагрузка на те позиции и в тех отраслях, которые целесообразно развивать, чтобы уйти от сырьевой структуры экономики: автомобилестроение, инженерию, отрасль информационных технологий.

В регионах, где сконцентрирована высокооплачиваемая рабочая сила, будет в большей степени чувствоваться негативный эффект отмены регрессивной ставки отчислений в ПФР и ФСС.

Получается, что федеральный бюджет и консолидированные с ним бюджеты социальных фондов приобретут дополнительные доходы, а в качестве производной потеряют региональные бюджеты в виде выпадающих доходов по налогу на прибыль.

## Реформирование НДС

Предложенная Минфином мера может ударить и по относительно слабым регионам: при прочих равных, часть высокооплачиваемых предпринимателей может уйти в тень. Тогда налоговая база по НДС может снизиться и в бедных регионах.

В ответ на предлагаемые изменения, работодатели скорее всего найдут способы обойти увеличение нагрузки: система по максимуму пойдет от «монетизации» к «материализации».

В целом можно сделать вывод о том, что в случае простой отмены регрессии при исчислении отчислений в социальные фонды, доходы внебюджетных фондов должны увеличиться, но

- снизятся поступления налога на прибыль, поскольку увеличатся расходы (отчисления в социальные фонды вклю-

чатся в состав затрат при расчете налоговой базы по налогу на прибыль);

- вероятен сценарий ухода высоких зарплат в теневой сектор, в результате снизятся отчисления НДС

- отмена регрессивной ставки отчислений в социальные фонды коснется тех же отраслей с высокой добавленной стоимостью, для которых увеличение налоговой ставки НДС окажется наиболее чувствительным.

Альтернативный вариант, который рассматривается в процессе обсуждения налогового маневра, – введение налога с продаж. Несомненно, что это трудное и неоднозначное мероприятие.

Налог с продаж (НсП) – это налог на потребление при наличной форме расчета, а продавцы товаров и услуг включают его в цену товара, увеличивая ее. Платит налог, естественно, покупатель.

НсП в России вводился дважды. Появившись в 1991 году, он просуществовал лишь год. Затем налог был введен в 1998 году и действовал до 2003 года включительно. Право вводить налог федеральный центр тогда передал в регионы, большинство которых установили его с максимальной ставкой в 5%. С 1 января 2004 года НсП был отменен, что крайне негативно сказалось на доходах региональных и местных бюджетов, поскольку альтернативных доходов они не получили. Отмена налога с продаж в тот период была связана с рекомендациями МВФ, а не с соображениями целесообразного налогового реформирования в конкретной ситуации в России, – он был вполне адаптирован и налогоплательщики к нему привыкли. Аргументом признания неэффективности НсП была низкая его собираемость при высоких затратах на налоговое администрирование. В настоящее время эта проблема устраняется введением контрольно-кассовой техники нового образца.

Как аргумент для ввода налога можно отметить то, что поскольку НсП является региональным налогом, то его возвращение должно способствовать устранению дефицита региональных бюджетов, а значит и снижению трансфертов из федерального бюджета. Если учесть, что в результате реформирования тарифов социальных фондов увеличатся трансферты в эти фонды, сбалансированность бюджетов субъектов федерации приобретает крайне важное значение.

Таким образом, налог с продаж может дать некую сбалансированность по налоговой базе между федеральным и региональным уровнем и в определен-

ной степени компенсирует снижение тарифов страховых взносов.

## Выводы:

Главным аргументом против введения нового налога является то, что фактически НсП – это налог с оборота, а в России сейчас уже существует оборотный налог – это НДС. При этом, НДС включен в цену всех товаров, а НсП уплачивается только за товары, приобретаемые для личного потребления.

Введение двух оборотных налогов одновременно в определенной степени противоречит принципам налогообложения, – два налога устанавливаются для обложения одной базы. Тем не менее, существовать они могут и одновременно, что уже было в России и сейчас есть, например, в Канаде.

Несомненно, что возможное введение НсП способно породить и массу проблем.

После введения налога с продаж цены на все товары возрастут, что неминуемо отразится на показателях инфляции. Кроме того, российские товары станут менее конкурентоспособными, как и вся экономика в целом. Если российские товары подорожают, число людей, делающих покупки в интернете и за границей может существенно возрасти, поскольку уже сейчас товары там стоят в два раза дешевле.

Фактически введение налога с продаж увеличивает налоговое бремя физических лиц и снижает их платежеспособность.

Еще один минус налога с продаж – увеличение налогового бремени для малого бизнеса. При взимании налога с продаж весь доход будет собираться на конечном этапе торговой цепочки, состоящей, в основном, из субъектов малого и среднего бизнеса. Освобождение же данного сектора экономики от налога с продаж приведет к сокращению налогооблагаемой базы, тогда как при существующей системе освобождения малого бизнеса от НДС, этот налог все равно учитывается в цене приобретаемых ими товаров.

Что касается влияния налога с продаж на конкретные параметры роста инфляции, то можно сделать вывод о том, что это влияние аналогично повышению ставки НДС на четыре процента – примерно 2,5 -3%.

В целом можно сделать вывод о том, что в каждом из рассматриваемых вариантов налогового маневра есть свои плюсы и минусы. Предстоит большая работа по обдумыванию и просчету всех вари-

антов для того, чтобы введение новых правил налогообложения способствовало тем задачам, которые поставлены перед налоговым реформированием.

## Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов;
2. Малис Н.И. ?Налоговая ?политика ?государства ?/?Н.И. ?Малис. ?-М.: ?Юрайт, ?2015. ?-388с.;
3. Налоговый учет и отчетность / Н.И. Малис, Л.П. Грундел, Н.А. Горохова, А.С. Зинягина. -М.: Юрайт, 2016. -341
4. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран. М.Юрайт.2013.
5. Евдокимова Ю.В. Анализ налоговой системы и налоговой политики РФ / Экономика и предпринимательство. - 2015. -№2(55). -С.296-299
6. Налоги и налоговая система РФ / Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова, Е.И. Жукова, Ю.В. Малкова, О.Н. Савина, М.В. Пьянова, Е.Е. Смирнова, Д.А. Смирнов, И.В. Липатова, М.Р. Пинская, М.В. Каширина, Г.Н. Карпова. -М.: Юрайт, 2016. - 541

## **Tax maneuver: reforming of system of redistribution of tax burden for the benefit of increase in competitiveness of economy**

**Malis N.I., Artskhanova M.M.**

Financial University under the Government of the Russian Federation

President of the Russian Federation V.V. Putin in the Address The Federal Assembly on December 1, 2016 defined the main task in the tax sphere for the next two years: «We must orient our tax system so that it works on the main goal: to stimulate business activity, to increase the economy and investment, create competitive conditions for the development of our enterprises «.

The expediency of changes in the tax system is obvious. Accordingly, proposals for tax reform are most likely to be considered in 2017, adopted in 2018, to come into effect - from 2019.

One of the most likely options for fiscal change can be taken with you. Such a reform is possible due to lower interest rates or tariffs for allocations in social media, while at the same time increasing the value added tax rates.

Obviously, raising tax rates is an extreme measure, it is better to avoid, but if

there is no other way out, then it is necessary to make a difficult choice, at the expense of which taxes it is expedient to increase revenues.

Keywords: Tax system, tax maneuver, value added tax, insurance premiums, tax rates, sales tax, regressive rate, tax reform

## References

1. The main directions of the tax policy of the Russian Federation for 2017 and the planning period of 2018 and 2019;
2. Malis N.I. Tax policy of the state / N.I. Malice. - М.: Юрайт, 2015. -388 p .;
3. Tax accounting and reporting / N.I. Malis, L.P. Grundel, N.A. Gorokhova, A.S. Zinyagin. -М .: Yurayt, 2016. - 341
4. Lykova LN, Bukina IS Tax systems of foreign countries. M.Juright. 2013.
5. Evdokimova Yu.V. Analysis of the tax system and tax policy of the Russian Federation // Economics and Entrepreneurship. -2015. - №2 (55). -С.296-299
6. Taxes and the taxation system of the Russian Federation / L.I. Goncharenko, N.P. Melnikova, E.I. Zhukova, Yu.V. Malkova, ON Savina, M.V. Pyanova, E.E. Smirnova, D.A. Smirnov, I.V. Lipatova, M.R. Pinskaya, M.V. Kashirina, G.N. Karpov. -М .: Yurayt, 2016. -541

## Диверсификация промышленного сектора

**Игонин Иван Евгеньевич**

аспирант, Департамент менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ, i.e.igonin@gmail.com

Современное состояние мировой экономики характеризуется постоянными динамичными изменениями, что диктует особые условия для всего промышленного сектора и отдельных предприятий, одним из которых является высокий риск ведения одного вида деятельности. Таким образом многие промышленные компании используют метод диверсификации производства, что ведет к диверсификации всего промышленного сектора экономики государства. При этом существует проблема недостаточной теоретической, практической и научной исследовательской базы процесса диверсификации при различных целях ее проведения, разном характере в зависимости от финансовой и производственной обособленности промышленных компаний. Таким образом в регионах присутствуют компании с различными стратегическими целями от простого удержания на рынке до образования конгломератов, которые являются составляющими всего промышленного сектора. Так как диверсификация промышленного сектора и производства каждого отдельного предприятия является составной частью диверсификации экономики в целом, подходы к решению этой задачи должны быть индивидуальны в каждом конкретном случае.

В статье рассмотрена сущность и роль диверсификации промышленного сектора на различных этапах развития мировой экономики, изучены и проанализированы современные формы диверсификации и ее причины, а также предложена авторская формулировка данного термина.

Ключевые слова: производство, номенклатура, развитие, проникновение, слияние, поглощение.

Различным этапам развития мировой экономики со значительной изменчивостью конъюнктуры рынков присущи свои тенденции и модели, а также множество разнообразных рисков в деятельности субъектов экономики. В современных условиях развитие социально-экономической системы мега-уровня характеризуется значительной нестабильностью, наличием множества кризисных явлений в деятельности предприятий, что оказывает негативное влияние на все субъекты рыночной экономики, в том числе промышленные предприятия, замедляя их активное развитие. Именно поэтому, опираясь на предшествующий многолетний экономический опыт, современные компании активно диверсифицируют промышленность во избежание наступления рисков и убытков.

Теоретическая и методологическая основы диверсификации промышленности, как процесса, подверженного изменениям, диктуемым условиями рынка, ее практическая составляющая как экономического явления исследовались в работах и научных трудах многих экономистов, практиков и ученых, каждый из которых предлагал и обосновывал свое определение, что привело к тому, что в настоящее время отсутствует единое общепризнанное определение.

При этом к наиболее употребляемым относится определение из энциклопедического словаря: «Диверсификация (от поздне-лат. *diver-sificatio* - изменение, разнообразие) -расширение производственной сферы, видов производимых товаров, выпускаемых группой объединившихся компаний, владеющих большей долей рынка. Диверсификация - новое явление в экономическом укладе развитых капиталистических стран с рыночной экономикой, активно развивающееся и применяемое с середины двадцатого столетия. Диверсификация способствовала переходу от монополистических объединений к созданию многосторонних сложноструктурированных субъектов экономической деятельности, между которыми нет технологической связи» [1].

В словаре политической экономии определение диверсификации производства трактуется как проникновение крупных производственных компаний в новые отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной сферы их действия [2].

А.М. Румянцев определил диверсификацию как расширение товарной номенклатуры компании или группы компаний с целью занять определенную долю в нише нескольких отраслей экономики [2].

По мнению Ф. Котлер, диверсификация – это способ роста прибыли, увеличения масштабов и влияния компании посредством проникновения в новые отрасли [3].

Современный словарь определяет диверсификацию как:

- 1) расширение сферы деятельности компании;
- 2) метод проникновения компаний различных отраслей в другие отрасли;
- 3) расширение номенклатуры изготавливаемой продукции и услуг [1].

Казалось бы, преимущества и важность диверсификации нельзя не оценить и не заметить, однако становление такого подхода к промышленному производству имело ряд особенностей и свой генезис развития. Изучив предложенные разными авторами дефиниции, стоит обратить внимание на историческое становление диверсификации промышленности.

Результаты анализа промышленного производства конца XIX–начала XX столетий свидетельствуют о том, что преобладало горизонтальное распределение капитала и производительных сил, то есть горизонтальное интегрирование. Такой подход к организации деятельности позволял увеличивать долю предприятия в промышленной сфере, сосредотачивая на одном производителе большую долю отраслевого производства. Следствием горизонтальной интеграции стало образование трестов, моно-



полизирующих производство и концентрирующих капитал. Однако такая форма промышленного сектора не обеспечивала своевременное реагирование на изменения в конъюнктуре рынка с улучшением качества продукции и услуг, расширением ее ассортимента с учетом достижений конкурентов. Все это привело к становлению такой формы ведения бизнеса, как вертикальная интеграция, основной задачей которой является расширением деятельности предприятий посредством соединения с компаниями других отраслей, являющихся поставщиками сырья, материалов и полуфабрикатов, а также сбытовыми фирмами. Вертикальная интеграция приобрела массовый характер и способствовала образованию концернов, которые являются эффективной формой организации промышленного производства до настоящего времени.

После Второй Мировой войны с развитием экономики и наличием необходимости у многих европейских стран в наращивании темпов экономического роста сформировалась новая модель распределения капитала и производства — диверсификация.

В рассматриваемый период открывались все новые отрасли и рынки сбыта, экономика развивалась динамично, что обусловило высокие темпы развития диверсификации промышленности, которая играла роль компенсатора в скачках сытовой активности на различных рынках, в связи с чем финансово-экономическое состояние диверсифицированных компаний оказалось более стабильным, чем предприятий узкой направленности, обеспечив конкурентоспособность путем охвата новых рынков и расширения номенклатуры выпуска продукции. При этом диверсификация выступила движущей силой, стимулирующей направление капитала производителя в наиболее прибыльные отрасли в условиях меняющейся экономики.

Также стоит отметить образование многоотраслевых комплексов, в которые диверсифицированные предприятия стали объединяться путем слияний и поглощений. Практика поглощений ускорила диверсификационные процессы, подтверждением чему служит факт, что в США уже в период 1950-1970 гг. среди крупнейших 600 корпораций количество предприятий, специализирующихся на выпуске однотипной продукции сократилось с 30% до 8%.

В последствии, резкий рост диверсификационных процессов в промыш-

ленности, обусловленных влиянием глобализации и идеи экономии на масштабах, на непродолжительное время снова стали преобладать мнения о целесообразности концентрации производственных сил в основных сферах промышленного производства.

С конца XX века диверсификация промышленности вновь стала приоритетным направлением с изменением факторов влияния, главным из которых являются то, что в основных доходных отраслях производства в значительной степени ограничили возможности дальнейшей экспансии, что обусловило целесообразность инвестирования капитала в новые отрасли с целью получения максимальной прибыли и сведения рисков к минимуму.

Таким образом, характер применения стратегии диверсификации для компании диктуется состоянием экономики внутри страны ее базирования. Кроме этого на модель диверсификации большое значение оказывает степень развитости сферы высоких технологий, необходимость поиска новых направлений инвестирования своего капитала, состояние конкурентной борьбы на рынке и другие факторы. Все это свидетельствует о том, что диверсификация в промышленном производстве становится многоотраслевой и затрагивает, в первую очередь, высокодоходные отрасли, такие как производство электроники, химическую промышленность и прочие, крупным компаниям которых экономически выгодно организация производства различных товаров, производимых из имеющихся однородных исходных материалов. Это обстоятельство способствует снижению затрат на проведение исследований, изобретений, разработку новой продукции, расширение специализации фирм. Кроме того, перемещение масс капитала из менее рентабельных сфер производства в более экономически выгодные посредством диверсификации осуществляется, минуя традиционный рынок капитала.

Таким образом, в становлении диверсификации промышленности можно выделить три основных этапа:

1. 1960 – 1970 гг. – становление диверсификации промышленности в Америке и на европейском континенте, в течение которого диверсификация играла роль единственно возможного стратегического пути эффективного развития предприятия с открытием компаниями новых рынков и методов производственной деятельности. Выгоды от такой модели ведения бизнеса заключались в ми-

нимизации рисков, а также в активизации конкурентоспособности, стабилизации потоков капитала и, в конечном итоге, увеличении стоимости компании. Все текущие процессы основывались на синергетическом эффекте — обладании преимуществами от совмещения производственных усилий со снижением долгосрочных средних издержек производства [4].

2. Период 1970-1980х гг. характеризуется структурным кризисом диверсификации, в течение которого многие производственные компании оказались убыточными, так как практика многочисленных слияний стала избыточной и бесконтрольной.

Усиление применения модели диверсификации производства способствовало коренным изменениям в управлении компаний, что потребовало от их высшего менеджмента наличия соответствующих навыков и компетенций при их полном отсутствии, негативные последствия неквалифицированных действий которых при применении методов диверсификации, оказались отрицательными в отношении слияний и поглощений, что послужило угрозой возможности выработки научно обоснованной стратегии в данной области.

3. С конца 1980х гг. по настоящее время наблюдается ускорение развития диверсификации промышленности. При этом под влиянием глобализационных процессов начали активно создаваться транснациональные корпорации, располагающие большими объемами капиталов, основной целью которых стало завоевание большей доли рынка с применением методов диверсификации промышленного производства, которые выступают оптимальным вариантом инвестирования капиталов и уменьшения вероятности наступления рисков ситуаций.

В настоящее время в условиях современной экономики диверсификация промышленности обладает ярко выраженной двойственностью: с одной стороны, диверсификация является методом расширения номенклатуры производимого товара, с другой — является процессом создания новых промышленных технологий и образцов. Таким образом, первоочередная роль диверсификации заключается в новом направлении развития стратегии компании, а также активизации инновационных процессов, что предопределяет необходимость оценки стратегических перспектив при применении модели диверсификации производства с

целью оценки экономической эффективности производства будущих продуктов.

В современных, постоянно меняющихся условиях спроса и предложения, множества технических и инновационных открытий, изменений в курсе валют и прочих факторов диверсификация промышленного производства является не выбором из возможных альтернативных вариантов, а скорее вынужденной мерой для того чтобы получать стабильных доход и активно участвовать в конкуренции на рынке.

Таким образом, история развития диверсификации производства свидетельствует о том, что она лежит в основе стратегий производственной деятельности предприятий, нацеленных на развитие нескольких, зачастую не имеющих связи, видов производства, расширение сферы деятельности и влияния, номенклатуры продукции и услуг, ассортимента производимых товаров, а также – один из вариантов содержания и вложения капитала, связанный с проникновением ранее специализированных фирм в другие отрасли производства для обеспечения снижения предпринимательского риска за счет выпуска функционально новой товарной продукции промышленного назначения.

## Литература

1. Мамыров Н.К. Словарь банковских и финансово-экономических терминов. - Алматы: Экономика, 1999. – 712 с.

2. Румянцев А.М. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. - М.: Советская энциклопедия, 1972. – 560 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг XXI века. Маркетинг от А до Я. Новые маркетинговые технологии. Десять смертных грехов маркетинга: пер. с англ. / под ред. Т.Р. Тэор. -СПб.: Нева, 2005. - 432 с.

4. Ansoff I., McDonell E. *Implanting Strategic Management*. PrenticeHall, 1990. - 568 p.

5. Баумунг Э.В. Этапы развития диверсификации производства // Молодой ученый. – 2012 - №3 –с. 144-150.

## Diversification of the industrial sector

Igonin I.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The current state of the world economy is characterized by constant dynamic changes, which dictates special conditions for the entire industrial sector and individual enterprises, one of which is the high risk of conducting one type of activity. Thus, many industrial companies use the method of production diversification, which leads to diversification of the entire industrial sector of the state economy. At the same time, there is a problem of insufficient theoretical, practical and scientific research base of the diversification process for various purposes of its implementation, of a different nature depending on the financial and industrial isolation of industrial companies. Thus, in the regions

there are companies with different strategic objectives from simply keeping on the market to forming conglomerates that are components of the entire industrial sector. Since the diversification of the industrial sector and the production of each individual enterprise is an integral part of the diversification of the economy as a whole, the approaches to solving this problem must be individual in each specific case.

The article examines the essence and role of diversification of the industrial sector at various stages of the world economy development, the modern forms of diversification and its causes have been studied and analyzed, and the author's formulation of this term has been proposed.

Key words: production, nomenclature, development, penetration, merger, absorption.

## References

1. Mamyrov N.K. Dictionary of bank and financial and economic terms. - Almaty: Economy, 1999. – 712 pages.
2. Rummyantsev A.M. Economic encyclopedia. Political economy. - M.: Soviet encyclopedia, 1972. – 560 pages.
3. Kotler F. Marketing of the 21st century. Marketing from And to I. New marketing technologies. Ten mortal sins of marketing: the lane with English / under the editorship of T.R. Teor. - SPb.: Neva, 2005. - 432 pages.
4. Ansoff I., McDonell E. *Implanting Strategic Management*. PrenticeHall, 1990. - 568 rubles.
5. Баумунг Э.В. Production diversification development stages/Young scientist. – 2012 - No. 3 – page 144-150.

## Предпосылки для формирования современной концепции управления энергоэффективностью на промышленном предприятии

**Кокшаров Владимир Алексеевич**, д-р экон. наук, доцент, кафедра экономика транспорта, Уральский государственный университет путей сообщения, VAKoksharov@mail.ru

Исследование методических и методологических аспектов управления энергоэффективностью позволило автору определить основные предпосылки для современной концепции управления энергопотреблением на предприятии и выделить факторы, определяющие эволюцию представлений об эффективном энергопотреблении. В представленной статье на основе выделенных факторов приводятся тенденции развития представлений об эффективном управлении энергопотреблением. Автором делается вывод, что новая концепция управления энергопотреблением промышленных предприятий необходима как продолжение развития учения об энергоэффективном и энергосберегающем развитии экономики промышленного производства в рамках новой промышленной политики, поскольку внешняя среда сегодня меняется быстро, что создает большие трудности для тактической и стратегической оценки энергетической политики предприятия.

Ключевые слова: анализ, топливо, энергия, энергопотребление, энергоэффективность, управление, концепция

Уильям Стенли Джевонс (1865) на основе анализа результатов промышленной революции в Англии утверждал, что технологические усовершенствования не снижают расход топлива. Это утверждение получило название «Парадокс Джевонса»; такой парадокс происходит, когда эффект от энергоэффективности удешевляет использование энергии, поощряя тем самым более широкое ее использование в других сферах и отраслях промышленного производства. Повышение же энергоэффективности приводит к увеличению экономического роста. Технологический прогресс повышает энергоэффективность и будет иметь тенденцию к увеличению общего потребления энергии [1]. Миф, согласно которому энергоэффективность снижает расход энергии, опровергнут в трудах А. Рудина, Г. Херринга, а также в монографии Дж. Полимени, но ни один из них не смог так ярко и убедительно опровергнуть этот миф, как 150 лет назад это сделал Стенли Джевонс [2].

Экономист Эймори Ловинс (1976) предложил новую концепцию, согласно которой необходимо использовать меньше энергии для получения больших результатов экономической деятельности. Эта концепция в сочетании с анализом крайне неэффективного использования энергии в обществе позволила сделать вывод, что рынок сам по себе не работает, чтобы обеспечить наиболее желательные социально-экономические результаты [3]. Доказательством этому важному выводу явился энергетический кризис, который разразился в начале 70-х годов прошлого века, был предопределен глубокими структурными диспропорциями в области потребления энергии и порожден ориентацией всего энергохозяйства США на один энергоисточник – нефть, который занимал тогда наименьшую долю в общих невозобновляемых энергоресурсах планеты. Перестройка энергетической структуры страны – результат перелома – не могла осуществиться сразу вслед за ростом цен из-за большой инерционности, как энергетики, так и всей системы энергопотребления страной в целом. Даже после четырехкратного роста цен США не смогли в условиях экономического подъема 1976–1978 гг. значительно сократить энерго- и нефтепотребление. Переход от кризисной модели энергопотребления США к рациональной модели заключался в смене от непропорционального энергоснабжения, односторонне ориентированного на нефть и газ, на диверсифицированное энергоснабжение, а также в резком снижении роли дешевой и легкодоступной энергии как исключительного экономического фактора.

Экономисты считают [5, 6], что ценообразование на нефть основывается на рентном принципе, согласно которому, как писал К. Маркс, «цена производства на наилучшей земле, не приносящей ренты, всегда является регулирующей рыночной ценой» [7, 8]. В современных условиях рыночной экономики такая рента в определенной мере носит не замкнутый нефтяной, а скорее общеэнергетический характер, так как все ТЭР удовлетворяют энергетическую потребность. Проявлению общеэнергетического характера ренты препятствует неодинаковая степень взаимозаменяемости энергоресурсов, но под влиянием НТП она имеет тенденцию к усилению.

Многokратный рост цен на нефть в 1970-х годах имел следующие прямые и косвенные последствия для экономики США. Рост цен на импортную нефть распространился на другие энергоносители и энергоемкую продукцию, подстегнул инфляцию, при этом был отмечен взлет процентных ставок в рамках антиинфляционных мероприятий [4]. Считается, что общие потери промышленно развитых стран от двух «нефтяных шоков» только за счет снижения темпов экономического развития составили к концу 1981 г. 1,2 трлн долл. [4]. Краткосрочная эластичность при изменении цен

невелика (от 0 до 0,3), что обуславливает низкие возможности экономии и замены трудом или капиталом в короткий срок после роста цен. Долгосрочная эластичность энергопотребления в зависимости от цен выше – от 0,7 до 1,3 – и обуславливается сменой энергопотребляющего оборудования в ходе амортизации [4]. Поэтому можно сделать важный вывод, что энергохозяйство мировой экономики должно впредь потреблять не какой-то доминирующий энергоресурс, а их оптимальный набор в топливно-энергетической корзине.

Позже масштабным зарубежным исследованием в области прогнозирования развития энергетики был доклад «Энергия: глобальные перспективы 1985–2000 гг.», подготовленный коллективом ученых под эгидой Массачусетского технологического института в рамках семинара по альтернативным энергетическим стратегиям [12]. Доклад базировался на национальных прогнозах производства и потребления энергии и использовал более развернутый концептуальный, методологический и математический аппарат, где в качестве наиболее вероятных сценариев рассматривались те, которые характеризовались вероятностью дефицита нефти в мировом энергохозяйстве [4]. Доклад призвал к всемирной экономии энергии и к переходу через структурные сдвиги к энергосберегающему типу экономического роста. Что послужило отправным положением при формировании концепций энергетической политики в разных странах мира, отсюда необходимость объективной оценки программ экономии, принятых в разных странах и фактических их результатов. При этом сформировались концепции, которые определялись различиями в конкретных формах взаимодействия корпораций и государства в рамках энергетической политики. Одни концепции в соответствии с доктринами рыночного хозяйства в США, Великобритании, частично в ФРГ отражали либерализацию регулирования энергоснабжения и энергопотребления. Другие концепции в таких странах как Канада, Япония, Италия, Португалия, Швейцария усилили регулирующие меры государства. Отмечают [13] что для стран с планово-административной экономикой в целом характерен более высокий уровень энергоёмкости, чем для государств с рыночной системой. Показательными в этом отношении являются следующие примеры. Энергоёмкость ГДР была в 2 раза выше,

чем в ФРГ, в Северной Корее энергоёмкость ВВП в 18 раз выше, чем в Южной Корее [14].

Однако в этих концепциях есть общие теоретические и методологические положения, которые носят системный характер и нашли отражение в концепции А.А. Макарова для административно-командной экономики, согласно которой энергоёмкость продукции и услуг имеет на разных этапах развития экономики тенденции к росту или понижению в зависимости от сложного комплекса обстоятельств [15]. При этом важнейшим из них он выделяет соотношение интенсивных и экстенсивных факторов, а также относительную экономичность и доступность энергоресурсов, соотношение затрат на энергию и труд, энергию и материалы. С этим следует согласиться, поскольку энергетический кризис 70-х годов прошлого века подтвердил положения этой концепции. В концепции энергосберегающей политики, которую предлагает А.А. Макаров, выясняется ее содержание: меры по экономии энергетических ресурсов в сфере производства и преобразования энергии, ее использования в производстве и при удовлетворении непрямых нужд. Как средство повышения общей эффективности экономики энергосберегающая политика включает мероприятия по замещению дорогих и истощающихся видов энергетических ресурсов более эффективными и крупномасштабными.

Достоинство концепции А.А. Макарова состоит в том, что она увязывает стратегию энергетической политики государства с отдельно функционирующим предприятием и предполагает одновременно как структурный, так и функциональный подход к проблеме энергоэффективности и энергосбережения. Основной недостаток методологии концепции А.А. Макарова заключается в том, что в ней не предлагаются методы и инструменты для оценки энергоэффективности взаимодействия субъекта экономики с внешней средой, что позволяло бы предприятию своевременно адаптироваться к внешней среде и поддерживать рациональный уровень энергоэффективности и энергосбережения для обеспечения его устойчивого социально-экономического развития. Методология данной концепции не предлагает и методов количественных оценок приоритетов энергетической политики на уровне предприятия, а это необходимо из-за ограниченности финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта.

Концепция Г.Й. Люмана, Клауса М., Мейер-Абиха, Хорста Майкснера, Гарри Сондерса, Ульриха Хаампике [16] в области энергоэффективности и энергосбережения представляет более современный подход к управлению энергопотреблением, поскольку он считает, что важной областью воздействия на промышленность является регламентирование технико-экономических условий производства с помощью активной государственной технологической политики, что дает наибольшие возможности государственного стимулирования экономии энергии в промышленности. Поскольку это связано с тем, что в этой области имеются резервы экономии, которые не могут быть выявлены с помощью рыночного механизма, но при этом он отмечает, что хорошо функционирующий рынок благоприятствует техническим инновациям. Он считает, что повышение цен на энергию не служит необходимым условием реализации технических возможностей экономии в будущем. Они придерживаются точки зрения, что оценка энергосберегающих инвестиций по критерию экономичности зависит от положения дел у хозяйственных субъектов, а также от оценки будущего развития.

Концепция эффективного использования электроэнергии, разработанная Научно-исследовательским энергетическим институтом США [17] исходит из того, что успешность выполнения программ по повышению эффективности использования энергии определяется сравнением контрольного и фактического показателей оценки масштабов экономии энергии. В концепции делается ряд допущений, чтобы создать подходящую основу для оценки последствий перехода на электроэнергию и выяснить возможности высвобождения органического топлива. Первое допущение, что при определении энергетической эффективности ТЭР берется в расчет количество исходных ресурсов, а не конечное использование содержащихся в них энергии. Второе допущение заключается в том, что при анализе решений, принимаемых конечными потребителями энергии относительно методов ее использования, учитываются только потоки энергии к месту конечного потребления.

В концепции отмечается, что любая взятая в отдельности компания ограничена в своих возможностях мобилизации средств и ей приходится выбирать между расширением масштабов деятельности компании и мерами по повышению эффективности использования энергии.

В результате во многих случаях необходимые капиталовложения так и не реализуются, если имеются другие варианты с более высокой нормой прибыли. Делается вывод, что мероприятия по экономии энергии в промышленности в большой степени зависят от стоимости и наличия топлива. Во многих случаях возросшая стоимость топлива будет просто переложена на потребителя в виде повышения цен на готовую продукцию, но когда затраты на топливо становятся существенным фактором производства или когда экономия топлива или электроэнергии способствует росту конкурентоспособности, то принимаются решения руководства в области экономии энергии. Делается очень важный вывод, что любые планы финансирования средств на реализацию мероприятий в области экономии энергии должны будут конкурировать с другими приоритетными задачами и возможностями, а поскольку финансовые средства ограничены, то они должны направляться на реализацию вариантов, обеспечивающих максимальный экономический эффект. Авторы концепции считают, что основным стимулом экономии энергии является экономический эффект. Отмечается, что каждая компания имеет собственный подход к решению этой проблемы, но общим методическим моментом является оценка требуемых затрат и определение размеров экономии или экономического эффекта. В концепции отмечается, что показатели сравнительной экономической эффективности часто используются для оценки возможностей экономии, однако они недостаточно полно отражают все факторы, влияющие на процесс принятия инвестиционных решений. Поэтому в целом такие упрощенные методы расчетов применяют для случаев обновления оборудования или проектов с экономичным сроком службы 2 – 3 года. В случае большой продолжительности службы проектов необходимо учитывать текущую рыночную конъюнктуру, характеризующуюся высокими нормами процента и ростом цен. Авторы отмечают, что для частных компаний важными факторами являются размеры налогов и величина скидки на инвестиции, но при этом сильное воздействие может оказывать инфляция, особенно для проектов с продолжительностью службы более 5 лет.

Можно отметить основную недостаток данной концепции: она не определяет методы оценки взаимодействия предприятий с субъектами рыночной экономики (энергокомпаниями), что позволя-

ло бы дополнительно стимулировать и повышать энергоэффективность и энергосбережение промышленного предприятия.

Концепция энергосберегающей политики А. А. Бесчинского, Ю.М. Когана [18] основывается на принципах, определяющих подход к реализации энергетической политики. Первый принцип заключается в том, что сбережение энергии рассматривается как экономическая категория. Оно должно осуществляться там, где затраты на энергосбережение оказываются меньшими, чем затраты на добычу и переработку энергоресурсов, до той стадии на которой осуществляется это сбережение. Авторы концепции отмечают, что стоимость мероприятий энергосбережения будет расти, поскольку в перспективе происходит рост стоимости первичных качественных энергоресурсов. Поэтому в зависимости от соотношения темпов роста удельных затрат на производство и переработку первичных ТЭР и удельных затрат на энергосбережение энергии определяются возможные масштабы реализации энергосберегающей политики.

Второй принцип заключается в том, что при современных и перспективных технических возможностях и экономических показателях сбережения энергии и производства первичных ее видов энергосберегающая политика рассматривается как существенный фактор сбалансированного развития энергетики и экономики на длительную перспективу.

В концепции отмечается, что масштабы и направления энергосберегающей политики определяются, исходя из анализа двух основных факторов: структуры потребления и потерь ТЭР по отраслям хозяйства и стадиям энергоиспользования; технических возможностей и экономических показателей сбережения энергии.

Достоинством концепции является то, что она отражает развитие электрификации и ее воздействие на рационализацию использования ТЭР и структуру топливно-энергетического комплекса страны. При этом выделяется главное направление воздействия, которое заключается в замене электроэнергии дефицитного качественного топлива или тепловой энергии, полученной на его базе. Концепция предлагает методику расчета абсолютной экономии топлива от вытеснения качественного топлива электроэнергией в промышленности.

Последние 20 лет в связи с повышением цен на энергоносители стала актив-

но развиваться дисциплина – энергоменеджмент. Международный опыт показывает, что промышленные компании серьезно относящиеся к энергоменеджменту достигают снижения затрат на энергоресурсы на величину до 30% [19, 20]. Концепция энергоменеджмента предусматривает управление энергоресурсами в таком же объеме, как и любым другим производственным ресурсом с целью уменьшения затрат за счёт повышения энергоэффективности.

На этапе внедрения энергоменеджмента на предприятии составляют карту потребления энергии для предприятия, именуемой энергетическим балансом предприятия. В основе системы энергоменеджмента можно применять положительно зарекомендовавший себя во всем мире метод целевого энергетического мониторинга (ЦЭМ). Метод ЦЭМ разработан и применяется на промышленных предприятиях Западной Европы и США в качестве одной из частей общей структуры управления предприятием. По оценкам Британского агентства по энергоэффективности, внедрение ЦЭМ снижает затраты на энергоресурсы на 10 – 20% без дополнительных расходов на модернизацию технологии. Внедрение ЦЭМ рекомендуется как первоочередное мероприятие в программе по повышению энергоэффективности [21].

В 2008 г. Международная организация по стандартизации (ISO) начала разработку нового международного стандарта ISO 50001 (Система энергоменеджмента. Требования с руководством по применению). С этой целью создан технический комитет ИСО/ТК 242 «Энергоменеджмент». Внедрение стандарта ISO 50001 возможно для всех организаций независимо от их масштаба и рода деятельности, он может быть внедрён в организации как отдельно, так и с другими системами менеджмента, такими как ISO 9001, ISO 14001. OHSAS 18001 и другими. Стандарт основан на общих элементах, используемых во всех стандартах систем менеджмента ISO, что обеспечивает высокий уровень совместимости с другими системами менеджмента. Цель стандарта заключается в предоставлении компаниям структурированного руководства по оптимизации процесса потребления энергетических ресурсов и системному управлению данным процессом.

Стандарт ИСО 50001 разработан, чтобы установить для организаций общепризнанную схему интеграции энергосбережения в их практике управления. У организаций во всем мире появился

доступ к единому согласованному стандарту для внедрения его во все сферы деятельности с опорой на логичную и устойчивую методику определения и внедрения улучшений. В основе стандарта – управление людьми, которые управляют другими ресурсами, потребляющими энергию. Поэтому базовые принципы стандарта и частично его структура построены на основе широко применяемого стандарта «Системы менеджмента качества. Требования» ISO 9001:2008. Главный принцип стандарта ИСО 50001: планируй, исполняй, контролируй, совершенствуй.

Проследив эволюцию взглядов на энергоэффективность и энергосбережение можно, отметить, что на современном этапе развития рыночных отношений сложились объективные предпосылки для современной концепции энергоэффективности и энергосбережения хозяйствующих субъектов. Сегодня энергетическую политику следует рассматривать в рамках и во взаимосвязи с промышленной политикой, которая приобретает новые очертания. Если раньше промышленная политика была направлена на развитие промышленности в буквальном смысле слова, то теперь она стимулирует прогрессивные структурные сдвиги в реальном производстве, а значит, оказывает влияние на энергоэффективность производства. В. Мау отмечает, что отраслевые приоритеты быстро меняются – их может уловить только бизнес, поэтому задача государства, чтобы предприниматели стремились к поиску и реализации новых технологий. Механизм догоняющего развития в индустриальном мире заключается в концентрации ресурсов на тех технологиях, которые в ближайшие двадцать пять лет будут передовыми и энергоэффективными. Догоняющее развитие подразумевает создание таких условий, чтобы бизнес сам искал эти приоритеты, а это значит, что государство должно быть сконцентрировано на инвестициях в человеческий капитал и в инфраструктуру. И в этом смысле (считает В. Мау, и с ним следует согласиться) современная промышленная политика – это политика развития и удержания в своей стране человеческого капитала. Опыт успешных модернизационных моделей последних пятидесяти лет (от Ирландии до Финляндии) свидетельствует, что государственные инвестиции в человеческий фактор становятся критически важным фактором. Промышленная политика в XX веке стимулирует не одну отрасль вместо другой, а стимули-

рует модернизацию в каждой отрасли, а это качественно другая политика, как считает В. Мау, чем выбор из отраслевых приоритетов. Он отмечает, что сегодня сложилась другая парадигма промышленной политики в результате появления новых отраслей, которые продолжают развитие прежних, но с другими более энергоэффективными технологиями, другим количеством и качеством трудовых ресурсов, а труд в издержках производства продукции занимает все меньшую долю [22].

Чтобы определить эффективность управления энергопотреблением промышленного предприятия в современных условиях, необходимо совершенствование методологии определения круга показателей и критериев оценки взаимодействия государства и рыночного механизма с бизнес-моделью энергоэффективности промышленного предприятия. Это должно быть сделано в рамках теории управления, в процессе развития которой одни концепции управления энергопотреблением развивались и дополнялись другими. По мере того как рынки становятся все более динамичными, а изменения неожиданными, системы управления энергопотреблением промышленных предприятий становятся открытыми и гибкими, и на первый план выходит такой общий критерий, как способность адаптироваться для эффективного энергопотребления и влиять на рынки.

Именно такой подход методологически верен для оценки эффективности управления энергопотреблением промышленных предприятий в трансформирующейся экономике. Он органически совмещает в себе парадигмы традиционной эффективности энергопотребления и рентабельности производства, направленность на устойчивое удовлетворение энергетических потребностей и согласование экономических интересов субъектов рыночной экономики, динамичность внешних и внутренних факторов и их взаимодействие. Новая концепция управления энергопотреблением промышленными предприятиями должна опираться: на критерии эффективности производства, маневренности производства, гибкости стратегии энергопотребления. На основе этих критериев должны формироваться обобщающие показатели и критерии энергоэффективности и энергосбережения, позволяющие устранять противоречия и согласовывать экономические интересы государства как субъекта рыночной экономики и любого субъекта рыночной экономики в процессе взаимо-

действия при реализации энергетической политики. Очевидно, что необходима интеграция различных подходов к управлению энергопотреблением промышленным производством в единую новую концепцию, отвечающую требованиям рынка и при этом определяющую стратегические возможности для успешных внутренних и внешних производственно-финансовых, экономических и энергетических маневров как предприятия, так и государства.

За последние несколько десятилетий в электроэнергетике произошли глубокие институциональные преобразования, формирование либерализованных рынков топлива и энергии вызвали появление новых видов коммерческой деятельности, обобщенных понятием «энергетический бизнес» [23], поэтому динамика спроса на энергоносители у потребителей оказывает большое влияние на эффективность энергетического бизнеса. Сегодня сложилась для всех стран общая стратегия реформ, которая заключается в либерализации электроэнергетических рынков: переходе от закрытого рынка к открытому, конкурентному рынку энергии и мощности. В связи с этим необходим методологический подход для разработки нового критерия «плавающей» оптимизации энергоэффективности промышленного предприятия при динамичном взаимодействии с быстроменяющейся рыночной средой. Что в свою очередь необходимо для определения рациональной бизнес стратегии предприятия и постоянной ее корректировки при изменяющейся рыночной конъюнктуре производственных ресурсов и промышленных товаров.

Повышение энергоэффективности играет важную роль в переходе к новой инновационной экономике, приоритетом которой является устойчивое развитие. Это положение широко отражено в международных и российских концептуальных документах (ООН, Всемирного банка, ОЭСР). Энергетический фактор включен в индикаторы устойчивого развития [13]. В области измерения устойчивости выделяют два подхода: первый предполагает построение интегрального индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социально-экономического развития; второй подход базируется на построении системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. Приоритетное место в этих подходах занимает учет энергетического фактора, что проявляется в обязательном использовании показа-

Таблица 1  
Тенденции развития представлений об эффективном управлении энергопотреблением

Факторы, определяющие эволюцию представлений	Тенденции развития представлений
Результаты промышленной революции в Англии (конец 19 века)	Технологический прогресс промышленной революции повышает энергоэффективность и формирует тенденцию к увеличению общего энергопотребления
«Проваль» рыночной экономики (середина 20 века)	Энергетический кризис 70 - х годов двадцатого века, доказал, что рынок сам по себе не обеспечивает эффективного использования энергии, поэтому нужно формировать стратегию энергопотребления для использования меньшего количества энергии для получения больших результатов экономической деятельности
Прогнозы развития энергетики после энергетического кризиса (середина 20 века)	Национальные прогнозы производства и потребления энергии основываются на дефиците нефти в мировом энергохозяйстве, что послужило отправным положением при формировании концепций энергетической политики в разных странах мира для программ энергосбережения
Формы взаимодействия корпораций и государства в рамках энергетической политики (конец 20 века)	Одни концепции в соответствии с доктринами рыночного хозяйства отражали либерализацию регулирования энергоснабжения и энергопотребления, другие усиливали регулирующие меры государства. Для стран с планово-административной экономикой в целом характерен более высокий уровень энергоемкости, чем для государств с рыночной системой.
Регламентирование технико-экономических условий производства с помощью активной государственной технологической политики (конец 20 века)	В области технико-экономических условий производства имеются резервы экономии ТЭР, которые не могут быть выявлены с помощью рыночного механизма, но хорошо функционирующий рынок благоприятствует техническим инновациям
Повышение цен на энергоносители (конец 20 века и начало 21 века)	Концепция энергоменеджмента предусматривает управление ТЭР в таком же объеме, как и любым другим производственным ресурсом с целью уменьшения затрат за счет повышения энергоэффективности
Повышение энергоэффективности играет важную роль в переходе к новой инновационной экономике, приоритетом которой является устойчивое развитие (конец 20 века и начало 21 века)	Энергетический фактор включен в индикаторы устойчивого развития. Энергетический индикатор в интерпретации ООН, Всемирного банка и ОЭСР может входить в различные группы индикаторов устойчивого развития: экономические, экологические и социальные. Индикатор энергоемкости может быть критерием успешности экологической и экономической политики в энергетической сфере [13]
Общая стратегия реформ, которая заключается в либерализации электроэнергетических рынков в условиях быстрых рыночных изменений (начало 21 века по настоящее время)	Необходим методологический подход для разработки нового критерия «плавающей» оптимизации энергоэффективности потребителя при динамичном взаимодействии внутренних факторов предприятия с быстроменяющейся рыночной средой, который имел бы комплексный характер и отражал бы индикативно траекторию стратегии энергоэффективности на инновационный устойчивый путь развития

теля энергоэффективности (энергоемкости) [13]. Таким образом экономическая составляющая концепции устойчивого развития подразумевает оптимальное использование ограниченных природных ресурсов и применение экологических природо-, энерго-, и материалосберегающих технологий.

Все эти и целый ряд других условий развития экономики, а также достоинства и недостатки прежних концепций энергоэффективности и энергосбережения создали объективные предпосылки для новой концепции эффективного управления энергопотреблением промышленного предприятия, которая, безусловно,

должна отражать основные положения прежних концепций, но при этом она обязательно должна быть дополнена для промышленного бизнеса новыми методами и инструментарием оценки эффективности управления энергопотреблением в условиях рыночной экономики.

Центральное место в концепциях управления энергопотреблением промышленного производства занимает система факторов развития энергохозяйства (широкий перечень этих факторов используется в практике анализа) [24]. Но наиболее сложной проблемой при классификации факторов является выбор результирующего показателя, который может выступать в роли критерия эффективности использования ТЭР и на который влияют все выделенные факторы. Исследования ряда авторов показывают [25], что система частных и обобщающих показателей находится в тесной корреляционно-регрессионной связи и поэтому сложно определить, к которому из них следует отнести отдельные факторы и какой из них по отношению к этим факторам является результирующим показателем. В.М. Проскураков и Р. Й. Самуйлявичюс считают, что при классификации факторов нужно соотносить их с формированием определенных пропорций между показателями, характеризующими эффективность использования ТЭР. Ученые выдвигают очень важное положение, с которым следует согласиться, что эти пропорции должны служить средством контроля для реализации критериев эффективности использования ТЭР, что, безусловно, необходимо учесть в новой концепции управления энергопотреблением. Выдвигаемое положение может быть использовано при формировании бизнес моделей энергоэффективности промышленного предприятия, что позволило бы сформировать обобщающий критерий эффективности и своевременно принимать управленческие решения для повышения энергоэффективности и энергосбережения и одновременно оценивать качество формирования топливно-энергетического баланса предприятия, при этом реализуя экономические цели и экономические интересы бизнеса.

Важное место в существующих концепциях управления энергопотреблением [26, 27] отводится определению структуры энергохозяйства промышленного предприятия, которая позволяет разработать оптимальные методы управления энергопотреблением. При этом энергохозяйство должно рассматривать-

ся во взаимосвязи с системой энергоснабжения промышленного узла и промышленного предприятия. Традиционно при построении структуры управления энергохозяйством используют два подхода к исследованию отношений управления [27, 28]. Первый подход функциональный, от анализа функций к структуре. Второй – это структурный, от структуры к функциям. Оба подхода дополняют друг друга, но начальным следует признать функциональный.

Сегодня на многих промышленных предприятиях сложились линейно-функциональные структуры управления. Линейно-функциональные структуры эффективны, когда промышленные предприятия работают стабильно, горизонтальные связи устанавливаются на длительный период и их регулирование не нуждается вышестоящими органами управления [28, 29]. Но появление нестандартной проблемы требует креативного решения организации работы различных подразделений, что нарушает стабильность работы предприятия. Проблема энергоэффективности и энергосбережения нестандартна и для ее решения требуется перераспределение сложившихся связей и формирование новых. Для этого применяется программно-целевое управление в системе использования ТЭР, которое предполагает «накладывание» органов целевого управления на линейно-функциональную структуру. Связи органов программно-целевой структуры со всеми подразделениями, входящими в линейно-функциональную структуру, являются, прежде всего, функциональными, что обеспечивает единство распорядительства высшего руководства предприятия, предотвращает возникновение противоречий и проблем при реализации программы и делает работу системы устойчивой в условиях изменяющихся целей под влиянием внешних факторов. Поэтому не случайно независимая экспертиза, проведенная Минэкономразвития РФ в 2004 г., показала, что лишь две из действующих на тот момент 149 программ и подпрограмм условно можно было считать соответствующими программно-целевому методу [30]. Не лучше обстояло дело и с их выполнимостью. Результаты проверки, проведенной Счётной палатой в конце 2005 г., показали, что полностью профинансированы лишь 30 из 45 программ. Так, в 2006 г. вследствие низкой эффективности прекращена реализация таких социально-значимых программ, как «Экология и природные ресурсы России на 2002–

2010 гг.», «Энергоэффективная экономика на 2002–2005 гг. и на перспективу до 2010 г.». Это служит серьезным доказательством, что существующая методология концепций управления энергопотреблением не отвечает современным требованиям развития экономики и не позволяет снимать возникающие противоречия при реализации энергетической политики государства.

Тенденции развития теоретических представлений об эффективном управлении энергопотреблением промышленного предприятия и определяющие их факторы представлены в табл. 1.

Гносеология теории и практики энергоэффективности и энергосбережения и обобщения изложенного материала позволило сделать следующие выводы:

- назрела необходимость разработки теоретико-методологических подходов формирования концепции управления энергопотреблением промышленными предприятиями в новых условиях хозяйствования для повышения энергоэффективности и энергопотребления, поскольку эти вопросы представляют не только научный интерес, но и имеют прикладное значение;

- новая концепция управления энергопотреблением промышленных предприятий необходима как продолжение развития учения об энергоэффективном и энергосберегающем развитии экономики промышленного производства в рамках новой промышленной политики, поскольку внешняя среда сегодня меняется быстро, что создает большие трудности для тактической и стратегической оценки энергетической политики предприятия;

- ключевая идея новой концепции управления энергопотреблением состоит в том, чтобы обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие промышленного предприятия, что возможно только на основе реализации бизнес-модели энергоэффективности, а также согласовании экономических интересов с государственными интересами при реализации энергетической политики предприятия;

- новая концепция должна позволять выявлять отклонения между представлением о цели и прогнозируемым энергопотреблением для повышения энергоэффективности и энергосбережения на уровне промышленного предприятия.

## Литература

1. Материалы сайта информационных технологий. Режим доступа: / http: /

/ en. wikipedia.org / wiki/ (дата обращения 10.06.2014).

2. Смолли Р. Нанотехнологии и глобальная энергетика // Нанотехнологии : наука, инновации и возможности. М. 2008. С. 34 – 39.

3. Материалы сайта информационных технологий. Режим доступа: / http: / en. wikipedia.org / wiki/ (дата обращения 10.06.2014).

4. Глобальная энергетическая проблема / под общ. ред. И.Д. Иванова. М.: Мысль, 1985. 239 с.

5. Изряднова О.И. К вопросу о народнохозяйственной оценке потребления топливно-энергетических ресурсов // Природные ресурсы в моделях территориально-производственных систем. Новосибирск, 1982. С. 168–181.

6. Купелин В. Выбор модели развития в условиях ужесточения эколого-ресурсных ограничений // Экономист. 2008. № 7. С. 3–13.

7. Максимов В. На каждом производстве есть потенциал для повышения эффективности // Энергорынок. 2010. № 04 (76). С. 77 – 78.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. ч.1. С. 117.

9. Hunt S. Competition and Choice in Electricity / S. Hunt, G. Shuttleworth. England: A March and McLennan Co., 1995. 268 p.

10. Ji Xingquan. Nowagent negotiation model for transmission investment based on non-cooperative game theory / Ji Xingquan, Wang Chengshan // Power Con»2002 Proc. Kunming, China. October 13-17, 2002. P. 923–927.

11. Koksharov V.A. Theoretical-methodological basis of formation of the enterprise strategy improving energy efficiency. European Science and Technology [Text] : materials of the X international research and practice conference, Munich, May 28th – 29th, 2015. Vol. I. – Publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich – Germany, 2015 PP. 143 - 148.

12. Kostka, G., Moslener, U., Andreas, J. Barriers to increasing energy efficiency: Evidence from small-and medium-sized enterprises in China (2013) Journal of Cleaner Production, 57, pp. 59-68.

13. Бобылев С.Н. Модернизация экономики и устойчивое развитие / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. М. : Экономика, 2011. 295с.

14. Башмаков И.А. Высокий уровень энергоёмкости отечественной промышленности ставит под угрозу энергетическую безопасность России // Энергорынок. 2009. № 11. С. 61 – 78.



15. Энергетический комплекс СССР / Под ред. Л. А. Мелентьева и А.А. Макарова. М.: Экономика, 1983. 264 с.

16. Экономия энергии – новый энергетический источник. Пер. с немецкого; под ред. В.А. Кирова. М.: «Прогресс», 1982. 383 с.

17. Эффективное использование электроэнергии / под ред. К. Смита. М.: Энергоиздат, 1989. 400 с.

18. Бесчинский А.А. Энергосберегающая политика и развитие электрификации // Экономические проблемы электрификации. М. 1983. Гл 2. С. 297 – 335.

19. Материалы сайта информационных технологий. Режим доступа: / <http://en.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 10.06.2014).

20. Материалы сайта информационных технологий. Режим доступа: / <http://eetd.ibl.gov/ea/emp/reports/32059.pdf> (дата обращения 10.02.2014).

21. Смил В. Энергетика: мифы и реальность. Научный подход к анализу мировой энергетической политики. М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2012. 272 с.

22. Ивантер А. Качественный рост с опорой на институты // Эксперт. 2014. № 21 (900). С. 48–55.

23. Гительман Л.М. Учёт экологических факторов при планировании топливно-энергетического баланса региона // Совершенствование планирования топливно-энергетического комплекса региона. Свердловск, 1982. С. 78–81.

24. Никифоров Г.В., Заславец Б.И. Энергосбережение на металлургических предприятиях. МГТУ, 2000. 126 с.

25. Проскуряков В.М., Самуйлявичюс Р.Й. Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов: показатели, факторы роста, анализ. М.: Экономика, 1988. 175 с.

26. Трифонов Ю. В. Стратегии и подходы к развитию промышленных предприятий // Управление экономическими системами. М.: РАН, 2012. № 12. С. 34 – 41.

27. Туkenov А.А. Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции. М.: Энергоатомиздат, 2005. 416 с.

28. Мелентьев Л.А. Системные исследования в энергетике. Элементы теории, направления развития. 2-е изд., доп. М.: Наука, 1983. С. 113.

29. Методы и модели разработки региональных энергетических программ / Санеев Б.Г., Соколов А.Д., Агафонов Г.В. и др. Новосибирск: Наука, 2003. 140 с.

30. Поникарова С. Факторы выполнимости государственных целевых программ // Экономист. 2006. № 8. С. 36–41.

## Prerequisites for formation of the modern concepts of energy efficiency management on the industrial enterprise

**Koksharov V.A.**

Ural State University of Railway Transport

The study of methodological and methodological aspects of energy efficiency management allowed the author to determine the main prerequisites for a modern concept of energy management in the enterprise and to identify factors that determine the evolution of ideas about effective energy consumption. In the article presented, based on the identified factors, trends in the development of ideas on effective energy consumption management are presented. The author concludes that the new concept of energy management of industrial enterprises is necessary as a continuation of the development of the theory of energy-efficient and energy-efficient development of the industrial production economy within the framework of the new industrial policy, as the external environment is changing rapidly today, which creates great difficulties for a tactical and strategic assessment of the energy policy of the enterprise. Keywords: analysis, fuel, energy, energy consumption, energy efficiency, management, concept

## References

1. Materials of the site of information technologies. Access mode: / <http://en.wikipedia.org/wiki/> (date of circulation June 10, 2014).
2. Smalli R. Nanotechnologies and global energy // Nanotechnologies: science, innovations and opportunities. M. 2008. S. 34-39.
3. Materials of the site of information technologies. Access mode: / <http://en.wikipedia.org/wiki/> (date of circulation June 10, 2014).
4. The global energy problem / under the general. Ed. I.D. Ivanova. M.: Thought, 1985. 239 p.
5. Izryadnova OI On the question of the economic evaluation of consumption of fuel and energy resources // Natural resources in the models of territorial production systems. Novosibirsk, 1982. P. 168-181.
6. Kupelin V. Choice of the development model in conditions of toughening of environmental and resource constraints // Economist. 2008. № 7. P. 3-13.
7. Maksimov V. At each production there is a potential for increasing efficiency // Energorynok. 2010. № 04 (76). Pp. 77 - 78.
8. Marx K., Engels F. Soch. 2 nd ed. T. 46. Part 1. 117.
9. Hunt S. Competition and Choice in Electricity / S. Hunt, G. Shuttleworth. Eng-land: A March and McLennan Co., 1995. 268 p.
10. Ji Xingquan. Nowagent negotiation model for transmission investment based on non-cooperative game theory / Ji Xingquan, Wang Chengshan // Power Con 2002 Proc Kunming, China. October 13-17, 2002. P. 923-927.
11. Koksharov V.A. Theoretical and methodological basis. European Science and Technology [Text]:

materials of the X international research and practice conference, Munich, May 28th - 29th, 2015. Vol. I. - Publishing office Vela Verlag Waldkraiburg - Munich - Germany, 2015 PP. 143 - 148.

12. Kostka G., Moslener U., Andreas J. Barriers to increasing energy efficiency: Evidence from small-and medium-sized enterprises in China (2013) Journal of Cleaner Production, 57, pp. 59-68.
13. Bobylev SN. Modernization of the economy and sustainable development / S.N. Bobylev, V.M. Zakharov. M.: Economics, 2011. 295p.
14. Bashmakov I.A High level of energy intensity of domestic industry threatens Russia's energy security // Energorynok. 2009. № 11. P. 61- 78.
15. Energy complex of the USSR / Ed. L. A. Melentiev and AA Makarova. Moscow: Economics, 1983. 264 p.
16. Energy saving is a new energy source. Trans. from German; Ed. V.A. Kirov. Moscow: Progress, 1982. 383 p.
17. Efficient use of electricity / Ed. K. Smith. Moscow: Energoizdat, 1989. 400 p.
18. Beschinsky AA Energy saving policy and the development of electrification // Economic problems of electrification. M. 1983. Ch. 2. S. 297 - 335.
19. Materials of the site of information technologies. Access mode: / <http://en.wikipedia.org/wiki/> (date of circulation June 10, 2014).
20. Materials of the site of information technologies. Access mode: / <http://eetd.ibl.gov/ea/emp/reports/32059.pdf> (date of circulation 10.02.2014).
21. Smil V. Energy: Myths and Reality. Scientific approach to the analysis of the world energy policy. M.: AST-PRESS BOOK, 2012. 272 ??p.
22. Ivanter A. Qualitative growth based on institutions // Expert. 2014. No. 21 (900). Pp. 48-55.
23. Gitelman L.M. Accounting for environmental factors in planning the fuel and energy balance of the region // Improving the planning of the top-livno-energy complex in the region. Sverdlovsk, 1982. P. 78-81.
24. Nikiforov GV, Zaslavets BI Energy saving at metallurgical enterprises. MSTU, 2000. 126 pp.
25. Proskuryakov VM, Samuilevichius R.Y. Efficiency of using top-livno-energy resources: indicators, growth factors, analysis. Moscow: Economics, 1988. 175 p.
26. Trifonov, Yu.V., Strategies and approaches to the development of industrial enterprises, in: Management of Economic Systems. M.: RAS, 2012. No. 12. P. 34 - 41.
27. Tukenov AA The electricity market: from monopoly to competition. M.: Energoatomizdat, 2005. 416 p.
28. Melentiev L.A System research in the energy sector. Elements of theory, direction of development. 2 nd ed., Ext. M.: Nauka, 1983. S. 113.
29. Methods and models for the development of regional energy programs / Saneev BG, Sokolov AD, Agafonov GV. and others. Novosibirsk: Nauka, 2003. 140 p.
30. Ponikarova S. Factors of feasibility of state target programs // The Economist. 2006. № 8. P. 36-41.

## Механизм государственного программно-целевого управления в сфере общего образования

**Петропавловская Алла Владиславовна**, кандидат экономических наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье рассматривается специфика применения программно-целевого управления в сфере общего образования по уровням управления в Российской Федерации. Автором исследованы теоретико-методологические основы анализа механизмов реализации программно-целевого управления в сфере общего образования. Раскрывается сущность понятия «механизм», определяется его место в структуре управленческой системы. Показано, что ведущим механизмом реализации программно-целевого управления в сфере общего образования РФ выступают программы различного вида. Раскрывается термин «программа», как механизма реализации программно-целевого управления. Рассматривается процесс разработки и реализации федеральных государственных программ, которые выступают в качестве ориентиров для программ последующих уровней, являются базой для их конструирования. В сфере общего образования выделяются виды программ: государственные программы Российской Федерации, государственные программы субъектов Российской Федерации, муниципальные программы, программы развития образовательных организаций. В применении программно-целевого управления в сфере общего образования показана необходимость учитывать специфичность целей, необходимость наличия согласованной системы целей, задач и программных мероприятий, ожидаемых результатов федерального, регионального, муниципального уровней и уровня отдельной образовательной организации. Ключевые слова: управление, образование, механизмы, программы

**Введение.** Реформа сферы общего образования в Российской Федерации сопровождается внедрением новых механизмов управления на всех уровнях. На региональном уровне решение проблем, связанных с образовательной системой, является одной из приоритетных задач. Для решения этой задачи в практику деятельности субъектов управления образованием постоянно внедряются современные методы и инструменты управления, одним из которых является программно-целевое управление. Программно-целевое управление реализуется различными способами, в том числе через разработку и реализацию программ. В то же время, вопрос о реализации программ на всех уровнях управления комплексно не рассматривался.

Объектом исследования выступает программно-целевое управление в сфере общего образования.

Предметом исследования выступают программы различного уровня как механизм реализации программно-целевого управления в сфере общего образования.

Цель исследования – проанализировать программы различного уровня как механизм реализации программно-целевого управления в сфере общего образования.

Задачи исследования:

1. Раскрыть понятие и сущность программно-целевого управления в сфере общего образования.

2. Рассмотреть понятие, виды и характеристики программы различного уровня в сфере общего образования.

Вопрос о механизме программно-целевого управления, включении механизма в саму систему управления, представляется важным для понимания сущности программно-целевого подхода.

Опыт программно-целевого управления в сфере образования описан в работах Г. Н. Серикова, Л. Н. Харченко, Т. Н. Патрахиной. Особое внимание А. И. Жуковским, В. Л. Тамбовцевым, Д. Расселом уделяется программам как одному из главных инструментов реализации программно-целевого управления.

Методика исследования и интерпретация результатов. Механизм управления может рассматриваться как самостоятельная система, которая не может и не должна входить в состав системы управления, в том числе и программно-целевого. Другая точка зрения определяет механизм как неотъемлемую часть системы, без которой функционирование системы управления невозможно. В таком понимании механизм управления является важнейшим инструментом системы управления. Р. Г. Маннапов отмечает, что «механизма управления не может быть без системных компонентов, и в тоже время – без механизма управления нет системы управления как таковой, поскольку последняя объективно является не статичной, а высокодинамичным объектом с изменяющимися характеристиками» [1].

Поскольку механизм представляется ключевым элементом системы управления, необходимо рассмотреть его сущность. В современной науке отсутствует единый подход как к трактовке понятия «механизм», так и к определению его места в структуре управленческой системы. Изначально наиболее широкое употребление термин получил в технической сфере, где представляет собой систему тел (звеньев), предназначенную для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемые движения других тел. В настоящее время термин «механизм» широко распространился во всех сферах деятельности человека. В литературе встречаются такие термины, как экономический механизм, механизм управления качеством, мотивационный механизм, административный механизм и другие.

В системе управления механизм выполняет важнейшую функцию, а именно передает информацию органу управления о состоянии управляемого объекта, что, в свою очередь, обеспечивает реализацию цели, определенной органом управления. Механизм можно определить как совокупность средств воздействия, используемых в управлении, комплекс рычагов, используемых в управлении [2]. Также механизму управления приписывают функцию согласованного взаимодействия элементов системы, делая акцент на том, что механизм — это совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное функционирование всех элементов системы для достижения целей организации [3].

Таким образом, под механизмом управления мы будем понимать совокупность элементов системы управления (ресурсы, функции, методы, принципы), используемых для передачи субъекту управления информации об объекте и принятия управленческих решений.

Программно-целевое управление в сфере образования может быть реализовано с помощью различных методов (через разработку программ, а также бюджетирование, ориентированное на результат). На наш взгляд, ведущим механизмом реализации программно-целевого управления в сфере общего образования РФ выступают именно программы различного вида.

Программа — понятие многозначное, применяемое в самых разнообразных сферах общественной жизни, поэтому и смысловая нагрузка меняется. В Большой советской энциклопедии под программой (с экономической точкой зрения) понимается «план деятельности, работ, где план — это? заранее намеченный порядок, последовательность выполнения какой-либо? работы, проведения мероприятий» [4]. Экономист Н. Н. Моисеев доказывает, что? план является дальнейшим развитием программы. Именно? план является определяющим, поскольку программа имеет общий, хотя и целенаправленный характер [5]. А. Г. Аганбегян трактует программу как «детальный плановый документ», который отличается от плана тем, что? «указывает не только? в каком объеме производить, но? и каким образом осуществлять производство» [6].

Большинство? исследователей выделяют особый вид программ — комплексные программы. Термин является обобщающим, В. Г. Афанасьев называет такую

программу документом, содержащим «совокупность (систему) экономических, технико-технологических, научно-исследовательских, проектно-конструкторских, организационных, идеологических и других мероприятий, направленных на достижение определенной цели» [7]. Он также отмечает, что? программа является своеобразным инструментом перевода общественных целей на язык планов, целей и задач отдельных отраслей и организаций. Причем достижение поставленной цели увязывается со? временем, ресурсами тех учреждений, которые участвуют в разработке и реализации программы.

В РФ разработка программ разного уровня ведется с 1995 года, когда начинают приниматься целевые программы или аналогичные программы на региональном и муниципальном уровнях [8]. За этот период сложилась достаточно сложная система программ, как по уровням разработки, так и по их названию.

Хотя Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»<sup>1</sup> постарался упорядочить названия программ, в настоящее время на различных уровнях управления сохраняется достаточно разнообразие за счет принятых в предыдущие периоды программ разного вида.

В настоящее время в РФ реализуются различные виды программ в сфере общего образования на различных уровнях управления (табл. 1).

В современный период согласно Федеральному закону от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»<sup>2</sup> основными видами программ в сфере общего выступают государственные и муниципальные программы. Разработка и реализация федеральных государственных программ регулируется федеральными законами и постановлениями Правительства РФ; государственных программ субъектов — нормативно-правовыми актами субъекта РФ; муниципальных программ — муниципальными правовыми актами, принятыми с учетом положений федерального и регионального законодательства. В итоге, требования к структуре и содержанию программ разного уровня может существенно отличаться в зависимости от публично-правового образования. По нашему мнению, наиболее сложные требования предъявлены к федеральным государственным программам, которые являются ориентиром для программ нижестоящих уровней.

Рассмотрим процесс разработки и реализации федеральных государственных программ.

К нормативно-правовой и методической базе для реализации и разработке федеральных государственных программ относятся следующие документы: Бюджетный кодекс РФ, Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Кроме того, на федеральном уровне приняты «Порядок разработки и оценки эффективности госпрограмм» (постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588)<sup>3</sup>, «Перечень государственных программ Российской Федерации (распоряжение Правительства РФ от 11 ноября 2010 г. 1950-р)»<sup>4</sup> и «Методические указания по разработке и реализации госпрограмм» (приказ Минэкономразвития России от 20 ноября 2013 г. № 690)<sup>5</sup>.

Разработка государственных программ ведется согласно «Перечню государственных программ», утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 ноября 2010 г. № 1950-р. На данный момент он содержит 42 наименования государственных программ, реализуемых в пяти сферах, и их ответственных исполнителей<sup>6</sup>.

Государственные программы могут включать федеральные целевые программы, а также подпрограммы, содержащие ведомственные целевые программы, в том числе и основные мероприятия органов государственной власти. При разработке государственных программ в различных сферах учитываются цели и задачи приоритетных национальных проектов. Для программно-целевого? управления имеет значение правильное разграничение целей и задач. Задачи программы понимаются как подцели, частные результаты, условия достижения общей цели, категории нижнего уровня.

Согласно «Методическим указаниям по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации»<sup>7</sup>, помимо учета целей и приоритетов стратегического развития Российской Федерации, принципом формирования программы является «установление измеримых показателей ее реализации, которые должны отразить выгоды от реализации государственной программы»<sup>8</sup>.

Для оценки достижения системы показателей программы используются показатели (индикаторы) государственной программы. Показатели (индикаторы) — количественные и качественные признаки определения достижения целей. Ожи-

даемые результаты – это ориентиры, относительно? которых производится отсчет, индикаторы – это? критерии для оценки параметров работ, поддающихся количественной оценке. Степень достижения основных целей программы развития рекомендуют оценивать путем сопоставления ограниченного числа важнейших параметров (количественных характеристик целей) с ожидаемыми. Целесообразно дать общую качественную оценку достижения всей совокупности поставленных целей. Показатели (индикаторы) государственной программы и ожидаемые результаты характеризуют успешность и эффективность реализации государственной программы.

Требования к структуре государственных программ определены в Постановлении Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»<sup>9</sup>. Государственные программы содержат паспорт программы, с определением приоритетов и целей государственной политики, включая характеристику участия субъектов Российской Федерации в реализации государственной программы; перечень основных мероприятий государственной программы и ведомственных целевых программ, в котором указываются сроки реализации и ожидаемые результаты. Одним из требований является обязательное указание сведений, отражающих взаимосвязь мероприятий и результатов с целевыми индикаторами и показателями эффективности реализации государственной программы. Под программными мероприятиями понимают:

- совокупность работ, связанных общностью целей, требующих для своей реализации определенной подготовительной работы в виде научных исследований, планирования, обеспечения ресурсами, реализуемых по этапам;
- наполненную конкретным содержанием деятельность определенного вида, для осуществления которой установлены сроки и необходимые объемы материально-технических, трудовых, финансовых ресурсов;
- совокупность средств, способов действий по реализации целей объекта управления.

В государственной программе должны быть отражены меры правового регулирования в соответствующей сфере, с указанием основных положений и сроков принятия нормативно-правовых актов. Плановые значения по срокам ре-

Таблица 1  
Виды программ в сфере общего образования по уровням управления в Российской Федерации

Уровень управления	
<b>Федеральный</b>	
Государственная программа РФ	Документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации <sup>1</sup>
Федеральная целевая программа	Увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем <sup>2</sup>
Ведомственная программа	Документ, содержащий комплекс скоординированных мероприятий, направленных на решение конкретной задачи подпрограммы государственной программы, а также измеряемые целевые индикаторы <sup>3</sup>
<b>Субъекта РФ</b>	
Государственная программа	Документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам и обеспечивающих наиболее эффективное достижение целей и решение задач социально-экономического развития субъекта Российской Федерации <sup>4</sup>
Целевая программа	Увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития региона, а также инновационное развитие экономики <sup>5</sup>
Комплексная программа	Система мероприятий, предусмотренных целевыми программами субъекта РФ, ведомственными целевыми программами субъекта РФ, и отдельных мероприятий органов государственной власти субъекта РФ, увязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам, обеспечивающая достижение целей и задач в приоритетных сферах социально-экономического развития субъекта РФ <sup>6</sup>
<b>Муниципальный</b>	
Муниципальная программа	Документ стратегического планирования, содержащий комплекс ПЛАНИРУЕМЫХ мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам и обеспечивающих наиболее эффективное достижение целей и решение задач социально-экономического развития муниципального образования <sup>7</sup>
Комплексная программа	Увязанная по задачам, ресурсам и срокам осуществления система мероприятий, обеспечивающих повышение качества жизни населения муниципального образования <sup>8</sup>
<b>Образовательной организации</b>	
Программа развития образовательной организации	Документ прогностического характера, способный эффективно прогнозировать неопределенность будущего развития для различных субъектов образовательного процесса <sup>9</sup>

<sup>1</sup> О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172 [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>2</sup> О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» : федер. закон от 26.06.1995 № 594 –ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/9029321> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>3</sup> Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ : постановление Правительства РФ от 19.04.2005 № 239 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно –технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/901931428> (дата обращения: 16.01.2017).

<sup>4</sup> О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172 [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>5</sup> Об утверждении Порядка разработки и реализации областных целевых программ : постановление Правительства Свердловской обл. от 17.09.2010 № 1347 –ПП [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно –технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/895268150> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>6</sup> Об утверждении Порядка формирования и реализации комплексных программ Свердловской области : постановление Правительства Свердловской обл. от 16.10.2013 № 1229 –ПП [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно –технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/453135205> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>7</sup> О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172 [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

<sup>8</sup> См.: Порядок формирования и реализации муниципальных программ : типовой проект [Электронный ресурс] // офиц. сайт. М –ва экономики Свердловской обл. – 2016. – URL: [http://eco.nomy.midural.ru/inf\\_mo](http://eco.nomy.midural.ru/inf_mo) (дата обращения: 06.01.2017).

<sup>9</sup> Разработка и модернизация Программы развития общеобразовательного учреждения. – Екатеринбург, 2013. – С. 7.

лизации расшифрованы в перечне целевых индикаторах и показателях государственной программы. Также в программе указывается общий объем бюджетных ассигнований на реализацию государственной программы, соответствующие предельные объемы средств федерального бюджета и план реализации программы на очередной финансовый год и плановый период. Объем бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение реализации государственных программ утверждается законом (решением) о бюджете по соответствующей каждой программе целевой статье расходов бюджета в соответствии с нормативным актом, утвердившим программу<sup>10</sup>.

Государственной программой может быть предусмотрено предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации (местным бюджетам) на реализацию государственных программ субъекта РФ, направленных на достижение целей, соответствующих государственных программ. Условия предоставления и методика расчета указанных межбюджетных субсидий устанавливаются соответствующей программой. Последние изменения в законодательном регулировании касаются парламентского контроля государственных программ субъектов РФ (муниципальных программ); обязанности формирования региональных бюджетов на 2016–2018 годы и далее в программном формате (местные бюджеты – по усмотрению субъекта РФ).

Одновременно с рассмотрением бюджета должны рассматриваться предложения по изменению программ. За достижение результатов государственных программ персональная ответственность возложена на должностных лиц органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Кроме того, увеличен срок приведения в соответствие программ в соответствии с законом (решением) о бюджете с 1 марта до 1 апреля.

Нормативно-правовые акты выделяют ответственного исполнителя программы – федеральный орган исполнительной власти, ответственный за реализацию программы, и соисполнителей программы – федеральные органы исполнительной власти и иные главные распорядители средств федерального бюджета, ответственных за реализацию государственных программ или являющихся государственными заказчиками-координаторами федеральных целевых программ.

Согласно Федеральному закону от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегичес-

ком планировании в Российской Федерации» государственные программы субъекта Российской Федерации разрабатываются «в соответствии с приоритетами социально-экономического развития, определенными стратегией социально-экономического развития субъекта Российской Федерации с учетом отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации и стратегий социально-экономического развития макрорегионов, на период, определяемый высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации»<sup>11</sup>.

Государственная программа Российской Федерации формулирует общие цели, задает направления развития всей образовательной системы. Разработка таких программ осуществляется на правительственном уровне с учетом задач государственной политики в сфере образования и приоритетных направлений развития государства в целом. Соответственно, государственные программы выступают в качестве ориентиров для программ последующих уровней, являются базой для их конструирования. В настоящее время принята и реализуется Государственная программа «Развитие образования» на 2013–2020 годы<sup>12</sup>.

Вывод. В работе проанализированы теоретико-методологические основы анализа механизмов реализации программно-целевого управления в сфере общего образования. Программно-целевое управление представляет собой способ решения проблем в конкретной сфере через реализацию системы программных мер, ориентированных на установленные цели. В сфере общего образования программно-целевое управление реализуется на различных уровнях. Анализ показал, что каждый уровень управления базируется на предыдущем, при этом содержание программ любого уровня отличается, определяется с учетом специфики объекта управления. Механизмом реализации является программа.

Как механизм реализации программно-целевого управления программа представляет собой совокупность целей и задач, ресурсов, методов, мероприятий, принципов через которые осуществляется взаимодействие субъектов и объектов управления, происходит принятие управленческих решений.

В сфере общего образования можно выделить следующие виды программ: государственные программы Российской Федерации, государственные программы субъектов Российской Федерации, муниципальные программы, программы раз-

вития образовательных организаций.

К специфике применения программно-целевого управления в сфере общего образования следует отнести специфичность целей, необходимость наличия согласованной системы целей, задач и программных мероприятий, ожидаемых результатов федерального, регионального, муниципального уровней и уровня отдельной образовательной организации. Данные выводы подводят к пониманию существующих проблем при реализации программно-целевого управления в сфере общего образования.

## Литература

1. Маннапов Р. Г., Ахтариева Л. Г. Современные закономерности, принципы, задачи и механизм регионального управления // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. № 3 (141). – С. 48.
2. Лафта Дж. К. Менеджмент. – Москва, 2004. – С. 102.
3. Мишин В. М. Исследование систем управления. – Москва, 2003. – С. 43.
4. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] // офиц. сайт. БСЭ. – 2016. – URL: <http://bse.sci-lib.com/> (дата обращения: 12.01.2017)
5. Моисеев Н. Н. Математика и кибернетика. – Москва, 1970. – С. 45.
6. Аганбегян А. Г., Речин В. Д. Опыт программно-целевого управления предприятием. – Москва, 1989. – С. 132.
7. Афанасьев В. Г. Программно-целевое управление // Научное управление обществом: Вып. 2. – Москва, 1978. – С. 26.
8. Фесик С. В. Внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс Российской Федерации // Вестн. Том. гос. ун-та. 2014. №383 [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleNeiNeka.ru/article/№v№edreNeie-programmNeotsелеvogo-metoda-v-byudzhetNeyuprotsess-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 13.02.2017).

## Ссылки:

1См.: О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

2См.: О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ [Элект-

ронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

3См.: Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 588 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/902228825> (дата обращения: 16.01.2017).

4См.: Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации : распоряжение Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950–р [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/902246112> (дата обращения: 16.01.2017).

5См.: Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации : приказ М–ва экономического развития от 16.09.2016 № 582 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/420377385> (дата обращения: 06.08.2016).

6См.: Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации : распоряжение Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950–р [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/902246112> (дата обращения: 16.01.2017).

7См.: Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации : приказ М–ва экономического развития РФ от 16.09.2016 № 582 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/420377385> (дата обращения: 06.08.2016).

8Там же.

9См.: Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 588 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/902228825> (дата обращения: 16.01.2017).

10См.: Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 588 [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно–технической документации. – 2016. – URL: <http://docs.cNetd.ru/documeNet/902228825> (дата обращения: 16.01.2017).

11О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28.06.2014 № 172–ФЗ [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70684666/> (дата обращения: 06.08.2016).

12См.: Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы : постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 295 [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Гарант». – 2016. – URL: <http://base.garaNet.ru/70643472/#ixzz4XJGxS9V> (дата обращения: 06.08.2016).

### Mechanism of state program-target management in the sphere of general education

**Petrovskaya A.V.**

Plekhanov Russian Academy of Economics

The article examines the specifics of the application of program-target management in the field of general education by levels of government in the Russian Federation. The author researches the theoretical and methodological bases of the analysis of the mechanisms of the implementation of program-target management in the field of general education. The essence of the concept «mechanism» is revealed, its place in the structure of the administrative system is determined. It is shown that the leading mechanism for

implementing program-target management in the sphere of general education of the Russian Federation is programs of various kinds. The term «program» is disclosed as a mechanism for implementing program-target management. The process of developing and implementing federal state programs that serve as benchmarks for the programs of subsequent levels is considered, which is the basis for their design. In the field of general education, types of programs are distinguished: state programs of the Russian Federation, state programs of the subjects of the Russian Federation, municipal programs, programs for the development of educational organizations. The application of program-target management in the field of general education has shown the need to take into account the specificity of the goals, the need for an agreed system of goals, objectives and program activities, the expected results of the federal, regional, municipal levels and the level of a separate educational organization.

Keywords: management, education, mechanisms, programs

### References

1. Mannapov RG, Akhtarieva LG Modern laws, principles, tasks and the mechanism of regional management // Bulletin of the Chelyabinsk State University. - 2009. № 3 (141). - P. 48.
2. Loft JK Management. - Moscow, 2004. - P. 102.
3. Mishin VM Investigation of control systems. - Moscow, 2003. - P. 43.
4. The Great Soviet Encyclopedia [Electronic resource] // Offic. site. TSB. - 2016. - URL: <http://bse.scilib.com/> (reference date: 12/01/2017)
5. Moiseev NN Mathematics and Cybernetics. - Moscow, 1970. - P. 45.
6. Aganbegyan AG, Rechin VD Experience of program-target management of the enterprise. - Moscow, 1989. - P. 132.
7. Afanasyev VG Program-target management // Scientific management of society: Issue. 2. - Moscow, 1978. - P. 26.
8. Fesik S.V. Introduction of the program-target method in the budget process of the Russian Federation. // Vestn. Tom. state. University. 2014. №383 [Electronic resource]. - URL: <http://cyberleNetka.ru/article/№/v№edre№ie-programm№otselevogo-metoda-v-byudzhethet№yy-protsess-rossiyskoy-federatsii> (reference date: 13.02.2017)

# Налогообложение организаций в рамках соглашений о государственно-частном партнерстве в РФ

**Фирсова Елена Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,  
vais@mail.ru

Статья посвящена существующей в настоящее время в Российской Федерации проблеме неурегулированности вопроса налогообложения операций, осуществляемых в рамках соглашений о государственно-частном партнерстве. В Налоговом кодексе РФ содержатся нормы, регламентирующие исчисление основных налогов при реализации только одной формы взаимодействия государства и бизнеса в инвестиционном процессе - концессионных соглашений. Основываясь на юридической общности механизмов концессии и ГЧП, на анализе сути денежных и имущественных потоков, возникающих между публичным и частным партнером, а также на сложившейся арбитражной практике в этой области автором предложена система исчисления НДС и налога на прибыль организаций частным партнером. Конкретные предложения по формированию положений налогового законодательства были сформулированы на основе международной терминологии, принятой в сфере государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, налогообложение, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций.

Государственно-частное партнерство как механизм привлечения частного капитала к реализации инвестиционных проектов, имеющих особую социально-экономическую значимость для общества, получил законодательное оформление в связи с принятием Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. Данным законом были определены правовые условия для привлечения частных инвестиций в экономику страны с целью повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми относится к вопросам ведения органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Заключение соглашений о государственно-частном партнерстве (далее - ГЧП) в субъектах РФ осуществлялось и до введения в действие данного федерального закона. В 71 субъекте РФ действовали региональные законы о ГЧП и соответствующие нормативно-правовые акты, которые должны быть приведены в соответствие с положениями федерального законодательства до 1.01.2025 г. Однако единые основы правового регулирования в России отношений, возникающих в связи с подготовкой и реализацией проекта ГЧП, а также гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о ГЧП были установлены именно федеральным законом № 224-ФЗ, вступившим в силу с 2016 г.

ГЧП как перспективный механизм сотрудничества публичного и частного партнеров, имеющий целью получение обоюдной выгоды от реализации инвестиционных проектов, в настоящее время получает все большую поддержку со стороны государства. Использование такого формата партнерства закреплено в документах, определяющих стратегию развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Так, в соответствии со Стратегией экономической безопасности РФ [2] в числе основных задач, которые предстоит решить органам власти и управления РФ на период до 2030 года, отмечены улучшение инвестиционного климата, оптимизация налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты с учетом необходимости стимулирования устойчивого развития экономики страны и модернизации ее производственно-технологической базы, а также мобилизация финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП. Другим документом, определяющим стратегию развития РФ на перспективу - Основами государственной политики Российской Федерации в области военно-морской деятельности на период до 2030 года [3] - установлено, что центральными задачами государственной политики в экономической сфере является, в том числе, расширение использования инструментов ГЧП для решения стратегических задач развития экономики и формирования базовой транспортной, энергетической, информационной, военной инфраструктур в районах базирования Военно-Морского Флота.

В краткосрочном периоде также предусмотрено активное использование института ГЧП в России с целью структурной диверсификации экономики на основе инновационного технологического развития и создания высококонкурентной институциональной среды. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [4] областями применения института ГЧП определены сферы культуры, занятости населения и защиты от безработицы, сферы массового жилищного строительства и развития рынка земельных участков, сфера предоставления коммунальных услуг, проведения капитального ремонта и реконструкции многоквартирных домов, сфера образования и здравоохранения, сфера развития инновационного бизнеса, транспортной инфраструктуры, сектора социальных услуг и др.

Для реализации этих задач предпринимаются конкретные действия со стороны органов власти и управления, выражающиеся, в числе прочего, в формировании новых



инструментов поддержки инвестиционной активности частных партнеров. Так, Президентом России поручено Правительству РФ обеспечить внесение в законодательство изменений, имеющих целью привлечение долгосрочных негосударственных инвестиций в высокотехнологичные проекты, а также представить предложения по развитию инструментария ГЧП в целях реализации комплексного подхода к строительству и реконструкции объектов инфраструктуры с привлечением частного капитала [5]. К предполагаемым к осуществлению в РФ мерам, стимулирующим инвестирование частного капитала в общественно значимые проекты, относятся новые формы специальных инвестиционных контрактов, предоставление льгот по налогу на прибыль организаций для инвесторов – участников специальных инвестиционных контрактов, синдицированное кредитование, создание «фабрики проектного финансирования», внедрение механизма «инфраструктурной ипотеки», выпуск инфраструктурных облигаций, создание новых институтов развития и др. Таким образом, акцент государственной инвестиционной политики в России перемещается с осуществления прямых бюджетных инвестиций на привлечение частного капитала в инвестиционную сферу с помощью рыночных механизмов.

Одной из причин активной поддержки рыночных механизмов стимулирования инвестиционной активности в стране является сокращение объема средств, предусмотренных на осуществление инвестиций в бюджетах всех уровней. Динамика бюджетных инвестиций за период с 2015 по 2019 гг., информация о которых содержится в Федеральной адресной инвестиционной программе, свидетельствует о неуклонном снижении объема средств, выделяемых на инвестиции из федерального бюджета (табл. 1). За 5 лет сумма инвестиций, заложенная в ФАИП, сократится на 38 % (в абсолютном выражении почти 350 млрд руб.) [6], однако потребность в создании и эксплуатации объектов капитального строительства в стране не уменьшается, а даже возрастает в связи со все ухудшающимся состоянием основных фондов в РФ.

Инвестиционные возможности субъектов РФ ограничены значительным объемом государственного долга, который на 1.09.2017 г. составил 2 200 млрд руб.; объем долга муниципальных образований, входящих в состав регионов, равен почти 352 млрд руб. [7]. Учитывая то, что проектом федерального бюджета

Таблица 1.  
Динамика бюджетных инвестиций, информация о которых содержится в ФАИП

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение за 5 лет
Объем бюджетных ассигнований по ФАИП, млрд руб.	920	764	741	681	571	- 350
Отношение к предыдущему году, %	x	83	97	92	84	62

на 2018-2020 гг. не предусмотрено предоставление регионам бюджетных кредитов, которые были введены в качестве замены коммерческих займов, используемых на покрытие дефицита бюджетов [8], инвестиционный потенциал регионов в ближайшей перспективе будет сокращаться. В данных условиях предоставление государственной поддержки будет, в основном, осуществляться только проектам, реализуемым в сферах, представляющих значительные трудности для частных инвесторов, или особо значимым инвестиционным проектам.

В этой связи актуальность приобретает использование иных возможных инструментов поддержки частных инвесторов, к числу которых относится и изменение условий их налогообложения. Использование налоговых методов поддержки частной инвестиционной инициативы как РФ целом, так и на уровне регионов должно опираться на стабильное и детально проработанное налоговое законодательство. Однако в настоящее время законодательством РФ регламентирован порядок исчисления налогов при реализации только одной формы осуществления инвестиций с участием публичного и частного партнеров - концессионных соглашений, в то время как налогообложение операций, осуществляемых по соглашениям о ГЧП, рассматривается в рамках отдельных сделок на основании общих подходов к налогообложению. В результате отсутствия единого методологического подхода в данном вопросе налоговые последствия реализации проекта ГЧП зависят от нюансов конкретных соглашений. При создании финансовой модели проекта ГЧП инвестору необходимо с максимальной степенью точности рассчитать налоговую нагрузку, а также определить проблемные моменты проекта ГЧП с точки зрения возможных налоговых последствий. Непроработанность налогового законодательства в этой части создает возможность неоднозначного толкования положений Налого-

вого кодекса РФ, что ведет к возникновению определенных налоговых рисков для частных партнеров, неблагоприятно влияющих на качество и эффективность проекта ГЧП.

Основными налогами, возникающими при реализации инвестиционного проекта, являются налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций и налог на имущество организаций. Исчисление НДС и налога на прибыль в рамках соглашений о ГЧП должно быть основано на анализе сути денежных и имущественных потоков, возникающих между публичным и частным партнером.

Используя международную терминологию, принятую в сфере ГЧП, все поступления частного партнера по проекту можно разделить на три вида:

1. капитальный грант - софинансирование затрат государством на этапе создания объекта; включает в себя:

1.1. финансирование капитальных затрат на строительство (фиксированные платежи со стороны государства в размере 15-25% капитальных затрат на строительство в течение первых 3-4 лет реализации проекта);

1.2. плата за доступность (фиксированные платежи независимо от реальной востребованности объекта соглашения и производимых частным партнером товаров, работ, услуг; осуществляются в последующие 10-20 лет в течение эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта; выплаты начинаются после ввода объекта в эксплуатацию); может быть в виде:

- возврата частному партнеру равными долями стоимости строительства с учетом доходности, стоимости привлеченного финансирования, платежей за рассрочку;

- компенсации эксплуатационных затрат частного партнера;

- вознаграждения за осуществление управления объектом;

2. операционный грант - софинансирование затрат государством на этапе



Таблица 2.  
Платежи в пользу частного партнера, возникающие в рамках соглашений о ГЧП на основании Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ

Вид платежа	Основания для возникновения платежа	Содержание платежа	Форма и (или) назначение платежа
Капитальный грант	Строительство объекта соглашения частным партнером	Частичное финансирование государством создания объекта соглашения	1. Субсидии в денежной форме: 1.1. на возмещение затрат по приобретению материалов; 1.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером; 2. передача имущества.
Операционный грант	Эксплуатация и (или) техническое обслуживание объекта соглашения частным партнером	1. Получение частным партнером дохода от эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения. 2. Частичное финансирование государством эксплуатации объекта соглашения. 3. Плата, вносимая частным партнером публичному партнеру в период эксплуатации объекта соглашения.	1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг, произведенных в рамках соглашения.  2. Субсидии в денежной форме: 2.1. на возмещение затрат по приобретению материалов; 2.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером. 3. Плата публичному партнеру: 3.1. платежи в твердой сумме; 3.2. доля продукции или доля доходов, полученных частным партнером; 3.3. передача имущества, находящегося в собственности частного партнера.

эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта, а также возврат инвестиционных вложений, осуществленных частным партнером:

2.1. финансирование эксплуатационных затрат и (или) затрат на техническое обслуживание объекта;

2.2. компенсационный платеж, выплачиваемый в случае недостижения проектом каких-либо показателей (в т.ч. минимальный гарантированный доход - компенсация государством разницы между суммой платы, полученной частным партнером от потребителей произведенных товаров, работ, услуг, и суммой определенного в соглашении о ГЧП минимального уровня дохода, гарантированного государством по проекту);

3. выручка, полученная от реализации потребителям произведенных товаров, работ, услуг, в том числе от оказания дополнительных услуг, связанных с использованием объекта соглашения.

Используя приведенную классификацию денежных потоков в пользу частного партнера, возникающих в рамках проекта ГЧП, можно структурировать положения Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ, соотнеся их с рассмотренными видами платежей.

Статьей 12 главы 3 Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ определена сущность ГЧП: по соглашению о ГЧП частный партнер обязуется создать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств являющиеся объектом соглашения недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной соглашением, осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого имущества, а публичный партнер обязуется предоставить частному партнеру права владения и пользования им для осуществления ука-

занной в соглашении деятельности и обеспечить возникновение права собственности частного партнера на объект соглашения.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ при принятии решения о реализации проекта ГЧП определяется форма партнерства посредством включения в соглашение определенных законом обязательных элементов и определения последовательности их реализации. Обязательными элементами соглашения о ГЧП (т.е. неизменными этапами реализации инвестиционного проекта в форме ГЧП) являются:

1. строительство объекта соглашения частным партнером;
2. осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения;
3. осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
4. возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения.

В целях определения формы ГЧП в соглашение могут быть также включены, в числе прочих, следующие элементы:

- частичное финансирование публичным партнером создания частным партнером объекта соглашения, а также финансирование его эксплуатации и (или) технического обслуживания;
- наличие у частного партнера обязательства по передаче объекта соглашения в собственность публичного партнера по истечении определенного соглашением срока.

На основании ст. 12 гл. 3 Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ соглашением может быть предусмотрена плата, вносимая частным партнером публичному партнеру в период эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения. Внесение такой платы может осуществляться как в течение всего срока эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения, так и в течение отдельных его периодов. Размер платы частного партнера и ее форма устанавливаются соглашением о ГЧП, при этом плата может быть установлена в следующих формах:

- определенных в твердой сумме платежей, вносимых в бюджет периодически или единовременно;
- установленной доли продукции или доли доходов, полученных частным партнером в результате осуществления дея-

тельности, предусмотренной соглашением о ГЧП;

- передачи публичному партнеру в собственность имущества, находящегося в собственности частного партнера.

Кроме того, соглашение о ГЧП может содержать обязательство частного партнера по реализации произведенных товаров, работ, услуг в течение срока, установленного соглашением. Законом также установлено, что финансирование создания объекта соглашения, его эксплуатации и (или) технического обслуживания за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ осуществляется исключительно за счет предоставления субсидий.

Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ не содержит такие понятия, как «капитальный грант» и «операционный грант», но на основании рассмотренных положений законодательства можно выделить платежи, получаемые частным партнером в рамках соглашений о ГЧП, соответствующие этим терминам, и определить основания для их возникновения, их содержание, форму и назначение (табл.2).

Платежи, получаемые частным партнером или вносимые им публичному партнеру, приведенные в таблице 2, влекут за собой налоговые последствия по НДС и налогу на прибыль организаций в виде обязательства по начислению данных налогов или принятию расходов к вычету при исчислении налога на прибыль организаций. Порядок исчисления налогов при реализации проекта ГЧП можно соотнести с правилами налогообложения операций, возникающих в рамках концессионных соглашений, установленных Налоговым кодексом РФ [9] в части НДС, налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций. В части исчисления данных налогов в рамках концессионных соглашений Налоговый кодекс РФ содержит конкретные, хотя и недостаточные, нормы. Так, НК РФ определено, что передача имущества и (или) имущественных прав по концессионному соглашению в соответствии с законодательством РФ не признается реализацией и, как следствие, не облагается НДС. Кроме того, такая передача имущества и (или) имущественных прав относится к доходам, не учитываемым при определении налоговой базы по налогу на прибыль, т.е. не облагаемым этим налогом. При этом поправками в НК РФ, вводимыми в действие с 1.01.2018 г., предусмотрено, что данное положение не распространяется на пла-

ту концедента по концессионному соглашению, полученной в виде денежных средств. Также НК РФ определено, что плата, вносимая концессионером концеденту в период использования (эксплуатации) объекта концессионного соглашения (концессионная плата), относится к прочим расходам налогоплательщика, связанным с производством и реализацией, и, соответственно, включается в состав расходов, принимаемых к вычету при исчислении налога на прибыль организаций. В части налога на имущество организаций НК РФ установлено, что имущество, полученное по концессионному соглашению, является объектом обложения и налог подлежит исчислению у концессионера.

Таким образом, на основании экономического содержания понятий «капитальный грант» и «операционный грант», отраженных в таблице 2, а также правил налогообложения концессионных соглашений и существующих на данный момент разъяснений Министерства финансов РФ можно определить, облагаются ли НДС и налогом на прибыль организаций платежи, полученные и уплаченные частным партнером в рамках соглашения о ГЧП. Представленные ниже решения относительно необходимости начислять или не начислять НДС и налог на прибыль организаций не являются официальными рекомендациями налоговых органов, отражают авторское мнение и имеют ограничения в использовании.

Система налогообложения совокупности платежей в пользу частного партнера, возникающих в рамках соглашений о ГЧП:

I. платежи, полученные частным партнером в качестве «капитального гранта» по соглашению о ГЧП:

1. субсидии, полученные частным партнером в денежной форме в рамках частичного финансирования государством создания объекта соглашения, облагаются различным образом в зависимости от того, на покрытие каких расходов они направляются:

1.1. на возмещение затрат по приобретению материалов, используемых при строительстве объекта соглашения:

- в части НДС: не облагаются, так как согласно п. 1 ст. 146 НК РФ объектом обложения НДС признаются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ, при этом в соответствии с пп. 2 п. 1 ст. 162 НК РФ налоговая база по НДС увеличивается на суммы денежных средств, связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг). Денеж-

ные средства, не связанные с оплатой товаров (работ, услуг), подлежащих налогообложению НДС, в налоговую базу не включаются. Следовательно, субсидии, получаемые из бюджетов на возмещение затрат по приобретению товаров (работ, услуг), не подлежат обложению НДС, поскольку не связаны с оплатой реализуемых товаров (работ, услуг);

- в части налога на прибыль организаций: облагаются; решение основано на необходимости единообразного подхода в обложении сходных по своей экономической сути операций (например, при исчислении налогов по концессионным соглашениям). При определении налоговой базы по налогу на прибыль с платы концедента по концессионному соглашению, полученной в виде денежных средств, необходимо уплачивать налог на прибыль, что зафиксировано в НК РФ изменениями, которые вступят в силу с 01.01.2018 г. Порядок признания данных поступлений доходом частного партнера для целей исчисления налога на прибыль организаций будет аналогичен порядку признания полученных субсидий;

1.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером:

- в части НДС: облагаются, так как в данном случае средства поступают в качестве выручки от реализации товаров, работ, услуг (ст. 146, п.1 НК РФ);

- в части налога на прибыль организаций: облагаются, так как в данном случае средства поступают в качестве выручки от реализации товаров, работ, услуг (ст. 247 НК РФ);

2. передача имущества, используемого при строительстве объекта соглашения частным партнером:

- в части НДС: не облагается, так как передача имущества и (или) имущественных прав по соглашению о ГЧП осуществляется не в качестве реализации и носит инвестиционный характер, поэтому в соответствии с законодательством РФ не должна признаваться реализацией товаров, работ, услуг (ст. 39, п.3 НК РФ [10]);

- в части налога на прибыль организаций: не облагается, так как передача имущества и (или) имущественных прав по соглашению о ГЧП носит инвестиционный характер; в части концессионных соглашений имущество и (или) имущественные права, полученные по соглашению в соответствии с законодательством РФ, не включаются в состав доходов концессионера;

II. платежи, полученные частным партнером в качестве «операционного гранта» по соглашению о ГЧП:

Таблица 3.

Система налогообложения соглашений о ГЧП в части НДС и налога на прибыль, составленная на основе анализа законодательной базы и практики исчисления налогов по концессионным соглашениям

Вид и содержание платежа	Начисление налога	
	НДС	налог на прибыль организаций
<b>Капитальный грант</b>		
1. Субсидии в денежной форме:		
1.1. на возмещение затрат по приобретению материалов	-	+
1.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером	+	+
2. Передача имущества в качестве инвестиционного взноса	-	-
<b>Операционный грант</b>		
1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг, произведенных в рамках соглашения	+	+
2. Субсидии в денежной форме:		
2.1. на возмещение затрат по приобретению материалов	-	+
2.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером	+	+
3. Плата публичному партнеру	+	включается в состав внереализационных расходов

1. выручка от реализации товаров, работ, услуг, произведенных в рамках соглашения:

- в части НДС: облагается, так как средства поступают в качестве выручки от реализации товаров, работ, услуг (ст. 146, п. 1 НК РФ);

- в части налога на прибыль организаций: облагается, так как средства поступают в качестве выручки от реализации товаров, работ, услуг (ст. 247 НК РФ);

2. субсидии в денежной форме, полученные в период эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения частным партнером, облагаются так же, как и аналогичные субсидии, полученные на этапе строительства объекта соглашения (аргументация представлена выше):

2.1. на возмещение затрат по приобретению материалов:

- в части НДС: не облагаются;

- в части налога на прибыль организаций: облагаются;

2.2. на оплату товаров, работ, услуг, созданных частным партнером:

- в части НДС: облагаются;

- в части налога на прибыль организаций: облагаются;

3. плата публичному партнеру, в каком бы виде она ни осуществлялась, должна облагаться налогами единообразно:

- в части НДС: облагаются; плата публичному партнеру частным партнером по своей сути является доходом публичного партнера, полученным им за оказан-

ные услуги по предоставлению частному партнеру права владения и пользования имуществом (например, земельным участком, на котором возводится объект соглашения о ГЧП). При рассмотрении аналогичного платежа в рамках концессионных соглашений и решения вопроса об обложении его НДС суды сходятся во мнении, что необходимо применять положения о договоре аренды для целей исчисления НДС (ст. 164 ГК РФ) [11-13]. Это означает, что концессионер признается налоговым агентом по НДС и на него возлагаются обязанности по исчислению, удержанию из доходов концедента и уплате в бюджет сумм НДС (ст. 161, п. 3 НК РФ);

- в части налога на прибыль организаций: не облагаются у частного партнера, так как платежи, вносимые им публичному партнеру в период эксплуатации объекта соглашения о ГЧП, представляют собой платежи, обязательства по уплате которых предусмотрены заключенным соглашением о ГЧП, и являются, по сути, непременным элементом расходов частного партнера; целесообразно в законодательстве закрепить право частного партнера суммы таких платежей учитывать в составе расходов для целей исчисления налога на прибыль организаций (по аналогии с концессионной платой).

Таким образом, по нашему мнению, система налогообложения соглашений о ГЧП в части НДС и налога на прибыль в

РФ по платежам, выраженным в денежной и материальной форме, может быть представлена в следующей краткой форме (таблица 3).

Проблемы исчисления налогов по проектам, реализуемым на основании соглашений о ГЧП, не ограничиваются перечисленными выше. Так, не урегулированы вопросы начисления НДС на этапе завершения строительства объекта соглашения ГЧП и возможности вычета НДС по приобретению товаров (работ, услуг), использованных при строительстве объекта соглашения, не определен порядок амортизации объекта соглашения ГЧП и т.п. Определенные неблагоприятные налоговые последствия могут возникнуть и в связи с применением правил недостаточной капитализации к операциям по соглашениям о ГЧП на основании НК РФ.

Неурегулированность на законодательном уровне вопросов налогообложения операций, осуществляемых в рамках соглашений о ГЧП, создает преграды в использовании методов налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах. В соответствии со ст. 12 НК РФ законодательным (представительным) органам власти субъектов РФ и муниципальных образований предоставлены определенные права в части установления налогов и изменения их элементов, однако неопределенность налогового законодательства создает дополнительные сложности при выработке региональной налоговой политики.

Таким образом, введение в действие Федерального закона №224-ФЗ создало основу для формирования необходимой законодательной базы в сфере ГЧП, но в настоящее время существует значительное количество неурегулированных вопросов в части налогообложения государственно-частного партнерства, препятствующих его эффективному развитию. Законодательное определение всех основных условий исчисления налогов при реализации проектов ГЧП в ближайшем будущем повысит предсказуемость ведения бизнеса на территории РФ и будет способствовать улучшению инвестиционного климата в России.

## Литература

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ.

2. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208.

3. Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области военно-морской деятельности на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 20.07.2017 N 327.

4. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р.

5. Перечень поручений Президента РФ по итогам Петербургского международного экономического форума. Официальный сайт Президента РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/54793> (дата обращения: 5.10.2017).

6. Федеральная адресная инвестиционная программа России. Официальный сайт ФАИП. [Электронный ресурс]. URL: <http://faip.economy.gov.ru> (дата обращения: 5.10.2017).

7. Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.minfin.ru/ru/performance/public\\_debt/subdbt/2017/](https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/2017/) (дата обращения: 5.10.2017).

8. Электронное периодическое издание «Ведомости». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/09/19/734365-regioni-lishatsya#/galleries/140737488966237/normal/1> (дата обращения: 5.10.2017).

9. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 5.08.2000 N 117-ФЗ.

10. Налоговый кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ.

11. Постановление Арбитражного суда по Воронежской области от 02.06.2014 по делу N A14-4828/2013.

12. Постановление ФАС Центрального округа от 03.04.2013 по делу N A35-4333/2012.

13. Постановление ФАС Центрального округа от 17.11.2011 по делу N A64-2726/2011.

## The taxation of the organizations within agreements on public-private partnership in the Russian Federation

**Firsova E.A.**

Saint Petersburg state University of Economics

The article is devoted to the current time in the Russian Federation the problem of the unresolved question of taxation of transactions carried out in the framework of agreements on public-private partnership. The Tax code of the Russian Federation contains rules governing the calculation of major taxes in the implementation of only one form of interaction between the state and business in realization of investment projects - concession agreements. Based on the legal similarity of the mechanisms of concessions and PPPs on the analysis of the monetary flows that occur between public and private partners, as well as on the current arbitration practice in this sphere, the author proposed a system of calculation of VAT and tax on profit to the private partner. Specific proposals on the formation of tax provisions have been formulated on the basis of international terminology in the field of public-private partnerships.

Key words: public-private partnership, investments, taxation, value added tax, tax on profit of organizations.

### References

1. On public-private partnership, municipal-private partnership in the Russian Federation and amendments to certain legislative acts of the Russian Federation: Federal Law No. 224-FZ of July 13, 2015.
2. On the Strategy for Economic Security of the Russian Federation for the Period to 2030: Decree of the President of the Russian Federation of May 13, 2017 No. 208.
3. On the approval of the Fundamentals of the state policy of the Russian Federation in the field of naval activities for the period up to 2030: Decree of the President of the

Russian Federation of July 20, 2017 No. 327.

4. On the Concept of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation for the Period to 2020: Order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N 1662-r.
5. List of instructions of the President of the Russian Federation on the results of the St. Petersburg International Economic Forum. Official site of the President of the Russian Federation. [Electronic resource]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/54793> (reference date: 5/10/2017).
6. Federal targeted investment program in Russia. The official website of the FTIP. [Electronic resource]. URL: <http://faip.economy.gov.ru> (date of circulation: 5/10/2017).
7. The volume and structure of the public debt of the subjects of the Russian Federation and the debt of municipalities. Official site of the Ministry of Finance of the Russian Federation. [Electronic resource]. URL: [https://www.minfin.ru/en/performance/public\\_debt/subdbt/2017/](https://www.minfin.ru/en/performance/public_debt/subdbt/2017/) (reference date: 5/10/2017).
8. Electronic periodical edition of Vedomosti. [Electronic resource]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/09/19/734365-regioni-lishatsya#/galleries/140737488966237/normal/1> (reference date: 5/10/2017).
9. The Tax Code of the Russian Federation (part two): Federal Law of 5.08.2000 N 117-FZ.
10. The Tax Code of the Russian Federation (Part One): Federal Law No. 146-FZ of July 31, 1998.
11. Decree of the Arbitration Court in the Voronezh region of 02.06.2014 in the case N A14-4828 / 2013.
12. Resolution of the FAS of the Central District of 03/04/2013 in the case N A35-4333 / 2012.
13. Decision of the Federal Antimonopoly Service of the Central District of 17.11.2011 on the case N A64-2726 / 2011.

# Реновация протекционизма в мировой экономической практике

**Возова Наталья Александровна,**  
аспирантка РЭУ им. Г.В. Плеханова

В современном мире наблюдается рост протекционизма и прослеживаются тенденции к локализации рынков. Одно из свидетельств тому – выход США из Транстихоокеанского партнёрства. Тенденция к росту протекционизма наблюдается по крайней мере из-за двух факторов – снижения цен на топливо и замедления темпов экономического роста, которое увеличивает конкуренцию за рынки и стимулирует защитные меры. В представленной статье автор рассматривает протекционизм как явление современной мировой экономики, обусловленное диалектически противоположными тенденциями глобализации и регионализации планетарных хозяйственных связей.

Ключевые слова: актуализация протекционизма, мировая экономика, локализация рынков, экспансия финансового капитала, ГАТТ, ВТО, либерализация мировой торговли, регионализация, протекционизм США.

### Реновация протекционизма в мировой экономической практике

В современном мире наблюдается рост протекционизма и прослеживаются тенденции к локализации рынков. Одно из свидетельств тому – выход США из Транстихоокеанского партнёрства. (ТПП)

Тенденция к росту протекционизма наблюдается по крайней мере из-за двух факторов – снижения цен на топливо и замедления темпов экономического роста, которое увеличивает конкуренцию за рынки и стимулирует защитные меры. «Высокие цены на нефть как основное топливо на транспорте являются своего рода «защитным барьером», так как высокие транспортные издержки увеличивают стоимость продукции импортёров и «защищают» местных производителей. Соответственно падение цен на нефть ведёт к снижению транспортных издержек и облегчает доступ на рынки, и поэтому стимулирует протекционизм»<sup>1</sup>.

Другой причиной, обусловившей актуализацию протекционизма в мировой экономической практике, стала реакция суверенных экономик на негативные последствия неограниченной экспансии мирового финансового капитала, ведущая к депривации национальных государств.

Протекционизм вырос из меркантилизма (16в.) и исторически предшествовал либерализму. Меркантилисты исходили из того, что богатство государства растёт с накоплением денег, чему должно способствовать ограничение импорта и увеличение экспорта. Протекционизм исходит из необходимости «государственной защиты национального производства от иностранной конкуренции с помощью высоких таможенных пошлин и административных ограничений импорта, а также путём финансового поощрения создания и развития отечественного производства»<sup>2</sup>.

Согласно исследованию Всемирного банка, за последние годы 17 из 20 стран G20 уже приняли более 47 мер протекционистского характера, которые ограничивают международную торговлю и грозят перерасти в торговые войны. Еще 31 мера была предложена на правительственном уровне, но пока не реализована. Треть этих мер приходится на повышение импортных тарифов с целью защиты внутренних производителей

Протекционизм и либерализм являются двумя альтернативными направлениями торговой политики государства. «На протяжении почти всего периода сосуществования протекционизма и либерализма как теорий и практических действий выбор в пользу усиления того или иного направления торговой политики оставался компетенцией исключительно национальных правительств или регулирующих органов таможенных союзов, создававшихся время от времени на отдельных территориях. Именно их решения определяли общую атмосферу в международной торговле»<sup>3</sup>. По мнению В.П. Оболенского, в современной мировой практике ни протекционистская, ни либеральная торговая политика в чистом виде не встречается<sup>4</sup>. Любая страна использует элементы обоих вариантов торговой политики, комбинируя их в зависимости от решаемых на данном этапе хозяйственных задач, ситуации в мировой экономике и национальном хозяйстве. Тем не менее, ретроспективная оценка свидетельствует о наличии общей тенденции постепенного смещения национальных торговых режимов «от жёсткого протекционизма к свободной торговле и большей открытости экономик»<sup>5</sup>.

Безусловно, процесс либерализации мировой торговли развивается нелинейно. Рост открытости национальных рынков периодически сменяется периодами, в течение которых вновь оказываются востребованными меры, направленные на создание благоприятных, «не конкурентных» условий развития национальных экономик. Новые нормы мировой торговли в современных условиях рождаются в рамках региональных торговых соглашений, количество которых в последние годы неуклонно растёт.

Протекционизм преобладал в торговой политике большинства стран до середины 20 века, чему способствовала Великая депрессия и две мировые войны – события, которые «привели к усилению тарифной защиты национальных рынков и массовому применению количественных ограничений импорта»<sup>6</sup>. Импульс процессу либерализации дало подписание Генерального соглашения по тарифам и торговле (1947г.). После проведения нескольких туров многосторонних торговых переговоров средний уровень таможенного обложения был снижен до 7%. Также были разработаны соглашения об общих нормах и правилах регулирования внешней торговли.

Заложенный ГТТ глобальный порядок либерализации мировой торговли получил развитие в создании ВТО. Однако, в современном мире прослеживается тенденция развития сети региональных торговых соглашений. Наблюдается усиление их роли в международной торговле. В таких условиях «важнейший принцип ВТО – принцип равно отношения ко всем торговым партнёрам – (режим наибольшего благоприятствования – НРБ) – постепенно утрачивает своё значение как средство обеспечения недискриминации»<sup>7</sup>. Этот принцип замещается своей противоположностью – режимом наименьшего благоприятствования для стран, не являющихся участниками региональных торговых соглашений. Процессы глобализации, отражённые в соглашениях ВТО, сегодня постепенно уходят на второй план, уступая дорогу национальным и региональным экономическим порядкам. Процесс глобализации в современном мире протекает в интеракции с явлениями регионализации мировой экономики, которая конструирует «строительные блоки» для качественно новой экономической системы<sup>8</sup>. Необходимо отметить, что договорённости о снижении тарифных барьеров в рамках международных институтов не всегда устраивают участников многосторонней торговой системы. Результатом такой неустойчивости становятся двусторонние и региональные соглашения об экономическом сотрудничестве.

В целом международной экономической интеграции присущи три эффекта: 1. «создание торговли», 2. «смещение торговых потоков», 3. развитие экономики масштаба.

Первый эффект возникает вследствие упразднения тарифных барьеров во взаимной торговле, снижения стоимости товаров, реализуемых внутри интеграци-

онного объединения. В результате открытой торговой политики спрос переключается с дорогого отечественного товара на более дешёвый товар страны-партнёра, что, в свою очередь, способствует ликвидации неэффективных производств, продуцирует рост торговли и потребления. Второй эффект связан с сохранением тарифов в торговле со странами остального мира, что обуславливает переориентацию импорта товаров из третьих стран на продукцию, производимую внутри интеграционного образования. Оба эффекта позволяют расширить масштабы национального производства в расчёте на совокупный спрос стран-участников интеграционного процесса, подталкивают производителей к сокращению издержек, способствуя тем самым их эффективности<sup>9</sup>. По мнению В.П.Оболенского, рост регионализма может иметь как положительные, так и отрицательные последствия.

К положительным он относит:

1. Углубление международного разделения труда;
2. Расширение внутреннего рынка каждой из стран-участниц интеграционных группировок

К отрицательным итогам регионализации:

1. Появление новых ареалов неэффективности;
2. Снижение стимулов к повышению конкурентоспособности

Отечественные специалисты (Э.П.Бабин, Т.М.Исаченко) отписывают торговopolитический режим региональных группировок как «систему коллективного протекционизма» Однако В.П.Оболенский настаивает на том, что ближе к истине позиции тех экономистов, которые полагают, что быстрый рост числа РТС связан не со стремлением национальных правительств к возведению избирательных торговых барьеров, а с включением стран в процесс «конкурентной либерализации» через региональные сообщества.

Утверждение исследователя основывается на идее, высказанной Я.Д. Лисовликом. По этому поводу он пишет: «Ведущие мировые державы в качестве ключевой стратегии внешнеторговой политики выдвигают конкурентную либерализацию – сочетание многосторонней, региональной и двусторонней либерализации, - направленную не только на стимулирование конкуренции внутри страны, но и на максимизацию открытия рынков за рубежом»<sup>10</sup>.

Современные реалии таковы, что без использования инструментов протекци-

онистской защиты многие государства обойтись не могут. «Многие экономисты видят в РТС реальную угрозу многосторонней торговой системе, поскольку, по их мнению, пересекающиеся и накладывающиеся друг на друга нормы и правила региональных соглашений образуют так называемые «клубки спагетти», содержащие в себе ростки хаоса»<sup>11</sup>. В то же время нотификация региональных группировок даёт возможность для внедрения ВТО новых правил регулирования торговли.

Современный регионализм характеризуется тем, что пространственно ограниченный регионализм постепенно замещается трансконтинентальными РТС. Локальная двусторонняя регионализация уступает место глобальному регионализму.

В настоящее время к числу крупнейших РТС относятся ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН. В региональных соглашениях участвуют все члены ВТО, за исключением Монголии. Среди нотифицированных и вступивших в силу соглашений преобладают соглашения о свободной торговле (43%) и экономической интеграции (38%), соглашения о таможенных союзах (7%), соглашения о преференциальной торговле (6%), соглашения о присоединении к существующим РТС (6%)

Политика локализации производства

После финансового кризиса 2008-2009 гг. государственные органы постарались избегать традиционных форм протекционизма, сделав акцент на нетарифных ограничениях (усложнённые таможенные процедуры, санитарно-гигиенические требования и т.д.), а также на прямых государственных субсидиях в национальную экономику. Популярной мерой стало введение требований по локализации производства, что было продиктовано необходимостью создания новых рабочих мест на внутреннем и глобальном рынках. В 2008 году Конгресс США включил статью «Покупай Американское!» в American Recovery and Reinvestment Act<sup>12</sup>, предусматривающий объём госфинансирования экономики в размере 787 млрд. долларов.

Требования по локализации применяются в отраслях с высокой степенью государственного регулирования (авиаперевозки, радиовещание, телекоммуникации и т.д.), а также в отношении стратегических компаний и отраслей. При продаже или приватизации государственных (стратегических) предприятий могут устанавливаться ограничения на участие в торгах для иностранных корпораций. Требования по локализации производ-

ства, отмечает В.Б. Кондратьев, являющийся защитным механизмом, обеспечивающим решение трёх важнейших проблем: создания рабочих мест в собственной экономике, «подпитки» национальных компаний с целью повышения их глобальной конкурентоспособности, обеспечения гарантированного национального контроля над стратегическими отраслями<sup>13</sup>. Обращает на себя внимание в этом плане опыт локализации в Бразилии в отраслях, связанных с здравоохранением. Посредством такой политики предполагалось решить сразу несколько задач: поддержать формирующуюся национальную отрасль производства медицинского оборудования и медикаментов; обеспечить общественную безопасность в сфере производства новых лекарств и препаратов; обеспечить доступность лекарств; устранить большой дефицит во внешней торговле товарами медицинского назначения.

Подобный опыт локализации реализован в канадской отрасли ветряной энергетики. Результатом ее осуществления стало мотивирование местных промышленных компаний к созданию новых рабочих мест и формированию новой отрасли экономики.

Политика локализации в Нигерии затронула нефтегазовую промышленность, контролируемую главным образом иностранными компаниями. Основной целью ее реализации явилось стимулирование национальной нефтегазовой отрасли и обеспечение роста занятости среди нигерийских граждан.

В начале 1930-х годов Конгресс США принял, а президент Э.Гувер утвердил закон «Покупай американское!», требующий от государственных структур отдавать предпочтение отечественным товарам и услугам при организации закупок. При этом основной целью такой законодательной инициативы являлось сохранение рабочих мест. В 1941 г., ссылаясь на необходимость защиты американской промышленности, были приняты поправки к закону о финансировании Министерства обороны, согласно которому закупки военного обмундирования, продуктов питания, тканей, специальных металлов и др. для нужд армии должны были замещаться на 100% отечественными товарами. В 2009 г. для поддержки национальной экономики администрация Обама приняла акт (American Recovery and Reinvestment Act ARRA), предусматривающий налоговые льготы и субсидии для американской промышленности в объеме 787 млрд. долларов. При этом осо-

бое внимание уделялось локализации производства. «Подчёркивалось, что ни один из фондовых источников, предназначенных для проектов строительства, реконструкции, ремонта общественных зданий и общественных работ не может быть израсходован до тех пор, пока используемые в проекте сталь, чугун и товары обрабатывающей промышленности полностью не произведены на территории США»<sup>14</sup>. В 2013 г. Закон о развитии водных ресурсов наделил Корпус армейских инженеров правами заключения контрактов на развитие водных ресурсов, охрану природы и другие строительные проекты. В законе предписывалось использование американской стали, продуктов металлургии и обрабатывающей промышленности для строительства, реконструкции и ремонта любых объектов за исключением тех случаев, когда товары американского происхождения или отсутствуют в достаточном количестве, или увеличивают совокупные издержки проекта более чем на 25%, или их использование не соответствует национальным интересам.<sup>15</sup>

Таким образом, набирающая размах американская программа «Покупай американское!» идет в разрез с нормами ВТО и другими международными соглашениями, подписанными США.

Меры протекционизма в политике нынешнего американского президента многократно усилились.

США вышли из Транстихоокеанского партнёрства. Следующим шагом в этом направлении должен стать пересмотр условий Соглашения о Североамериканской зоне свободной торговли (North American Free Trade Agreement – NAFTA), или выход из него согласно статье 2205. Широко публикуются намерения администрации снять ограничения на разработку американских энергоресурсных резервов, включая сланцы, нефть, газ и уголь, «что должно принести американцам множество рабочих мест». В заявленные планы Д.Трампа входит установление пошлин, которые станут для компаний стимулом не переносить производство в другие страны, увольняя рабочих.

Подобный протекционизм может вызвать виток «торговых войн» с Китаем и подорвать и без того зыбкий рост мировой экономики. Снятие ограничительных барьеров в нефтегазовой сфере приведет к росту производства и падению нефтяных котировок<sup>16</sup>.

В издании National Interest (Milton Ezrati, Could Trump’s Protectionism Spark

a Trade War? Может ли протекционизм Трампа разжечь торговую войну) в июне 2017 года была опубликована статья о том, что в политике Трампа намечаются тенденции к пересмотру некоторых предвыборных обещаний. В первую очередь это касается внешней торговли. «Вступая в должность в январе, Трамп проповедовал исключительно протекционистское Евангелие. Хотя другие аспекты его экономической повестки дня также заслуживают внимания. Перспектива торговой войны угрожала перечеркнуть любое экономическое благо, которое могло бы стать достижением другой политики американского президента»<sup>17</sup>. Администрация Трампа в какой-то момент действительно намеревалась начать торговую войну с Китаем. Во время своей предвыборной кампании Трамп обвинял Китай в манипуляциях с валютой и торговой экспансии. Однако формальное обвинение Китая в подобном рода манипуляциях привело бы к принятию ответных действий Пекина, другими словами, началась бы торговая война»<sup>18</sup>. Угрожая повысить тарифы на импорт в целом и, особенно, на китайский импорт, а также на товары американских фирм, работающих в Мексике, Трамп упомянул все торговые соглашения, принятые за последние 20 или 30 лет как «плохие сделки» и пригрозил вывести США из всех соглашений, включая Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Весной 2017 г. воинственный протекционизм Белого дома начал усиливаться, что ознаменовалось выходом США из сделки по Транстихоокеанскому партнёрству, а также введением двух распоряжений, касающихся торговли.

«Первый исполнительный приказ санкционировал то, что Белый дом назвал «крупномасштабным обзором», целью которого являлось определение причин торгового дефицита США. Второй исполнительный приказ санкционировал более строгое соблюдение антидемпинговых законов, запрещающих иностранным производителям «подсекать» отечественных производителей, продавая товары в Америке по более низким ценам, чем в их родной стране»<sup>19</sup>. В то же время министр торговли Уилбер Росс заявил, что администрация Трампа не намерена делать резких шагов, проводя экономическую политику. Впоследствии Трамп провёл встречу с председателем КНР Си Цзиньпином, которая закончилась не торговой войной, как многие полагали, а торговыми уступками с обеих сторон. Соединенные Штаты согласились уstra-

нить барьеры для китайского мяса птицы, а Китай согласился сделать то же самое для американской говядины. Состоялись договоренности об экспорте из США природного газа в Китай<sup>20</sup>.

Постепенно снизился накал риторики в отношении НАФТА. От глупых заявлений о том, что нации нужно выйти из этого «самого худшего» договора Белый дом к апрелю перешёл просто к разговорам о пересмотре договора, «что является фактически отголосками целей администрации Обамы»<sup>21</sup>.

Выход США из ТТП не является демонстрацией того, что Трамп намерен ограничивать режим международной торговли. Это свидетельствует только о том, что американский президент выступает против многостороннего характера этой сделки. Трамп предпочитает ясность двусторонних договорённостей и способность оперативно обеспечивать соблюдение условий. «Это вселяет надежду на то, что Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство избежит участи Транстихоокеанского торгового партнёрства, так как переговоры с государствами ЕС будут носить двусторонний характер»<sup>22</sup>.

И всё же, по мнению автора опубликованной статьи, риторика президента Трампа представляет угрозу для свободы торговли. «Его непосредственное отношение к применению тарифов на канадскую древесину хвойных пород в ответ на канадскую политику импорта молочных продуктов является лишним тому доказательством»<sup>23</sup>. Недавнее соглашение о сахаре с Мексикой, хотя и менее воинственное, также выступает против режима открытой торговли. Трамп отказался разрешить свободный доступ к мексиканскому сахару, сохраняя ранее достигнутые защиту и привилегии для американских производителей.

Критики Трампа утверждают, что его политика подрывает «основанную на правах» систему, в соответствии с которой международная торговля процветала со времен Второй мировой войны; отказа от торговых барьеров на глобальном уровне и обращения к соглашениям.<sup>24</sup>

В статье «Протекционизм не сделает Америку великой» Даниэль Пирсон назвал усилия администрации Трампа по ужесточению ограничений импорта для процветания отраслей отечественной промышленности нанесением ущерба экономическому росту и ведущими к снижению занятости и увеличению расходов для американских потребителей, «не-

адекватной стратегией для того, чтобы снова сделать Америку великой».

Экономисты как левого, так и правого толка в течение десятилетий говорят о том, что страны понижают свое экономическое благосостояние всякий раз, когда вводят ограничения на импорт. Это означает, что общий уровень благосостояния и уровня жизни нации упадет, а не повысится<sup>25</sup>.

Таким образом, мировые экономические связи всегда сочетающие начала либерализации и протекционизма, в настоящее время характеризуются актуализацией и даже доминированием тенденции, связанной с созданием благоприятных условий для развития национальных экономик. Реновация протекционизма в современной экономической практике имеет отличную от первородной природу и проявляется на фоне «внешне» противоположного вектора мирового развития — глобализации. Однако анализ происходящих изменений мирового экономического «ландшафта» убеждает, что современное явление протекционизма составляет органическую и неотъемлемую часть противоречивой диалектики его развития.

## Литература

1. Зёвин Л.З. Мегарегионы в глобализирующемся мире/ Мировая экономика и международные отношения/2016, том 60, №8, с. 26-33
2. Кондратьев В.Б. Политика локализации производства как инструмент модернизации/ Мировая экономика и международные отношения/2017, том 61, № 1, с. 67-77
3. Оболенский В.П. Глобализация регионализма: Вызовы и риски для России/ Мировая экономика и международные отношения/2015, №9, с. 5-13
4. Оболенский В.П. Протекционизм и свобода торговли в современном мире/ Мировая экономика и международные отношения/2013, №12, с. 14-23
5. Эксперт рассказала о причинах выхода США из ТТП РИА Новости, 24.01.2017 <https://ria.ru/economy/20170124/1486356132.html>
6. [http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1\\_6854\\_export.html](http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1_6854_export.html)
7. <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>
8. <https://www.cnn.com/2017/09/01/trump-protectionism-wont-make-america-great-commentary.html>

## Ссылки:

- 1 РИА Новости, 24.01.2017

2 В.П.Оболенский Протекционизм и свобода торговли в современном мире/ Мировая экономика и международные отношения/2013, №12, с. 14-23.

3 В.П.Оболенский Протекционизм и свобода торговли в современном мире/ Мировая экономика и международные отношения/2013, №12, с. 14-23.

4 Там же

5 Там же

6 Там же

7 Там же

8 В.П.Оболенский. Глобализация регионализма: Вызовы и риски для России/ Мировая экономика и международные отношения/2015, №9, с. 5-13.

9 Там же

10 Лисовлик Я.Д. Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации» М.: Экономика, 2007, стр. 17.

11 В.П.Оболенский. Глобализация регионализма: Вызовы и риски для России/ Мировая экономика и международные отношения/2015, №9, с. 5-13

12 В.Б.Кондратьев Политика локализации производства как инструмент модернизации/ Мировая экономика и международные отношения/2017, том 61, № 1, с. 67-77.

13 В.Б.Кондратьев Политика локализации производства как инструмент модернизации/ Мировая экономика и международные отношения/2017, том 61, № 1, с. 67-77.

14 В.Б.Кондратьев Политика локализации производства как инструмент модернизации/ Мировая экономика и международные отношения/2017, том 61, № 1, с. 67-77.

15 Там же

16 [http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1\\_6854\\_export.html](http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1_6854_export.html)

17 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

18 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

19 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

20 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

21 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

22 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

23 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>



24 <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>

25 <https://www.cnn.com/2017/09/01/trump-protectionism-wont-make-america-great-commentary.html>

## Renovation of protectionism in world economic practice

**Vozova N.A.**

REU of G.V. Plekhanov

In the modern world growth of protectionism is observed and tendencies to localization of the markets are traced. One of certificates to that is an exit of the USA from Trans-Pacific Partnership the Tendency to growth of protectionism is observed at least because of two factors – reduction of prices of fuel and delays of rates of economic growth which increases

the competition for the markets and stimulates protective measures. In the submitted article the author considers protectionism as the phenomenon of modern world economy caused by dialectically opposite tendencies of globalization and regionalization of planetary economic communications.

Keywords: protectionism updating, world economy, localization of the markets, expansion of the financial capital, GATT, WTO, liberalization of world trade, regionalization, protectionism of the USA

## References

1. Zyovin L.Z. Megaregions in the globalized world / World economy and the international relations / 2016, volume 60, No. 8, page 26-33
2. Kondratyev V.B. Policy of localization of production as instrument of modernization / World economy and

international relations / 2017, volume 61, No. 1, page 67-77

3. Obolensky V. P. Globalization of regionalism: Calls and risks for Russia / World economy and the international relations / 2015, No. 9, page 5-13
4. Obolensky V. P. Protectionism and freedom of trade in the modern world / World economy and the international relations / 2013, No. 12, page 14-23
5. The expert has told about the reasons of an exit of the USA from the TPP of RIA Novosti, 1/24/2017 to <https://ria.ru/economy/20170124/1486356132.html>
6. [http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1\\_6854\\_export.html](http://www.ng.ru/economics/2016-11-10/1_6854_export.html)
7. <http://nationalinterest.org/feature/could-trumps-protectionism-spark-trade-war-21303>
8. <https://www.cnn.com/2017/09/01/trump-protectionism-wont-make-america-great-commentary.html>

## Развитие информационного обеспечения бюджетирования на основе подхода отраслевой стандартизации учета

**Косоногова Екатерина Сергеевна**  
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и анализ», Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
ekaterina.koc@mail.ru

В статье исследованы направления развития информационного обеспечения бюджетирования на основе подхода отраслевой стандартизации учета и отчетности и возможностей движения информации в различных подсистемах предприятия (учет, планирование, управление). Рассмотрены возможности использования международных стандартов учета и отчетности в сфере гостиничного бизнеса и гостеприимства для организации процесса бюджетирования. Сформулированы основные направления конвергенции принципов и концептуальной основы международных стандартов по организации учета и отчетности в гостиничном бизнесе и методологии процесса бюджетирования в отраслевом разрезе применительно к сфере туризма. Сформулирован основной методологический комплекс на основе стандартов USALI, использование которого позволит обогатить инструментарий процесса бюджетирования в организациях сферы туризма. Изложены разработанные автором методические рекомендации по организации классификации, положенной в основу управленческой отчетности и бюджетной структуры, соответствующей общей классификации USALI.

Ключевые слова: бюджетирование, информационное обеспечение, международные стандарты учета и отчетности, отраслевая стандартизация, USALI.

Особенности реализации бюджетирования в существенной степени зависят от отраслевых особенностей и специфики деятельности организации. Туристский продукт - комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта [2]. Сложность продукта и процесса его реализации предполагают развитый учетно-методический инструментарий, используемый в процессе бюджетирования. Направлением для такого развития может служить подход отраслевой стандартизации информационных источников бюджетирования. В сфере туризма и гостиничного бизнеса целесообразно, по нашему мнению, использование международного стандарта отчетности USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry). Проблеме использования методологического комплекса отраслевой стандартизации в основе информационного обеспечения бюджетирования посвящен ряд работ российских и зарубежных авторов. В работе С.В.Панковой, Г.А.Кубаткиной [5], Д.О.Пономаренко [7,8], Е.Поляковой [6], И. Карадаг [11] предлагается использование отраслевых стандартов для организации бюджетирования в гостиничном бизнесе, в частности разработка структуры бюджетов на основе управленческих отчетов, предлагаемых USALI и использования базовых принципов при оценке эффективности результатов деятельности предприятия. Как отмечает Кубаткина Г.А. «определение структуры бюджетов предприятия – вопрос дискуссионный, зависящий от многих факторов: особенностей национальной законодательства, сферы экономики, организационной структуры, квалификации управленческого персонала и работников финансово-учетных подразделений и др.» [5, с. 14].

Ряд зарубежных исследователей, таких как А. Де Франко [10], И.Мирческа [12], и другие исследователи [9,12] в различной интерпретации используют методологические принципы управленческой отчетности отрасли в системе бюджетирования, планирования и управления в гостинице и санаторно-курортном комплексе. Полагаем, что использование методологического комплекса указанных стандартов возможно в близкой по своей организационно-технологической и отраслевой природе сфере туризма. Такие авторы, как Л.В.Баумгартен [1], Мезенцева А.В. [4], Жилина Ю.А. [4] напрямую отмечают недостаточность организационно-методологической базы, требуемой для развития методики бюджетирования в сфере туризма. Методологическое дополнение, создание альтернативных способов к формированию бюджета туристической организации на основе USALI возможно по ряду концептуальных и организационно-методических аспектов:

- использование принципов организации информационного обеспечения в соответствии с отраслевым и технологическим устройством предприятия;
- использование методологии и организации отраслевых классификаций операционно-технологического и финансового характера;
- использование подхода в структурировании информации управленческого и планового характера;
- использование методологии формирования прогнозной информации и прогнозных отчетов, в том числе по базовым и дополнительным для отрасли видам;
- использование методологии оценки эффективности и создания единой для информационной системы учета, планирования, управления системы показателей эффективности;
- использование методологии оценки стратегических показателей развития в процессе бюджетирования туристической организации.

Таблица 1  
Информационный источник бюджетирования доходов и расходов туроператора на основе стандарта USALI

Вид доходов/расходов	Плановый объем доходов	Фактический объем доходов	Альтернативные потери по причине возврата/расторжения договора		Центр ответственности
			Сумма возврата	Причина возврата	
Код информационного источника в бухгалтерском учете	Прогнозный отчет о финансовых результатах (90.1)	Текущий отчет о финансовых результатах (90.1)	Отчет по альтернативным потерям	Отчет по альтернативным потерям	ФИО
Международный туризм:	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
доходы от корпоративных клиентов	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
доходы от индивидуальных клиентов	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
Внутренний туризм	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
Санаторно-курортное обслуживание	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
Услуги перевозчика	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
Представительское обслуживание	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
Прочие	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ
ИТОГО	Плановая Сумма	Сумма	Сумма (валюта)	Код причины	Должность, КРІ

Использование принципов организации информационного обеспечения предполагает конвергенцию принципов USALI и бюджетирования: отраслевой классификации, принципа начисления при признании доходов и расходов по видам деятельности, принцип уместности и существенности бюджетной информации для пользователей, принцип разграничения плановой и прогнозной информации в управленческой отчетности и бюджетном комплексе.

Информация о доходах расходах туристической организации является весьма существенной при принятии управленческих решений внутренними пользователями – менеджментом высшего и среднего звена. В качестве критериев и

признаков для классификации и отражения доходов (расходов) для формирования структуры бюджетов туроператора на основе USALI могут быть признаны следующие:

- информация по продажам по сегментам (филиал, подразделение);
- информация по продажам по отраслевой принадлежности услуги;
- информация по видам и направлениям услуг;
- информация по субъекту получения услуги [3].

В таблице 1 представлена форма управленческой отчетности по доходам с элементами бюджетирования составленная на основе структуры счета «Продажи».

Информация о доходах и расходах служит основанием для процессов анализа и бюджетирования в туристической организации. Аналогично организуется учет по каждому из сегментов. В рамках субконто учитываются доходы по видам услуг (проданные путевки, проведенные мероприятия, билеты и т.д.).

Важнейшим направлением анализа является оценка эффективности и рентабельности оказываемых туристических услуг по их видам. Задача учетно-аналитической системы туроператора – обеспечить управленческое звено сведения о доходах в разрезе видов оказываемых услуг. Представленная отчетность по организации учета доходов и расходов и в системе управленческого учета позволит [3]:

- обеспечить единство управленческого учета и бюджетирования доходов организации;
- сократить трудовые затраты компании на подготовку и ввод данных в автоматизированную систему учета в рамках бухгалтерии и финансовых отделов;
- обеспечить высокую аналитичность и своевременность подготовки информации для бюджетирования и принятия решений в области управления продажами, разработки стратегии по видам оказываемых услуг, а также работе с клиентами в части недополученных доходов.

## Литература

1. Баумгартен Л.В. Разработка бюджета туристической организации//Управление корпоративными финансами. – 2008. – № 3. – С. 24-32.
2. Косоногова Е.С. Бухгалтерский учет в сфере услуг: туризм и санаторно-курортных бизнес: учебник/ Санкт-Петербург, 2017. 153 с.
3. Косоногова Е.С. Учетно-аналитическое обеспечение управления в сфере сервиса: монография / Е. С. Косоногова; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2011.
4. Мезенцева А.В., Жилина Ю.А Основы бюджетирования в системе управленческого учета на предприятиях индустрии туризма// Символ науки. 2016. № 10-1 (22). С. 83-85.
5. Панкова С.В., Кубаткина Г.А. Организация бюджетирования на предприятиях гостиничного бизнеса//Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 11. С. 13-16.
6. Полякова Е. Использование совокупности показателей GOPAR и REVPAR в

управлении прибылью гостиничного предприятия//РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 1. С. 421-424.

7. Пономаренко Д.О. Анализ особенностей управленческого учета в гостиничном холдинге//Экономика и менеджмент систем управления. 2013. Т. 7. № 1.2. С. 263-270

8. Пономаренко Д.О. Управленческий отчет о прибылях и убытках в гостиничном холдинге по стандарту USALI//Дискуссия. 2013. № 3 (33). С. 52-56.

9. Anoop Patiar, Costs allocation practices: Evidence of hotels in Australia, In Journal of Hospitality and Tourism Management, Volume 26, 2016, Pages 1-8

10. Desa Kosarkoska, Irina Mircheska, Uniform System of Accounts in the Lodging Industry (USALI) in Creating a Responsibility Accounting in the Hotel Enterprises in Republic of Macedonia, In Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 44, 2012, Pages 114-124

11. Karadag I. COST ALLOCATION AND MARKET SEGMENT PROFITABILITY ANALYSIS IN THE LODGING INDUSTRY/ Ph.D. Woo Gon Kim. 2004

12. Nan Hua, Cristian Morosan, Agnes DeFranco, The other side of technology adoption: Examining the relationships between e-commerce expenses and hotel performance, In International Journal of Hospitality Management, Volume 45, 2015, Pages 109-120

## Development of information support budgeting based on the approach of industry standardization of accounting

**Kosonogova E. S.**

Saint-Petersburg state University of Economics

In the article the directions of development of information support budgeting based on the approach of industry standardization of accounting and reporting and opportunities for the movement of information in various subsystems of the enterprise (accounting, planning, management). The possibilities of the use of international standards of accounting and reporting in the field of hospitality and hospitality for the organization of the budgeting process. The basic directions of convergence of the principles and conceptual framework of international standards to establish accounting and reporting in hospitality and methodology of the budgeting process in the various sectors in the field of tourism. Formulated the basic methodological complex on the basis of USALI standards, the use of which will enrich the Toolkit of budgeting in the organizations of sphere of tourism. Set forth the author developed the methodological recommendations on the organization of classification, laid the basis for management reporting and budget structure of the General classification of the USALI.

**Key words:** budgeting, accounting information, international standards of accounting and reporting, industry standardization, USALI.

### Reference

1. Baumgarten L. V. Development of the budget tourism organization// corporate Finance Management. – 2008. – No 3. – P. 24-32.
3. Kosonogova E. S. Accounting in the service sector: tourism and health resort business: the textbook/ Saint Petersburg, 2017. 153 С.
4. Kosonogova E. S. Accounting and analytical support of management in service sphere: monograph / E. S. Kosonogova, M of education and

science of the Russian Federation, St. Petersburg state University of service and Economics. Saint Petersburg, 2011.

5. Mezentsev A.V., Zhilin Yu And the Basis of budgeting in the system of management accounting at the enterprises of the tourism industry/ / science Symbol. 2016. No. 10-1 (22). S. 83-85.
6. Pankova S. V., G. A. kubatkin Organization of budgeting at the enterprises of hotel business// Financial Analytics: problems and solutions. 2012. No. 11. S. 13-16.
7. Polyakova E. Use of a combination of indicators REVPAR and GOPAR in revenue management, hotel enterprises//RISK: Resources, information, supply, competition. 2011. No. 1. P. 421-424.
8. Ponomarenko D. O. analysis of the characteristics of management accounting in the hotel holding company//Economics and management control systems. 2013. Vol. 7. No. 1.2. S. 263-270
9. Ponomarenko, D. O. administrative report on profits and losses in the hospitality holding company for the standard USALI//Discussion. 2013. No. 3 (33). P. 52-56.
10. Anoop Patiar, Costs allocation practices: Evidence of hotels in Australia, In Journal of Hospitality and Tourism Management, Volume 26, 2016, Pages 1-8
11. Desa Kosarkoska, Irina Mircheska, Uniform System of Accounts in the Lodging Industry (USALI) in Creating a Responsibility Accounting in the Hotel Enterprises in Republic of Macedonia, In Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 44, 2012, Pages 114-124
1. Karadag I. COST ALLOCATION AND MARKET SEGMENT PROFITABILITY ANALYSIS IN THE LODGING INDUSTRY/ Ph.D. Woo Gon Kim. 2004
- Nan Hua, Cristian Morosan, Agnes DeFranco, The other side of technology adoption: Examining the relationships between e-commerce expenses and hotel performance, In International Journal of Hospitality Management, Volume 45, 2015, Pages 109-120

# Разработка и внедрение системы сбалансированных показателей в консалтинговой компании для повышения эффективности ее деятельности

**Нестерова Олеся Александровна**, соискатель, Высшая школа Бизнеса, Казанский (Приволжский) Федеральный университет, lesya1609@mail.ru

Основой диссертационного исследования стали разработка и анализ результатов внедрения сбалансированных показателей эффективности, в частности, ключевых показателей эффективности. Предметом исследования внедрение и использование ключевых показателей эффективности для анализа результативности бизнеса консалтинговой компании. В рамках процесса разработки ключевых показателей эффективности был выбран функциональный подход, а именно – последовательное движение от стратегических целей организации к KPI каждого подразделения и конкретного сотрудника.

Значимость диссертации состоит в разработке методических основ управления реализацией проектов развития сбалансированной системы показателей. Основные положения диссертации могут представлять интерес, как для научных учреждений, так и для организаций реального сектора экономики. Разработки могут найти применение в практической деятельности консалтинговых компаний, строительных и торговых компаний, а также в организациях, которые собираются применять концепцию ССП для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова. Ключевые показатели эффективности, консалтинг, разработка и внедрение KPI, эффективность бизнеса, эффективность управления

Как известно, система сбалансированных показателей, как аналитический инструмент, появилась в начале 1990-х гг. в результате научного исследования, заказанного подразделением аудиторского-консалтинговой компании KPMG, выполняемого под руководством американских ученых Дэвида Нортон. Данная система представляет собой механизм оценки финансовых показателей предприятий, течения внутренних и внешних бизнес-процессов, качества работы сотрудников предприятия и удовлетворенности клиентов с целью достижения стратегических целей субъекта хозяйствования.

Анализ практик разработки ССП показал, что внедрение сбалансированной системы показателей в российских компаниях имеет свою специфику, которая в значительной степени влияет на успешность реализации ССП.

Метод целевого управления с использованием ключевых показателей общепризнан во всем мире как способ повышения результативности и эффективности работы коммерческих компаний и организаций, поскольку, измеряя ключевые показатели деятельности компании в целом, а также конкретных подразделений и сотрудников в частности, возможно получить целостную картину о достижении целей и реализации стратегии развития.

В последние годы предприятия группы компаний, деятельность которых проанализирована в диссертационном исследовании, активно развивались, осваивались новые технологии, новые виды продукции, на производстве внедрялась система качества в соответствии с требованиями международных стандартов. В ходе такого динамичного развития бизнеса и самой группы стало ясно, что нужно усовершенствовать и систему управления, позволяющую вести постоянный мониторинг всех аспектов деятельности. За последний год в команду группы пришли новые специалисты, следовательно, появилась необходимость сформировать совместное видение развития бизнеса. Для этого нужно было обновить миссию организации, скорректировать стратегические цели, «связать» их с бизнес-процессами и оперативной деятельностью подразделений и сотрудников, чтобы как можно более четко и оперативно реагировать на возникающие рыночные изменения и риски. В связи с этим руководством компании было принято решение о разработке и внедрении системы сбалансированных показателей.

Процесс внедрения ССП был разработан на примере группы коммерческих компаний города Казани. Компании, составляющие группу, объединены следующими признаками:

- 1) Общность миссии – обеспечивая грамотность компаний и физических лиц путем оказания квалифицированных консалтинговых услуг, создавать благоприятные условия для развития жизни и бизнеса;
- 2) общий штат сотрудников – в частности, финансового сектора и управления;
- 3) общий центр управления деятельностью группы компаний.

В группу входят компании разной направленности – консалтинговые услуги, торговые организации, строительные компании, производственная компания и другие.

Работа по разработке и внедрению ССП в деятельности группы компаний была начата в 2015 году (ноябрь-декабрь) с процесса осуждения проблемы определения конкретных стратегических целей на основе имеющегося видения и стратегии. Для того чтобы определить финансовые цели, необходимо было выбрать, на что следует сделать упор: либо на увеличение доходности и завоевание рынка, либо на генерирование потока наличности. Но что особенно важно с точки зрения потребителей, руководство должно было четко обозначить тот сегмент рынка, в котором оно намеревается вести конкурентную борьбу за клиента. Цели внедрения ССП были определены в соответствии со стратегией развития.

В анализируемой группе компаний были выбраны следующие показатели эффективности (табл. 1).

К вопросу сбалансированности выбранных показателей автор исследования отнесся достаточно серьезно. В момент апробации расчета показателей были проанализированы влияние этих показателей друг на друга. Так как выбранные показатели имеют общую цель – расширение рынков сбыта услуг группы компаний путем достижения заданных финансовых показателей и улучшения качества услуг, то взаимоисключающих показателей не выявлено.

Как правило, ССП разрабатывается на период, соответствующий долгосрочному периоду стратегического планирования (3-5 лет). При этом целевые значения на долгосрочный период определяют у отсроченных показателей. Однако реализация стратегии осуществляется непрерывно, поэтому необходимо иметь показатели, которые бы диагностировали нам тенденцию движения к намеченной цели в данный конкретный момент – опережающие показатели. Введение промежуточных показателей позволяет оценить скорость приближения к намеченной цели.

Поэтому автором исследования было решено не ставить максимальных значений показателей, а установить их значения в диапазоне от минимального до максимального в периоде до 3 лет, чтобы сотрудникам компании было проще достигать поставленных показателей.

Для выбранных показателей были определены значения.

Для расчета значений показателей были рассчитаны KPI каждого подразделения и отдельного сотрудника.

В существующих компаниях группы присутствуют подразделения, которые принимают участие в деятельности всех организаций: юридическая служба, финансовая служба и отдел продаж.

Путем была основные эффективности анализируемых отделов, в частности:

- Сроки задач;
- Самостоятельность при выполнении задач;
- Способность практики и внедрение рекомендаций;
- Личностный рост. Повышение работы;
- Способность на перспективу;
- Коммуникация, как внутренняя, так и внешняя;
- Умение затраты;
- Выполнение требований трудового компании.

Таблица 1

Сектор	Показатели эффективности
Финансы	Доход, приносимый каждым сотрудником
	Уровень оплаты труда каждого сотрудника
Персонал	Уровень подготовки и развития сотрудников
Внутренние процессы	Количество обращений клиентов, обработанных всеми подразделениями группы компаний совместно
	Временная составляющая обработки конкретного клиента
Клиенты	Количество дополнительных обращений клиента

В качестве примера расчета используется формула расчета бонуса сотрудника бухгалтерии по работы.

Бонус = (KPI1 + KPI2 + KPI3 + KPI4) x A1 x A2, где

• KPI1 – своевременного счетов и документов, значение 80% от количества, при достижении уровня KPI1 не в расчете

• KPI2 – просроченной ДЗ, уровень 50%, при показателя KPI2 не в расчете

• KPI3 – представления третьим лицам, показатель 80% во время, 50% - в период отчетов

• KPI4 – взаимозаменяемости сотрудников, для в показатель быть не 90%

• A1 – наличия обоснованных со налоговым органов, может быть либо 1 (отсутствие претензий), либо 0 (их наличие). является блокирующим.

• A2 – наличия в начислениях и задержки заработной платы, также является (значения 1 или 0)

В начале работы над структурой и внедрением ССП в деятельность группы мы перед определенными целями:

- Понимание сотрудниками целей компании
- Улучшение сотрудников и подразделений
- Оперативный контроль задач
- Повышение мотивации
- Получение собственником бизнес-информации о компании
- Возможность минимизации во планировании

Спустя 18 месяцев, что с начала над системой сбалансированных показателей для группы компания мы оценить эффект от внедрения данной системы и сделать некоторые выводы:

В процессе работы над системой было изучено много специальной литературы и достигнуто лучшее понимание взаимосвязи внутренних бизнес-процессов, происходящих в компании и их взаимное влияние друг на друга;

1) Автором исследования были изучены стратегическая направленность бизнес-активности всех подразделений и сотрудников в процессе деятельности и скорректированы поставленные перед подразделениями цели;

2) В внедрения ССП был увеличен темп стратегических целей, перед группой;

3) Были улучшены процессы взаимодействия между сотрудниками и подразделениями в группе компаний;

4) Для собственника компании был составлен подробный отчет с рекомендациями по корректировке стратегических целей организации и перераспределению имеющихся ресурсов; получение им ключевой бизнес-информации в обобщенном систематизированном виде, доступном для понимания;

5) Была повышена мотивации сотрудников за счет ясности персональных целей и задач, стоящих перед ними.

Так как системы сбалансированных показателей была впервые применена в деятельности группы компаний в 2016 году, то эффективность внедрения ССП было решено оценивать путем сравнения показателей за предыдущие года (2014 и 2015) и 2016 год.

Для анализа были проанализированы несколько финансовых отчетов компаний группы, а также налоговые декларации по налогу на прибыль, налоговые декларации по упрощенной системе налогообложения. Результаты анализа представлены в таблице. С учетом того, что финансовые результаты деятельности компаний группы являются конфиденциальной информацией, то сравнение финансовых результатов было произведено в процентном соотношении к базовому году (табл. 2).

При анализе полученных результатов мы видим рост чистой прибыли, получаемой группой компаний. Данные показатели оценивались на основе данных бухгалтерской и управленческой отчетности компаний группы.

Таблица 1  
Сравнение внедрения ССП (составлено автором)  
\* показатели были на данных за 9 месяцев 2017 года  
\*\* по 9 2017 года.

Показатель	2015 год (Базовый)	2016 год	Изменение	2017 год (прогнозный*)	Изменение
Чистая прибыль	100%	117%	+17%	182%	+82%
Общее количество клиентов	100%	142%	+42%	164%	+64%
Количество новых клиентов	100%	113%	+13%	121%	+21%
Уровень образования сотрудников	100%	104%	+4%	106%**	+6%
Уровень заработной платы сотрудников	100%	111%	+11%	129%	+29%
Уровень удовлетворенности клиента	100%	102%	+2%	109%	+9%
Количество клиентов полного цикла	100%	102%	+2%	103%	+3%

Анализ уровня общего количества клиентов и количества новых клиентов проводился на основании данных программного комплекса «Мегаплан», в котором ведется учет всех поступающих обращений и конкретных мероприятий, проведенных по тому или иному обращению. Данные анализа позволяют сделать вывод о том, что повышение указанного показателя в 2016 и прогнозом 2017 годах произошло за счет уменьшения времени обслуживания каждого конкретного обращения. Оптимизации потраченного времени произошла после внедрения в работу специалистов разработанного автором исследования регламента работы с клиентами.

Уровень подготовки сотрудников анализировался на основе предоставленных сотрудниками данных о получении дополнительного и иного образования. С учетом внедрения нового положения оплаты труда (с применением бонусов за повышение квалификации) практически все сотрудники изъявили желание повысить уровень своей подготовки.

Уровень удовлетворенности клиента оценивался на основании данных опроса клиентов, который был внедрен в компании специально при внедрении ССП. Как видим, уровень удовлетворенности клиента растет с каждым годом, а значит растет качество обслуживания клиента.

Рост количества клиентов полного цикла (оказание услуг всеми подразделениями компании) происходит не так быстро, потому что подобные услуги весьма специфичны и требуют большого

количества финансирования, однако подобные случаи есть.

В оценке бизнеса группы компаний акцент сместился в сторону нефинансовых результатов. Упростилась система конкретизации целей. Внедрение ССП позволило визуализировать стратегию, а значит, сделать ее более понятной для менеджеров. В процессе внедрения ССП произошла ревизия соответствия выбранной стратегии возможностям компании и ключевым компетенциям менеджеров.

Так как ССП является инструментом реализации стратегии, автор исследования отметил, что в результате ее внедрения появилась возможность контролировать этот процесс, повысилась конструктивность стратегических совещаний. Сам проект по внедрению ССП являлся обучающим и консолидирующим началом. Он оказывает влияние на всю систему управления и корпоративную культуру.

Среди основных эффектов, отмеченных автором в процессе разработки и внедрения ССП, можно выделить следующие:

- исчезновение барьеров между подразделениями;
- улучшение качества командной работы;
- повышение культуры делегирования полномочий;
- рост инициативы на местах.

Подводя итоги, можно отметить, что ССП позволяет заполнить существующий во многих компаниях пробел несогласованности действий между разработанной стратегией и ее использованием в пла-

нировании и оценке эффективности достигаемых результатов повседневной деятельности. Другими словами, система сбалансированных показателей необходима компании тогда, когда у нее есть стратегия. Но менеджерам топ-уровня нужно осознавать, что нельзя один раз определить стратегию компании и создать для нее систему сбалансированных показателей.

Стратегическое управление - это постоянный циклический процесс, который должен быть включен в обязательные приоритетные процессы, и процесс текущего планирования (графического, еженедельного). Будет меняться ситуация на рынке - значит, будут изменяться стратегические цели бизнеса, а с ними и ключевые показатели деятельности. Вследствие этого необходимо постоянно управлять процессом изменения стратегии и совершенствовать систему сбалансированных показателей.

## Литература

1. Андрианов В. Система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2020 г. // Маркетинг. - 2013. - № 2(129). -
2. Внедрение сбалансированной системы показателей // Horvath & Partners; пер. с нем. - 3-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Дыбская В.В., Васюкова В.В. Принципы и практический опыт разработки сбалансированной системы показателей логистики для торговой компании. // Логистика и управление цепями поставок, №18, февраль 2007.
4. Информационный менеджмент / Под науч. ред. Н.М.Абдикеева. - М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Плотноков А.В. Особенности создания ССП как стратегической системы управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. - 2013. - № 3.
6. Хервиг Р. Фридаг, Шмидт Вальтер Сбалансированная система показателей; Финансы и статистика - , 2014.

## The development and implementation of a balanced scorecard consulting company to improve the efficiency of its activities

Nesterova O.A.  
Kazan (Volga region) Federal University  
Development and the analysis of results of implementation of the balanced performance indicators, in particular, of key performance indicators became a basis of a dissertation research. An object of research implementation and use of key performance indicators for the analysis of effectiveness of

business of the consulting company. Within process of development of key performance indicators functional approach was chosen, namely – consecutive movement from strategic objectives of the organization to KPI of each division and the specific employee.

The significance of the thesis is to develop methodical bases of management of projects development of a balanced scorecard. The main provisions of the thesis can be of interest both for scientific institutions and organizations of the real sector of the economy. Developments can find application in practical activities of consulting companies,

construction and trading companies, as well as in the organizations that are going to apply the concept of SSP to improve the efficiency of production and economic activity.

**Keywords:** Key performance indicators, consulting, KPI development and deployment, business performance, management efficiency

### References

1. Andrianov V. The system of the balanced indicators of sustainable development of economy of Russia till 2020//Marketing. - 2013. - No. 2(129).-
2. Introduction of the balanced system of indicators//Horvath & Partners; the lane with him. - 3rd prod. - M.: Alpina Business of Axle boxes, 2008.
3. Dybskaya V.V., Vasyukova V.V. The principles and practical experience of development of the balanced system of indicators of logistics for the trading company.//Logistics and management of chains of deliveries, No. 18, February, 2007.
4. Information management / Under науч. edition of N.M. Abdikeev. - M.: INFRA-M, 2009.
5. Plotnikov A.V. Features of creation of the PROGRAM STATUS WORD as strategic control system of business//Management in Russia and abroad. - 2013. - No. 3.
6. Хервиг R. Fridag, Schmidt Walter Balanced system of indicators; Finance and statistics - 2014.



# Развитие технологий защитной обработки цементобетонных и других капиллярно-пористых строительных и промышленных изделий

### Гусев Борис Владимирович

Доктор технических наук, член-корреспондент РАН, Президент, Академик Российской инженерной академии, [www.info-rae.ru](http://www.info-rae.ru)

### Челноков Виталий Вячеславович

доктор технических наук, вице-президент Международной академии системных исследований, [interass@muctr.ru](mailto:interass@muctr.ru)

### Глушко Андрей Николаевич

кандидат технических наук, первый заместитель директора НИЦ «Курчатовский институт»-ИРЕА, [ANG@irea.org.ru](mailto:ANG@irea.org.ru)

В работе представлен подход к решению задачи защитной обработки цементно-бетонных и других капиллярно-пористых строительных и промышленных изделий методом жидкостной гидрофобизации. Предложен к использованию новый эффективный гидрофобизирующий препарат. Предлагаемая гидрофобизирующая жидкость эффективна для обработки широкого диапазона строительных и промышленных изделий. Обоснована актуальность присутствия антисептических компонентов в гидрофобизирующих составах. Особенность способа производства новых гидрофобизаторов заключается в ультразвуковой кавитационной обработке кремнийорганических и триазин-производных компонентов в водной среде. Приводится краткое обоснование предложенного способа. Разработанный защитный гидрофобизирующий состав экологически безопасен и обладает более устойчивым подавляющим воздействием по сравнению с аналогами на плесень и микроорганизмы при их контакте с обработанной структурой цементно-бетонных и других капиллярно-пористых промышленных изделий. В работе представлены основные характеристики разработанного гидрофобизирующего состава применительно к тротуарной плитке. Ключевые слова: защитная обработка, цементно-бетонный, жидкий гидрофобизатор, тротуарная плитка, ультразвуковая кавитация

Защита капиллярно-пористых строительных материалов и изделий на их основе от проникновения влаги является актуальной проблемой как в теоретическом, так и в практическом плане.

В настоящее время эта проблема на практике решается преимущественно путем применения различного рода синтетических гидрофобизаторов в период эксплуатации материалов. Однако, требуемый результат, как правило, не всегда достигается. Решение проблемы на качественном уровне возможно только с использованием препаратов, изготовленных на традиционной основе, но с новыми заданными свойствами, по технологии комбинированных приемов сочетания электро-физико-химических и химических методов. К такому конструкторско-технологическому подходу привело развитие теоретических представлений об электрокинетических явлениях, в частности, процессов кавитации гетерогенных сред, электроосмоса, электрофореза в капиллярно-пористой среде строительных материалов, разработка энергосберегающих технологий, применение модифицированных гидрофобизаторов позволит не только повысить качество защиты строительных материалов и изделий от влаги, но и найти пути снижения экономических затрат.

Строительные материалы и многие другие промышленные изделия обладают высокой пористостью и подвержены набуханию за счет капиллярного всасывания воды. Вода растворяет кристаллы солей, и это, при переменном увлажнении и высыхании, нарушает структуру материалов, снижает их прочность. Растворенные в воде соли, выходя на поверхность строительных конструкций, образуют на них высолы, которые ухудшают их технологические свойства (в том числе, теплообмен) и внешний вид. Кроме того, в природно-климатических условиях I-V дорожно-климатических зон, водная среда при замерзании увеличивается в объеме примерно на 10%, что создает в порах материалов, пропитанных водой, давление свыше 200 МПа (2 т/см<sup>2</sup>)! Поэтому даже самые прочные из строительных материалов, такие, как бетон, кирпич и даже природный камень, не в силах противостоять такому внутреннему давлению без образования микротрещин. Поэтому, вода это, можно сказать, важнейший враг рассматриваемого класса строительных материалов.

Цементобетонные изделия и кирпич обладают значительным (до 90%) водопоглощением. По бетонной стене или кирпичной кладке влага может подниматься от земли на высоту до 2 метров. По этой причине ухудшается теплоизолирующая способность стен, на поверхности стен появляются высолы, плесень, образуются микротрещины в материале, что, в конечном итоге, приводит к преждевременному разрушению материала и всей конструкции.

Поэтому, на развитие технологий разработки и применения надежных средств для гидрофобизации (влагоотталкивающей пропитки) любых строительных конструкций и материалов, и защиты их от намокания, весьма актуально. Такие средства применяются для поверхностной обработки бетона, тротуарной плитки, искусственного камня, минеральных штукатурок, керамической плитки, силикатного кирпича и цементно-волоконных плит. Они могут использоваться при обработке влажных материалов: на сложных поверхностях или в условиях, когда ее практически невозможно подсушить - на чердаках, в подвалах и пр.

Эти средства следует применять при обработке известняка, шифера, ракушечника, кирпича, бетона, цементно-песчаных штукатурок, песчаника, гипса, шлакоблоков, ЦСП, цементно-песчаной и глиняной черепицы, керамической плитки, искусственного и натурального камня, мрамора и др. При этом, гидрофобизация строительных изделий, цементно-бетонных конструкций дорожного и коммунального хозяйства значительно улучшает их эксплуатационные качества: практически утрачивается способ-

ность к капиллярному подосу воды, значительно снижая водопоглощение, уменьшается загрязнение фасада от воздействия атмосферных осадков, предотвращает появление высолов на кирпичной кладке, практически исключает ее поражение грибками и плесенью, повышается морозостойкость материала. В тоже время, не снижается паропроницаемость поверхности. Сохраняются при этом прочность и теплоизоляционные свойства материала.

Указанные эффекты достигаются за счёт того, что на поверхности капиллярно-пористого материала образуется очень тонкое гидрофобное покрытие, невидимая пленка полимера, которая, при воздействии влаги, закрывает поры материала и не дает влаге проникать внутрь.

Гидрофобизаторы рекомендуются не только для защиты бетона, минеральных штукатурок и гипса, искусственного камня на цементной основе, но также и для минеральных красок, минеральной ваты и т.д. Глубина проникновения гидрофобизирующего состава тем больше, чем выше пористость обрабатываемого материала. Для кирпича и штукатурки она достигает более 10 мм. Стенки пор и все частицы материала, соприкасающиеся с гидрофобизатором, обволакиваются невидимой тончайшей водоотталкивающей пленкой. Обработанный материал теряет способность смачиваться водой и капиллярно ее всасывать. Но сам по себе показатель глубины проникания гидрофобизатора ни о чём не говорит. Качество препарата можно определить только по показателям изменения свойств защищённого материала.

Касается данная проблематика и ряда смежных областей. Прежде всего, это автодорожное хозяйство.

Важнейшее социально-экономическое значение имеет содержание объектов автодорожного хозяйства в состоянии, близком к идеальному. В РФ такие высокие стандарты выдерживает Комплекс жилищно-коммунального хозяйства города Москвы. В интересах москвичей и гостей столицы в последние 5-7 лет в городе развёрнуто интенсивное переустройство, в том числе значительно увеличивается площадь покрытых цементобетонной дорожной плиткой мест массового пребывания людей: тротуаров, площадей и скверов.

Гидрофобизирующая защита данного вида капиллярно-пористых строительных материалов имеет свои особенности. Они связаны с тем, что в горизон-

тальном положении и при невозможности проветривания плитка подвергается максимальному водонасыщению при выпадении летних осадков и при таянии снежно-ледяных отложений (естественным путём и под воздействием противогололёдных реагентов). Также при гидрофобизации цементобетонной дорожной плитки в населённых пунктах должен учитываться ряд требований безопасности дорожного движения и экологии, таких как отсутствие зимней скользкости защищённой плитки [5], соответствие классу опасности не выше IV – малоопасные вещества [4], отсутствие запаха, коррозионная неактивность, подавление роста растений и биообразования.

В начале 2000-х годов проводились работы по экспериментальному применению гидрофобизатора цементобетонной дорожной плитки на немодифицированной кремнийорганической основе, разработанного одним из научно-исследовательских институтов химической промышленности. Результаты были признаны отрицательными: при классе опасности на границе II и III после наступления отрицательных температур поверхность защищённой плитки становилась скользкой – коэффициент сцепления не превышал 0,1-0,2 – обледенелая дорога [5]. Были зафиксированы случаи повышения травматизма пешеходов.

С учётом стоящих задач и имеющегося опыта с целью защиты цементобетонных изделий и конструкций от разрушающего действия воды разработан инновационный высокоэффективный препарат – эмульсия гидрофобизирующая глубокого проникновения на основе композиции модифицированных кремнийорганических компонентов с биоцидом.

Суть гидрофобной модификации бетонов с использованием кремнийорганических соединений заключается в процессе физической адсорбции кремнийорганического компонента к бетону и химической фиксации адсорбированных молекул в результате гидролиза гидролитически неустойчивых связей, входящих в состав молекул кремнийорганических соединений. Ввиду низкой энергии, эти связи (Si-Cl, Si-OC<sub>2</sub>H<sub>5</sub>, Si-OH, Si-H и т.д.) способны легко вступать в реакцию гидролиза с последующим формированием в полисилоксановые цепи. При этом, активные центры на поверхности обрабатываемого цементобетона непосредственно участвуют в полимеризации силоксановых цепей в результате обменных реакций с гидролизованной группой

кремнийорганических соединений. Основой создания устойчивого эффекта гидрофобности можно назвать процесс химической фиксации адсорбированных молекул гидрофобизатора. Гидролиз связей, обуславливающих химическое закрепление, может протекать в условиях, характерных для каждой связи обладающей характерной структурой. Связи Si-OC<sub>2</sub>H<sub>5</sub> и Si-OH активизируются в кислой и щелочной средах, а последующим протеканием реакции гидролиза. Связь молекул со структурой Si-H гидролизуеться только в щелочной среде, Si-Cl вступает в реакцию гидролиза в присутствии воды в любой среде. Все соединения с гидролитически неустойчивыми связями (Si-Cl, Si-N, Si-OC<sub>2</sub>H<sub>5</sub>, Si-OH, Si-ONa, Si-H) адсорбируются цементным камнем. Соединения с устойчивой гидролитической связью, такие как гексаметилдисилоксан (Si-O), практически не адсорбируются цементными материалами, а также материалами на основе кальцита и гипса. В то же время, соединения типа трифенилэтоксисилана, диэтилдигидрооксисилана и тетраметилгидросилоксана способны адсорбироваться гипсом из их растворов и цементным камнем и в меньшей степени кальцитом. [1]

С помощью подбора значения показателя pH среды поровой жидкости материала подбирается оптимальная степень адсорбции кремнийорганических соединений.

Разработанное средство, проникая вглубь пор и капилляров материалов, создает на их поверхности нанопленку, которая настолько тонка, что не изменяет просвет этих пор и капилляров. Такой принцип работы гидрофобизатора обеспечивает гидрофобизированному субстрату водозащитные свойства при сохранении его паропроницаемости. Процесс кремнийорганической гидрофобизации имеет особенность, которая заключается в том, что образующаяся внутри капилляров полимерная пленка имеет толщину, на порядки меньшую размеров их сечения, а протяженность этой пленки многократно превышает диаметр капилляров. Именно поэтому после кремнийорганической гидрофобизации цементобетонной дорожной плитки практически не уменьшается её паропроницаемость, а срок службы значительно увеличивается по сравнению с незащищённой плиткой. Также, из-за очень малой толщины пленки кремнийорганическая гидрофобизация является, видимо, самым экономически выгодным способом гидроизоляции строительных конструк-

ций при давлениях воды до 0,12 м водяного столба или 1,2 кПа.

Цементобетонные и другие изделия, а дорожная плитка в условиях повышенной антропогенной нагрузки в населённых пунктах в особенности, в процессе эксплуатации подвергаются разрушающему действию микроорганизмов – бактерий, плесневых грибов, дрожжей и др. и роста растений из привнесённых спор, что приводит к нарушению важнейших эксплуатационных характеристик строительных материалов. Микроорганизмы, проникая в пористую структуру изделий даже в ничтожных количествах, быстро размножаются и деградируют органическую структуру гидрофобизатора. Растений, увеличиваясь в размерах, разрушительно действуют на материал. Поэтому для обеспечения стойкости гидрофобизатора к воздействию микроорганизмов в его состав введен антисептик – биоцид на основе триазин-производного компонента. Исследование антимикробных свойств предлагаемого препарата проводят в сопоставлении с известными биоцидами, используемыми для защиты промышленных материалов (изделий) от биоповреждений.

Новый препарат безопасен при использовании: не обладает общерезорбтивным действием, не оказывает раздражающего действия на кожу и слизистые глаз, сенсibiliзирующая активность отсутствует, не кумулируется в организме. По степени воздействия на организм биоцидный препарат относится к IV классу опасности (вещества малоопасные по ГОСТ 12.007-76).

Дополнительные положительные свойства препарата достигнуты за счёт модификации кремнийорганических компонентов. Полученная эмульсия активизировалась гомогенизацией в кавитирующей ультразвуковой установке. В ней ультразвук высокой интенсивности подаёт мощность, необходимую для диспергирования жидкой фазы (дисперсной фазы) в небольшие капли (непрерывная фаза). В зоне диспергирования образуются взрывающиеся кавитационные пузырьки, которые вызывают образование интенсивно сталкивающихся волн в окружающей жидкости и приводят к образованию струй жидкости, обладающих высокой скоростью. Чтобы укрепить вновь образовавшиеся капли дисперсной фазы против слияния. Исследования полученной эмульсии показали корреляцию между плотностью энергии и размером капли (диаметр по Заутеру). Имеется чёткая тенденция к меньшему размеру ка-

пель при увеличении плотности энергии. При определенных уровнях плотности энергии ультразвук может чётко достичь средних размеров капель на порядок менее 1 микрона (менее 100 нм).

При изучении гидродинамических и теплофизических эффектов кавитации (кавитационной технологии) было выявлено, что возникающие при этом процессы способствуют механотермолизу структуры воды с появлением свободных водородных связей, диспергации и гомогенизации с образованием устойчивых эмульсий, суспензий и смесей, в конечном итоге имеющих перспективу для усовершенствования и интенсификации технологических процессов в различных отраслях производства. В области изменения свойств воды установлено, что в результате кавитационной гидродинамической обработки ее физические характеристики существенно изменяются и сохраняются достаточно длительное время, что позволяет использовать модифицированную воду в различных технологических процессах. Наблюдается быстрое кислородонасыщение в воздушной среде, объясняемое наличием кроме диффузионного (за счет высокой степени сжатия парогазового содержимого кавитационного микропузырька), также кинетического механизма насыщения воды кислородом, приводящего к осязательной неравновесности процесса его растворения. [3]

Таким образом, при определенных условиях достигается эффект, приводящий от состояния водной эмульсии с малорастворимыми компонентами, к состоянию соответствующему растворимости компонентов.

Промышленные ультразвуковые процессоры от 2 до 16 кВт и более крупные группы, составленные из нескольких таких узлов, могут обрабатывать объёмные производственные потоки практически на любом уровне.

Разработанная эмульсия высокоэффективна для обработки как высокопористых, так и низкопористых строительных материалов: бетонные, цементно-бетонные изделия, тротуарная плитка, пенобетон, кирпич, известняк, мрамор, гипс, природный и искусственный облицовочный камень, гранитная дорожная плитка, штукатурка, асбоцементные и гипскартонные плиты, керамическая и цементная черепица, покрытия водно-дисперсионными, силикатными, цементными и известковыми красками, дерево, фанера, ДСП, ДВП, картон, бумага и другие. При нанесении на поверхность

эмульсия впитывается строительным материалом на глубину до 35 мм. После высыхания пропитанный слой обработанного материала приобретает водоотталкивающие свойства, препятствующие капиллярному всасыванию жидкой влаги. При этом сохраняется первоначальная паро- и газопроницаемость строительного материала. После обработки эмульсией строительный материал приобретает также ряд дополнительных свойств, улучшающих его эксплуатационные характеристики и продлевающих срок службы строительных объектов.

В результате обработки гидрофобизатором, морозостойкость обработанного материала увеличивается в несколько раз, а прочность – до 28%. Это особенно ценно для дорожной плитки, а также кирпичных заборов и столбов, штукатурных фасадов, а также цоколей зданий, более всего подверженных разрушению от воды и мороза.

Разработанный гидрофобизатор имеет универсальное назначение - так же применим в помещениях с повышенной влажностью: очистные сооружения, бассейны, бани, сауны. При этом, покрытие внутренних стен гидрофобизатором не позволяет конденсирующейся влаге проникать вглубь стеновой конструкции и создавать на поверхности благоприятную среду для развития вредных микроорганизмов. Кроме того, гидрофобизатор обладает антигрибковым эффектом. Впоследствии, на обработанной поверхности грибок уже не появляется.

Ниже приведены основные характеристики и диапазоны значений свойств разработанного гидрофобизирующего средства для обработки цементобетонных и других промышленных изделий после опытных исследований их эффективности при обработке тротуарной плитки:

агрегатное состояние – жидкость;  
цвет – от бесцветного до светло-жёлтого;  
запах – без запаха;  
плотность при  $t + 20^{\circ}\text{C}$  – 1,001-1,02 г/см<sup>3</sup>;  
кинематическая вязкость при  $t + 20^{\circ}\text{C}$  – 1,05-1,15 мм<sup>2</sup>/сек;  
показатель активности водородных ионов – более 8,00 рН;  
температура застывания -  $0^{\circ}\text{C}$  -  $2^{\circ}\text{C}$ ;  
класс опасности по ГОСТ 12.007-96 – IV;  
пожаро-взрывоопасность – безопасен;  
токсичность – нетоксичен;  
коррозионная активность – неактивен;

форма выпуска – получен в результате синтеза и является рабочим раствором для использования, не подлежит дальнейшему разбавлению, так как теряет свойства эффективности;

время впитываемости воды в поверхность до нанесения – менее 2 с;

водопоглощение поверхности до нанесения – 100 %;

норма расхода при нанесении распылением – 100-200 г/м<sup>2</sup>;

время полного высыхания после нанесения распылением – до 4 ч;

водопоглощение поверхности после нанесения - менее 4%;

водопоглощение поверхности после большого количества осадков после нанесения – менее 4 %;

коэффициент сцепления поверхности после нанесения при t -15°C – 0,4;

водопоглощение поверхности после нанесения после оттаивания от t -15°C – менее 4 %;

срок хранения – более 12 месяцев.

Кроме того, новое разработанное гидрофобизирующее средство образует антикоррозионное пленочное нанопокрывание и значительно препятствует загрязнению материалов. Препарат устойчив к ультрафиолетовому излучению (долговечность – не менее 10 лет), а также кислото- и щелочеустойчив.

По всем приведенным факторам рассматриваемый препарат по научно-инженерному подходу и своему функциональному значению на сегодня находится на вершине развития технологий защитной обработки цементобетонных и других капиллярно-пористых строительных и промышленных изделий и имеет прямое отношение к складывающемуся VI технологическому укладу.

## Литература

1. Войтович В. А., Хряпченкова И. Н. Гидрофобизация строительных конструкций и изделий:

Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2016. – 45 с.

2. Гусев Б.В., Ин Иен-лян С., Т. В. Кузнецова Т.В. Цементы и бетоны - тенденции развития: монография. Москва.

Изд. Новый мир. -2012. - 134 с.

3. Ивченко В.М., Кулагин В.А., Немчин А.Ф. Кавитационная технология: монография. Красноярск: Изд-во КГУ, 1990. - 200 с.

4. ГОСТ 12.007-96 (межгосударственный стандарт) «Система стандартов безопасности труда. Вредные вещества. Классификация и общие требования безопасности»

5. ГОСТ 30413-96 (межгосударственный стандарт) «Дороги автомобильные. Метод определения коэффициента сцепления колеса автомобиля с дорожным покрытием»

### Development of technologies of protective processing of cement-concrete and other capillary and porous construction and industrial products

Gusev B.V., Chelnokov V.V., Glushko A.N.

RAS, Research Center Kurchatov Institute - IREA

The paper presents an approach to the problem of protective treatment of cement-concrete and other capillary-porous constructive and industrial products by the method of liquid hydrophobization. A new effective hydrophobizing preparation has been proposed for use. The proposed hydrophobic liquid is effective for processing a

wide range of construction and industrial products. The relevance of the presence of antiseptic components in hydrophobizing compounds is substantiated. A feature of the method for the production of new hydrophobizers is the ultrasonic cavitation treatment of organosilicon and triazine derivatives in an aqueous medium. A brief explanation of the proposed method is given. The developed protective hydrophobizing composition is environmentally safe and has a more stable suppressive effect in comparison with analogues to mold and microorganisms when they come into contact with the treated structure of cement-concrete and other capillary-porous industrial products. The paper presents the main characteristics of the developed hydrophobizing composition applied to the paving slab.

Keywords: protective treatment, cement-concrete, liquid water repellent, paving slab, ultrasonic cavitation

1. Voytovich V. A., Hryapchenkova of I.N. Gidrofobizatsiya of building constructions and products:

Educational and methodical grant. Nizhny Novgorod: NNGASU publishing house, 2016. – 45 pages.

2. Gusev B.V., Ying Iyen-liang S., T.V. Kuznetsova T.V. Cements and concrete - development tendencies: monograph. Moscow.

Prod. New world.-2012.-134 pages.

3. Ivchenko V.M., Kulagin V. A., Nemchin A.F. Cavitation technology: monograph. Krasnoyarsk: KGU publishing house, 1990. - 200 pages.

4. GOST 12.007-96 (interstate standard) «Occupational safety standards system. Harmful substances. Classification and general safety requirements»

5. GOST 30413-96 (interstate standard) «Highways. Method of determination of coefficient of coupling of a wheel of the car with a road carpet»

# Свайный фундамент с «Х» – образным монолитным железобетонным ростверком под одностоечную конструкцию опоры ЛЭП

**Хорошкеев Евгений Вячеславович** соискатель, АСИ «Самарский Государственный Технический Университет», khoroshkeev@mail.ru

Одним из актуальных путей развития несущих конструкций в опорах ЛЭП стало широкое применение легких и экономичных тонкостенных конструкций, обладающих значительным превосходством по сравнению с решетчатыми конструкциями. Опоры на многогранные гнутые стойки (МГС) все чаще стали использоваться в освещении улиц и стадионов, в линии электропередач. И единственный лишь недостаток, превосходство в весе, по сравнению с решетчатыми опорами, не мешают опорам на МГС набирать обороты в развитии. Колоссальное преимущество опор на многогранной гнутой стойки, а именно: повышенная надежность, устойчивость, долговечность, прочность к вандализму, и самое важное не требуется периодического обслуживания, постепенно вытесняет решетчатые конструкции. При возведении линий электропередач на подобных опорах сталкиваемся с не простой задачей, как закрепление таких конструкций в грунтах. Преимущество в закреплении решетчатых опор по сравнению с опорами на МГС состоит в разное опорных пяток, что дает значительное снижение изгибающего момента у основания опоры. Данное решение позволяет уменьшить заглубление железобетонных пяток. Соответственно и снизить их вес. Именно в этом направлении по предложению к.т.н Кулика Валерия Васильевича, я стал искать нужное решение. В данной статье представлен свайный фундамент с монолитным «Х» образным ростверком под одностоечные конструкции ЛЭП. Научная новизна заключается в том, что данный фундамент с «Х» образным ростверком, сохраняя при этом все свои несущие способности, позволяет нам снизить объем бетона на 30-33 процентов. Технический результат фундамента с «Х» образным ростверком - повышение устойчивости фундамента к выдергивающим усилиям, которые возникает при рабочих отклонениях высотных металлических опор, при минимальном объеме бетонирования и земляных работ. Ключевые слова: многогранная гнутая стойка (МГС), фундамент с «Х» образным ростверком, метод конечных элементов (МКЭ), патент, снижение объема бетона, несущая способность, напряженно-деформируемое состояние (НДС), максимальный изгибающий момент.

Более полувека тому назад, при активном развитии линий электропередач появились опоры с значительной повышенной прочностью. Данный эффект достигался за счет многогранного стального ствола. В послевоенные годы, когда наша страна остро нуждалась в тысячах километрах ЛЭП, такие опоры не нашли массового применения, и были сняты с производства. Технология изготовления, требующая специальные гибочные станки, была тому виной. Но сейчас все изменилось. В наше время с каждым годом, применение многогранных опор становится более актуальным решением многих проблем в сфере энергетики. Именно в это время они смогли занять свою нишу, успешно справляясь с функцией силовых опор.

Интенсивно внедряя данное решение, конструкторы столкнулись с серьезной проблемой такой, как удержать одностоечные силовые конструкции? Не нужно быть профессионалом, чтоб понять, как намного труднее удержать одностоечную многогранную опору, нежели решетчатую с разнесом пяток на расстояние более 10-15м.

Свайные фундаменты с монолитным железобетонным ростверком нашли хорошее применение под одностоечные стальные конструкции опор ЛЭП. В любых конструкциях есть свои достоинства и недостатки. Одним из существенных недостатков монолитных железобетонных ростверков - это объемный вес монолитного железобетонного ростверка. Для решения данного вопроса мной как одним из авторов запатентованной полезной модели № 129526, было разработано решение по снижению веса фундаментального ростверка, путем изменения в плане геометрии.

Проанализировав результаты расчета фундаментов, под одностоечную конструкцию анкерно-угловой опоры, в зонах с наименьшим напряжением было принято убрать железобетон. Фундамент с Х-образным ростверком показал хорошие результаты. Тем самым мне удалось снизить объем и вес бетона на 30-33%, что значительно сэкономило материал, а при массовом строительстве линии электропередач существенно сократились затраты.

Доказательством тому были проведены расчеты. В вычислительном комплексе SCAD, мной были смоделированы 2-е расчетные схемы. Одна схема с прямоугольным ростверком высотой 1000мм, другая с Х-образным ростверком высотой 1150мм. При этом разница в объеме бетона (за счет вырезов) составляет 33%. В двух схемах были приложены одинаковые нагрузки схожие с реальными для этих фундаментов.

Расстояние между сваями в продольном и поперечном направлении одинаковы в двух схемах. Толщина ростверка в двух фундаментах отличается на 15%. На рис. 1 представлены 3Д визуализация расчетных схем 4-х свайных фундаментов с прямым и Х-образным ростверком.

Учитывая то, что при расчете свайных фундаментов с монолитным ростверком под одностоечные конструкции площадь ростверка как дополнительная опора в расчете не учитывается и идет в запас расчета по грунтам, то в основу анализа расчета заложен монолитный ростверк как расчетный элемент по материалу.

Основным параметром, на который делали сравнение был перемещение по оси «Z» см. рис.2 (Свайный фундамент с прямоугольным ростверком), рис.3 (Свайный фундамент с Х-образным ростверком). Результат в обоих случаях 0.88мм.

Схема эпюр перемещений оказались практически одинаковыми. Очертания изополей перемещения схожи между собой рис.4 (Перемещение по оси Z свайного фундамента с прямоугольным ростверком), рис.5 (Перемещение по оси Z свайного фундамента с Х-образным ростверком).

Отбросив 30-33 % бетона напряжения в теле ростверка сконцентрируются в лучевых консольных балках ростверка. Ослабленная плита даст смещение линий изополей напряжения к ее центру. И поэтому было принято решение увеличить высоту ростверка на 15%.

Нормальные напряжения концентрируются в пересечении граней лучевых консолей балок Х-образного ростверка. И колеблются в пределах от -1115.7 кН/м<sup>2</sup> до

1072.4 кН/м<sup>2</sup>. Данные напряжения не превышают допустимых напряжений для бетона марки по классу прочности В22.5.

Данное решение «фундамент с X-образным ростверком» было применено по заказу ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» на объекте «Черепеть-Орбита-Спутник-Калужская». Практическое использование этого фундамента преимущественно позволило уменьшить объем бетона на 30-33%, что является значительным фактором, влияющим на снижение веса. Снижение этого веса влияет на сметную стоимость фундамента, так как «фундамент с X-образным ростверком» позволяет сократить затраты не только на объеме использования бетона, но и на земельные работы, что является очень экономически выгодным проектом.

## Литература

1. Патент №129526 «Четырехсвайный фундамент с монолитным ростверком под одноствоечную опору воздушной линии электропередач.»5)
2. СП 22.13330.2016 «Основания зданий и сооружений. Актуализированная редакция СНиП 2.02.01-83\*»
3. СП 45.13330.2012 «Земляные сооружения, основания и фундаменты. Актуализированная редакция СНиП 3.02.01-87»
4. СП 63.13330.2012 «Бетонные и железобетонные конструкции. Основные положения. Актуализированная редакция СНиП 52-01-2003 (с Изменениями N 1, 2)»
5. Качановская Л.И Конференция «Умные воздушные линии. Проектирование и реконструкция» Санкт-Петербург 16-20 июня 2014г.
6. Романов П.И. «Нормативное техническое обеспечение строительства инновационных конструкций опор и фундаментов ВЛ и ПС. Индивидуальное проектирование ВЛ на основе базовых серий инновационных конструкций опор и фундаментов.
7. Кальницкий А.А., Пешковский Л.М. «Расчет и конструирование железобетонных фундаментов гражданских и промышленных зданий и сооружений» Москва «Высшая школа» 1974 г. стр. 65-97.
8. Далматов Б.И., Морарескул Н.Н., Иовчук А.Т., Науменко В.Г., Проектирование фундаментов зданий и сооружений. Москва -1969г. стр. 166-220.
9. Костерин Э.В. «Основание и фундаменты» издание третье, переработанное и дополненное. Москва «Высшая школа» стр. 162-261.
10. Atlante del Cemento (Проектирование из железобетона) Бетон в архитек-

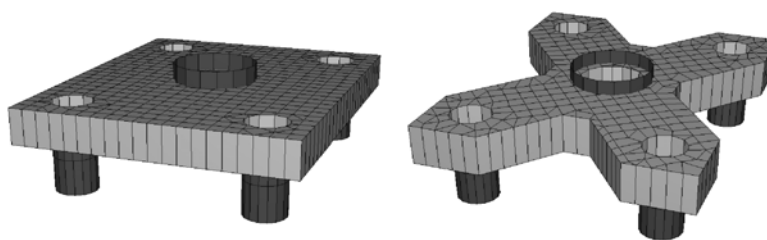


Рис. 1 Общий вид 3Д модели расчетной схемы свайных фундаментов с монолитным ростверком. Слева с прямоугольным ростверком, справа с X-образным ростверком.

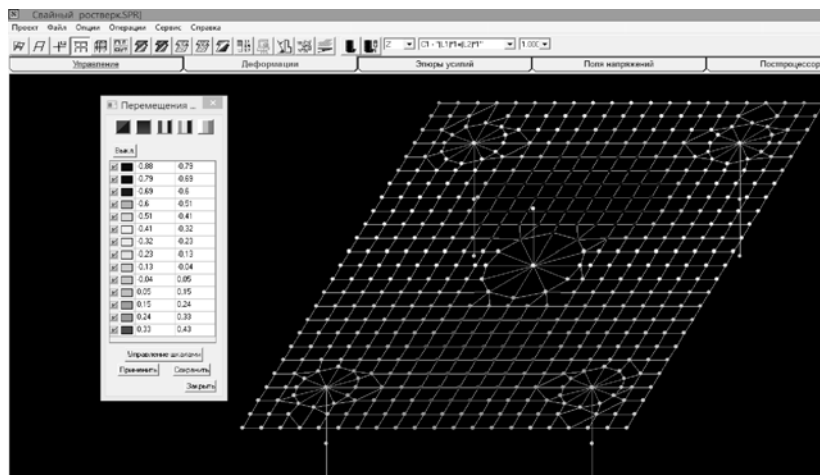


Рис.2 Перемещение по оси Z свайного фундамента с прямоугольным ростверком

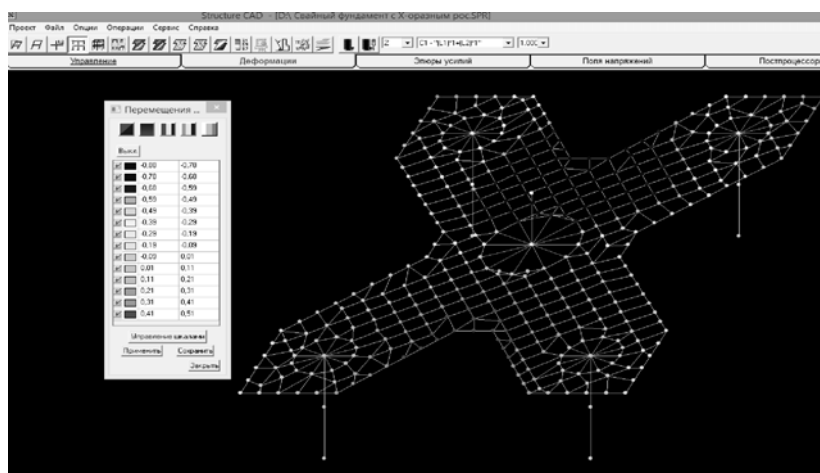


Рис.3 Перемещение по оси Z свайного фундамента с X-образным ростверком.

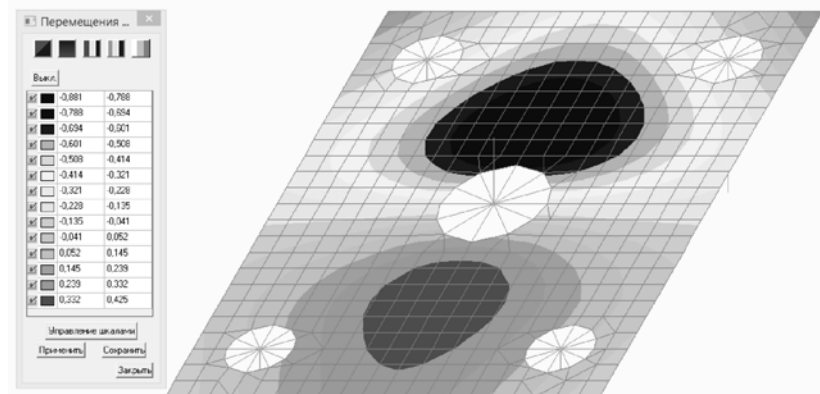


Рис.4 Изополя перемещений по оси Z свайного фундамента с прямоугольным ростверком

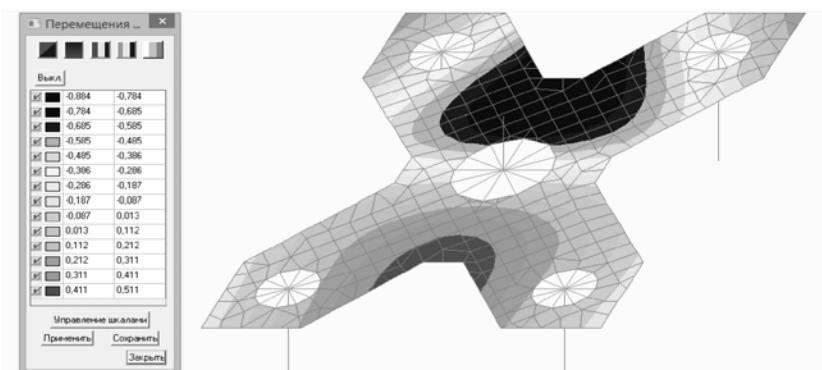


Рис.5 Изополя перемещений по оси Z свайного фундамента с X-образным ростверком

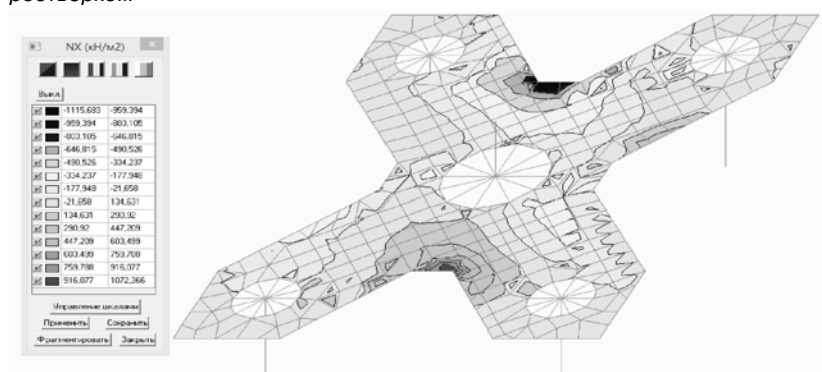


Рис.6 Нормальные напряжения Nx (кН/м2).

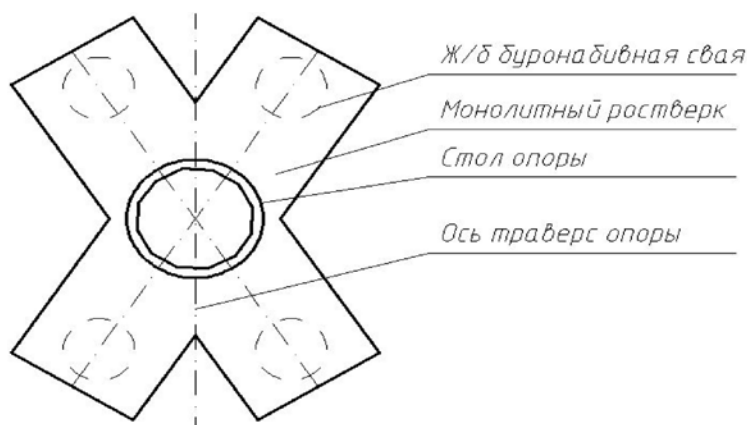


Рис.7 Чертеж-схема свайного фундамента с X-образным ростверком. Вид сверху.

туре. Фундаменты. Железобетонные конструкции. Детали и узлы. Примеры зданий. Итальянские нормы. Том 1 - Проектирование из железобетона. С. 100-133.

**The pile base with «X» - a figurative monolithic reinforced concrete grillage under a one-rack-mount design of a support of the power line**

**Khoroshkeev E.V.**

Samara State Technical University  
One of the actual ways of development of load-bearing structures in power line supports has been the widespread use of light and economic thin-walled structures with significant superiority in comparison with lattice structures.

Supports on multi-faceted bent pillars (IGU) increasingly began to occur in street and stadium lighting, in power lines. And the only drawback, superiority in weight, in comparison with lattice supports, do not prevent the supports on the IGS gain momentum in development. The enormous advantage of the supports on the multifaceted bent rack, namely: increased strength, stability, durability, resistance to vandalism, and the most important is not required periodic maintenance, gradually replacing the lattice construction. When constructing power transmission lines on such supports, we encounter not an easy task, such as fixing such structures in soils. The advantage in fixing the latticed supports in comparison with

the supports on the MGS is the separation of the support heels, which gives a significant reduction in the bending moment at the base of the support. It was in this direction, at the suggestion of Candidate of Technical Sciences Kulik Valery Vasilyevich, that I began to search for the necessary solution. In this article, a pile foundation with a monolithic «X» shaped grillage for single-column construction of a power line is presented. Scientific novelty lies in the fact that this foundation with the «X» shaped grill, while maintaining all its bearing capacity, allows us to reduce the volume of concrete by 30-33 percent. The technical result of the foundation with an «X» shaped grill is to increase the stability of the foundation to the pulling forces that arise when working deviations of high-altitude metal supports, with a minimum volume of concreting and excavation.

**Key words:** multifaceted bent pillar (MGC), foundation with «X» shaped grillage, finite element method (MCE), patent, reduction of concrete volume, bearing capacity, stress-strain state (VAT), maximum bending moment.

## References

1. The patent No. 129526 «the Four-pile base with a monolithic grillage under a one-rack-mount support of an overhead power transmission line.» 5)
2. Joint venture 22.13330.2016 «Foundations of buildings and constructions. The staticized editorial office Construction Norms and Regulations 2.02.01-83 \*»
3. Joint venture 45.13330.2012 «Earth constructions, bases and bases. The staticized editorial office Construction Norms and Regulations 3.02.01-87»
4. Joint venture 63.13330.2012 «Concrete and reinforced concrete designs. Basic provisions. The staticized editorial office Construction Norms and Regulations 52-01-2003 (with Changes N 1, 2)»
5. Kachanovskaya L.I Conference «Clever air-lines. Royektirovaniye and reconstruction» Sankt-Petersburg on June 16-20, 2014.
6. Novels by P.I. «Standard technical ensuring construction of innovative designs of support and bases of VL and PS. Individual design of VL on the basis of basic series of innovative designs of support and the bases.
7. Kalnitsky A.A., Peshkovsky L.M. «Calculation and designing of reinforced concrete foundations of civil and industrial buildings and constructions» Moscow «Higher school» of 1974 of p. 65-97.
8. Dalmatov B.I., Morareskul N.N., lovchuk A.T., Naumenko V.G., Design of the bases of buildings and constructions. Moscow - 1969 of p. 166-220.
9. Kosterin E.V. «The basis and the bases» the edition third processed and added. Moscow «Higher school» of p. 162-261.
10. Atlante del Cemento (Design from reinforced concrete) Concrete in architecture. Bases. Reinforced concrete designs. Details and knots. Examples of buildings. Italian norms. Volume 1 - Design from reinforced concrete. P. 100-133.

# Содержание экономической деятельности как теоретико–методологическая предпосылка исследования мотивации хозяйствующего индивида

**Щербаков Игорь Викторович**, кандидат экономических наук, докторант кафедры философии и методологии экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, ig063@mail.ru

В статье проводится краткий анализ эволюции сущностных характеристик экономической деятельности индивида. На основе проведенного анализа установлено, что сущность экономической деятельности индивида состоит в системном процессе отчуждения и присвоения прав собственности. Наличие прав собственности создает у индивида возможности самоопределения в действующей экономической реальности. Набор прав собственности, а также степень их исключительности позволяет не только классифицировать виды экономической деятельности человека. Данной представлением содержания экономической деятельности образует действенную теоретико-методологическую предпосылку исследования мотивации хозяйствующего индивида. Набор прав собственности и степени из исключительности формируют внутреннюю или внешнюю мотивацию экономической деятельности.

Ключевые слова: мотивация, права собственности, экономическая деятельность, экономические стимулы.

Конституирующая характеристика для построения экономической науки, одновременно выражающая основную суть хозяйственной деятельности индивида, была установлена основоположником научной политэкономии Адамом Смитом. В основе экономической деятельности людей, по мнению А.Смита, находится «склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» [8, с.46]. По мнению А.Смита, процесс обмена между людьми, создаваемыми благами, свойствен только человеческой природе, он приносит удовольствие людям, и не наблюдается среди животных. Кроме того, процесс обмена образуется на основе общественного разделения труда и углубления специализации между людьми. Является процесс мены товарами врожденной способностью человека или индивид приобретает ее в результате общественного разделения труда? Данный вопрос у великого экономического мыслителя остается без ответа.

Любая деятельность человека, по И. Бенхаму, направлена на улучшение его благосостояния. Действие совершается лицом (индивидом) на основе достижения баланса между удовольствием и страданием. Ценность удовольствия или страдания складывается у индивида на основе их интенсивности, продолжительности, несомненности или сомнительности, а также их близости или отдаленности. Удовольствия и страдания распространяются не только на материальные, но на мыслительные ценности человека. Деятельность индивида И. Бенхам оценивает по следующим составляющим: сам акт (действие), его намеренность, обстоятельства, сознательность, а также мотив и расположение человека. Мотив у И. Бенхама, один из элементов человеческой деятельности, который относится к «мыслящему существу» и представляет собой все то, «что может содействовать происхождению какого-нибудь действия или даже его предотвращению» [1, с.58].

Сущность экономической деятельности конструируется в работах К.Маркса, при этом она полностью отождествляется с понятием труда [4,5]. Деятельность или труд, по К.Марксу, представляет собой, во-первых, целенаправленную и осознанную деятельность человека. Во-вторых, она ориентирована на преобразование вещества природы с помощью средств труда, и в - третьих, служит для удовлетворения потребности человека. Труд рассматривается как одна из важнейших экзистенциальных потребностей человека.

В первой половине двадцатого века один из разработчиков традиционного институционализма Дж. Коммонс детализирует процедуру обмена между людьми. Дж. Коммонс разбивает процесс мены на отдельные составные элементы, уточняя при этом, что под экономикой следует понимать человеческую деятельность по «отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом» [11, с.652]. Процесс обмена разделяется на два взаимосвязанных составных элемента: отчуждение и присвоение. Процедура обмена рассматривается не просто как мена между людьми товарами или благами, а как мена правами собственности на них. При этом права собственности и права свободы становятся взаимосвязанными понятиями. Взаимосвязь свободы экономических действий от собственности была предвосхищена еще Г.Гегелем: «Этот первый вид свободы есть тот, который мы узнаем как собственность» [2, с.94]. Спецификация прав собственности предоставляет индивиду различную степень экономической свободы, позволяет осуществлять свои действия более самостоятельно, и уменьшает императивное воздействие внешней среды.

Идеи Дж. Коммонса о представлении собственности как определенного набора правомочий и степени исключительности индивида получили развитие в экономичес-



кой теории прав собственности. Одни из разработчиков которой А.Алчиан и Г. Демсетц утверждали, что индивид владеет не ресурсами, а набором прав на их использование и применение, с определенной долей исключительности [10]. В результате процесс обмена ресурсами сводится к мене прав на них. Процессы обмена прав собственности, по мере углубления разделения общественного труда, все более усложняются и умножаются [3, с.93].

Строго следуя неоклассической экономической парадигме, П.Б. Леашвили полагает, что основная экономическая потребность индивида состоит в наращивании хозяйствующим субъектом своей собственности, поскольку увеличение владения ограниченных ресурсов повышает их экономическую полезность, т.е. расширяет диапазон для достижения различных целей [6]. С позиции О.Уильмсона, основной экономической потребностью человека является трансакция, которая реализуется в отношениях контракта, под воздействием набора стимулов и намерений индивида, образующих, в свою очередь, соответствующие поведенческие предпосылки [9]. Именно посредством трансакции как единицы взаимодействия индивид осуществляет экономическую деятельность.

Данный подход наиболее точно отражает сущность и масштабность процедуры обмена в современной реальности и конкретизирует содержание экономической деятельности. Он позволяет по спецификации прав собственности классифицировать различные виды экономической деятельности. Так, трудовая деятельность представляет собой вид экономической деятельности, при которой полная исключительность прав собственности принадлежит индивиду только на рабочую силу, а права на остальные ресурсы, необходимые для ее осуществления, предоставляются на время выполнения контракта (производственных или служебных обязанностей). При осуществлении предпринимательства как вида экономической деятельности индивид обладает повышенной исключительностью прав собственности на многие виды используемых ресурсов.

Представление сущности экономической деятельности как процесса систематического обмена прав собственности диктует необходимость наличия у хозяйствующего индивида определенного набора прав собственности и свобод. Права собственности формируют необходимые условия, которые позволяют

человеку осуществлять взаимодействие с другими индивидами с целью его самоопределения в окружающей реальности.

Приняв за сущностную характеристику экономической деятельности процесс обмена правами собственности, следует согласиться с точкой зрения П.Б. Леашвили, который утверждает, что содержание экономической деятельности индивида остается неизменной в экономике домашнего хозяйства, предприятия (фирмы), региона, страны или мировой экономики в целом [6]. Трансформация форм производства, обмена, распределения и потребления, создаваемых благ, в условиях натурального (традиционного) хозяйства, в рыночной экономике или при регулируемой (иерархичной) системе хозяйствования не изменяют сущность экономической деятельности. Содержание экономической деятельности остается также постоянной, если осуществляется индивидом, группой экономических агентов или обществом в целом.

Л. Мизес целенаправленную деятельность человека включал в предмет экономической теории, и полагал, что экономистам - исследователям необходимо обращать внимание, прежде всего, на намерения и действия людей. Экономические блага и богатство это элементы намерений и поведения человека в процессе хозяйственной деятельности [7, с.92].

Понимание содержания экономической деятельности образуется теоретико-методологическую предпосылку исследования мотивации. Мотивация выступает имплицитной определяющей экономической деятельности индивида, которая представляет собой процесс преобразования потребностей человека в конкретные цели и планы, при наличии прав собственности на ограниченные ресурсы и действующих институциональных условий.

Подход к преставлению содержания экономической деятельности посредством изменяющейся спецификации прав собственности формирует методологический инструментарий к исследованию мотивации человека с позиции институциональной экономической теории. Широкий набор прав собственности с полной исключительностью создает более высокую степень свободы индивиду и характеризуется формированием внутренней мотивации его экономической деятельности. Внутренняя мотивация означает осуществление экономической деятельности при уменьшении императивного воздействия внешней среды. Малый набор прав собственности и (или)

низкая их исключительность снижает свободу экономических действий и способствует формированию внешней мотивации. Внешняя мотивация подкрепляется повышенным императивным воздействием внешней хозяйственной среды. Вид мотивации экономической деятельности может охарактеризовать через спецификацию прав собственности. Дальнейшее развитие данного методологического подхода к исследованию мотивации экономической деятельности целесообразно дополнить сопоставлением прав собственности с другими экономическими стимулами: заработной платы и действующими институтами. И установить влияние каждого экономического стимула на формирование то или иного вида мотивации экономической деятельности. При этом, экономический стимул можно рассматривать как императивное воздействие внешней среды, устанавливающее основные поведенческие паттерны хозяйствующих индивидов. Промежуточным методологическим звеном между воздействием экономических стимулов на формирование мотивации экономической деятельности становится интернализация, которая характеризует степень воздействия внешней среды на внутреннее состояние хозяйствующего индивида. В результате, с позиции экономической теории, конструируется действенный методологический инструментарий по объяснению, регулированию и прогнозированию поведения хозяйствующих индивидов.

## Литература

1. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М.: РОССПЭН, 1998. 415 с.
2. Гегель Г. Философия права. М.: Мысль, 1990. С.94.
3. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. С.93.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том.1. М.: Политиздат. 1983. 592 с.;
5. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. // К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., Т.42. С. 41-174.
6. Леашвили П.Б. Экономическая деятельность: телеологический анализ. Тбилиси: Сиахле, 2011. 192 с.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории Челябинск: Социум, 2005. 880 с.
8. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.

9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. Спб.: Лениздат, 1996. 704 с.

10. Alchian A. A., Demsetz H. The Property Right Paradigm Theory// The Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. P.17;

11. Commons J. R. Institutional Economics. // American Economics Review. 1931. V.21. P.652.

**Content of economic activity as a theoretically-methodological background of the research of the motivation of the economic individual**

**Shcherbakov I.V.**

Lomonosov Moscow State University

The article provides a brief analysis of the evolution of the essential characteristics of a person's economic activity. On the basis of the analysis it was established that the essence of a person's economic activity consists in the systemic

process of alienation and appropriation of property rights. The existence of property rights creates the possibility for the individual to self-determination in the current economic reality. The set of property rights, as well as the degree of their exclusivity, allows not only to classify the types of economic activity of a person. This presentation of the content of economic activity forms an effective theoretical and methodological prerequisite for the study of the motivation of the managing individual. A set of property rights and degrees of exclusivity form an internal or external motivation for economic activity.

Keywords: motivation, property rights, economic activity, economic incentives.

**References**

1. Bentham I. Introduction to the foundations of morality and legislation. Moscow: ROSSPEN, 1998. 415 p.
2. Hegel G. Philosophy of Law. M.: Thought, 1990. P.94.

3. Durkheim, E. On the division of social labor. Method of sociology. M.: Nauka, 1991. P.93.

4. Marx K. Capital. Criticism of political economy. Volume 1. Moscow: Politizdat. 1983. 592 p.;

5. Marx K. Economical and philosophical manuscripts of 1844. // K.Marks and F.Engels. Op., T.42. Pp. 41-174.

6. Leishvili P.B. Economic activity: teleological analysis. Tbilisi: Siahle, 2011. 192 pp.

7. Mises L. Human activity: A Treatise on Economic Theory Chelyabinsk: Socium, 2005. 880 p.

8. Smith A. Studies on the nature and causes of the wealth of peoples. M.: Eksmo, 2007.

9. Williamson O. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. St. Petersburg: Lenizdat, 1996. 704 s.

10. Alchian A. A., Demsetz H. The Property Right Paradigm Theory // The Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. P.17;

11. Commons J. R. Institutional Economics. // American Economics Review. 1931. V.21. P.652.

# Основные принципы взаимодействия подразделений в процессе создания САПР

**Черепанов Никита Владимирович**  
кандидат технических наук, ведущий инженер ФГУП «НПО им. С.А. Лавочкина», nv137@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы создания и функционирования САПР на предприятии, порядок взаимоотношений подразделений в процессе разработки моделей изделия. САПР рассматривается как система для получения информационной модели изделия. Организация и описание информационного взаимодействия проектных подразделений представляется в виде структуры некоторого ориентированного графа. Описание задачи функционирования САПР на предприятии представляется в виде описания потоков в сетях. Под пропускной способностью разреза понимаются виды работ при переходе проекта из одного состояния разработок в другое состояние с уточнёнными ресурсно-временными параметрами. Рассматриваются укрупнённые этапы создания САПР. Роль координирующего (головного) подразделения определяется в формировании информационной структуры САПР в виде утверждённой структуры информационного графа. Ключевые слова: САПР; ориентированный граф; потоки технической информации; проектные подразделения; пропускная способность разреза; топология системы; процесс создания САПР.

Для контроля и интеграции всех производственных процессов в условиях информатизации создания продукции используется PLM-технология (Product Lifecycle Management - управление жизненным циклом продукта). PLM - это набор программных компонентов обеспечения коммуникаций, интеграции модулей автоматизированного проектирования и визуализации, а также других решений, охватывающих полный жизненный цикл продукта. Основными компонентами PLM-системы на предприятии являются: CAD-система – проектирование изделий; CAE-система; CAPP-система – разработка техпроцессов; CAM-система – разработка управляющих программ для станков с ЧПУ; MPM-система – моделирование и анализ производства изделия. Главной задачей при создании продукции является формирование облика изделия. Эта задача решается на основе программных средств CAD и CAE, комплекс которых в нашей стране принято называть САПР (система автоматизированного проектирования).

Создание и функционирование САПР на предприятии обеспечивается организационными мероприятиями, которые увязывают порядок взаимоотношений головного подразделения по САПР и проектно-конструкторских подразделений между собой в процессе разработки моделей изделия, разработки программных средств, их системной увязки между собой, а также вопросы передачи информации между подразделениями (Норенков И. П., 2002).

Организацию и описание такого информационного взаимодействия можно представить в виде структуры некоторого ориентированного графа  $G = (V, E)$ , в котором  $V$  – конечное множество вершин и  $E$  – конечное множество рёбер (Басакер Р. и др., 1973).

САПР можно рассматривать как систему по обработке и передаче проектной информации для получения информационной модели изделия. Какова бы ни была топологическая структура этого графа, она должна отражать структурные особенности функционирования системы проектирования. Ориентированные ребра  $E$  графа отражают процессы передачи информации, определяющие последовательность передачи информации в процессе проектной деятельности. Сетевые модели представляют собой ориентированный граф, изображающий все необходимые для достижения цели проекта операции в технологической взаимосвязи (Горячев А. В., 2012).

Создаётся схема параллельного проектирования за счёт передачи на следующие этапы разработки отдельных наборов предварительно согласованной информации (квантов информации), представляющих отдельные элементы описания облика изделия в текущий момент времени. Суммарный поток всех отдельных квантов информации определяет весь объем функционирующей информации в процессе разработки проекта.

Описание этой задачи можно представить в виде описания потоков в сетях.

Пусть каждой дуге  $(s, t) \in E$  некоторой сети  $G = (V, E)$  поставлено в соответствие неотрицательное (действительное) число  $c(s, t)$ . Это число мы будем называть пропускной способностью дуги  $(s, t)$ . Пропускную способность можно представить себе как максимальное количество некоторой информации, которая может быть доставлена из  $s$  в  $t$  за единицу времени. Функция  $C$ , отображающая множество  $E$  в множество неотрицательных чисел, называется функцией пропускной способности. Фактически, будем понимать под пропускной способностью  $c(s, t)$  некий ресурсно-временной параметр, определяющий процесс преобразования  $i$ -го типа информации в узле  $s$  при проектировании изделия и его передаче в узел  $t$ .

Фундаментальным понятием, лежащим в основе большинства вопросов, о которых идёт речь, является понятие стационарного или установившегося потока в сети.

Пусть  $s$  и  $t$  — два различных узла из  $V$ . Стационарный поток величины  $v$  из  $s$  в  $t$  в сети  $(V, E)$  есть функция  $f$ , отображающая множество  $E$  в множество неотрицательных чисел, удовлетворяющая линейным уравнениям и неравенствам:

$$\sum_{y \in A(x)} f(x, y) - \sum_{y \in B(x)} f(x, y) = \begin{cases} v, & x = s, \\ 0, & x \neq s, t, \\ -v, & x = t, \end{cases} \quad (1)$$

$$f(x, y) \leq c(x, y) \text{ для всех } (x, y) \in E \quad (2)$$

Мы будем называть  $s$  источником,  $t$  — стоком, а остальные узлы промежуточными. Таким образом, если чистый поток из узла  $x$  определить как число

$$\sum_{y \in A(x)} f(x, y) - \sum_{y \in B(x)} f(x, y),$$

то уравнения (1) можно выразить, сказав, что чистый поток из источника равен  $v$ , чистый поток из стока равен  $-v$ , (или чистый поток в сток равен  $v$ ), а чистый поток из любого промежуточного узла равен нулю. Уравнение последнего типа называется уравнением сохранения. Матрица системы уравнений (1), состоящая из коэффициентов левых частей этих уравнений, есть матрица инцидентности узлов и дуг рассматриваемой сети.

Определим множество дуг, которые мы будем называть разрезами. Они определяют множество работ, проводимых при переходе проекта из состояния  $s$  в состояние  $t$ . Разрез  $\bar{u}$  в сети  $(V, E)$ , отделяющий узлы  $s$  и  $t$ , есть множество дуг  $(x, \bar{x})$ , где  $s \in X$ , а  $t \in X$ . Число  $c(x, \bar{x})$  называется пропускной способностью разреза  $(x, \bar{x})$ , которая определяет потребные ресурсы проектных работ на  $i$ -м этапе.

Структура графа  $G$  и функциональное описание его вершин  $V$  в процессе создания САПР постоянно меняется и отражает последовательный переход от постановки задачи создания САПР к математическим моделям и программам по описанию составных элементов проектной системы.

Очевидно, что топология системы на начальном этапе создания САПР во многом определяется существующей организационной структурой проектирования в НПО, где под вершинами  $V$  понимаются отдельные проектные подразделения, а ребра  $E$  отражают процессы передачи информации между ними. По мере построения математических моделей описа-

ния объектов и процессов проектирования, потоки передачи информации будут меняться, как и структура информационного графа  $G = (V, E)$ .

Все это показывает, что САПР является не отдельно образованной системой, функционирующей самостоятельно или в приложении к обычным процессам проектирования, а является идеологией проектной деятельности и определяет полностью его структуру и организационные особенности самой системы проектирования.

Роль координирующего (головного) подразделения по САПР заключается в формировании информационной структуры САПР в виде утверждённой структуры информационного графа  $G = (V, E)$  прохождения информации в процессе создания облика изделия на основе информации по отдельным прикладным проблемам, носителями которой являются конструкторские подразделения.

При этом функциональные обязанности проектных подразделений по САПР, их взаимодействие и порядок организационных отношений определяются в зависимости от обрабатываемой и передаваемой информации, носителями которой они являются.

Как правило, структурные проектные подразделения в САПР, как носители информации по отдельным элементам проектируемых изделий, определяют методы и технологию проектирования, прикладные математические модели конкретных агрегатов и систем изделия.

Подразделение САПР, как носитель информации по системным методам и принципам построения сложных технических и информационных комплексов на основе информации структурных подразделений определяет и совершенствует структуру, информационные и организационные связи проектной системы на основе идеологии САПР. Этот процесс многоитерационный в связи с неопределённостью показателей проектируемой системы на каждом этапе.

Информационная структура процесса проектирования обеспечивается следующей информационной структурой по созданию и внедрению методологии САПР.

Руководство разработкой, внедрением, эксплуатацией и модернизацией систем и компонентов САПР, структурой информационных потоков в виде графа  $G = (V, E)$  в проектной организации проводится специализированным головным подразделением, включающим группы специалистов соответствующих техни-

ческих направлений и специалистов по проблемам САПР.

Разработка адекватных математических описаний объекта проектирования, оптимизационных процедур, технологии проектной деятельности производится проектно-конструкторскими подразделениями. Порядок взаимодействия головного подразделения по САПР и тематических подразделений в процессе построения САПР определяет организационную основу перехода к автоматизированному проектированию.

Стадии, этапы, содержание выполняемых работ, взаимоотношение и ответственность подразделений при разработке, отладке, испытаниях и вводе в действие САПР определен отраслевым руководящим документом или руководящим документом организации по порядку взаимодействия подразделений при создании САПР.

Укрупненно процесс создания САПР включает следующие этапы:

#### 1. Этап проектных исследований.

Проектно-конструкторское подразделение с привлечением специалистов головного подразделения по САПР и подразделения-разработчика оценивает особенности создания САПР в своём подразделении и формирует исходные данные для разработки ТЗ на САПР и научно-технический отчет по результатам обследования.

#### 2. Этап разработки ТЗ.

Проектно-конструкторское подразделение совместно с подразделением-разработчиком проводит анализ процесса проектирования, определяет технические требования к САПР, производительную оценку технико-экономической эффективности автоматизации решения задач проектирования и разрабатывает ТЗ на системы и подсистемы САПР.

#### 3. Этап разработки и отладки программно-технического обеспечения.

Подразделение-разработчик в соответствии с требованиями ТЗ совместно с ВЦ и подразделением-пользователем разрабатывает техническую документацию и отлаживает программные средства.

#### 4. Этап ввода в действие.

Проведение строительных, электротехнических и других подготовительных работ по вводу вычислительной техники выполняет головное подразделение с привлечением необходимых специалистов.

### Литература

1. Басакер Р., Саати Т., Конечные графы и сети, перевод с английского, Глав-

ная редакция физико-математической литературы изд-ва «Наука», Москва, 1973, 368 стр.

2. Горячев А. В., Управление знаниями в проектной деятельности / А. В. Горячев, Н. Е. Новакова. СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2012.-160 с.

3. Норенков И. П., Основы автоматизированного проектирования: Учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. / И. П. Норенков. -М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2002. – 336 с.

## **Main principles of interaction of divisions during creation of systems of the automated designing**

**Cherepanov N.V.**

FSUE “Lavochkin Association”

In article questions of creation and functioning of systems of the automated designing at the enterprise, the order of mutual

relations of divisions during development of models of a product are considered. Systems of the automated designing it is considered as system for reception of information model of a product. The organization and the description of information interaction of design divisions is represented in the form of structure of some oriented graph. The description of a problem functioning of systems of the automated designing at the enterprise is represented in the form of the description of streams in networks. Throughput of a section are understood as kinds of works at transition of the project from one condition of development in other condition with the specified life and time parameters. The integrated stages of creation of systems of the automated designing are examined. The role of coordinating (head) division is defined in formation of information structure of systems of the automated

designing in the form of the approved structure information graph.

Keywords: САПР; oriented graph; streams of the technical information; design divisions; carrying ability of a section; topology of system; process of creation of systems of the automated designing.

## **References**

1. Basaker R., Saati T., Final columns and networks, translation from English, Main edition of physical and mathematical literature of Nauka publishing house, Moscow, 1973, 368 p.
2. Goryachev A. V., Management of knowledge in design activity / A.V. Goryachev, N.E. Novakova. SPb.: Publishing house СПбГЭТУ of «ЛЭТИ», 2012.-160 pages.
3. Norenkov I. P., Bases of the automated design: Studies. for higher education institutions. 2nd prod., reslave. and additional / I.P. Norenkov. - M.: MSTU publishing house of N.E. Bauman, 2002. – 336 pages.

# Инструментальное сопровождение изменения культуры предпринимательства (на примере УК «ТАУ» Нефтехим)

**Мурзагалина Гульназ Миннуловна**, кандидат экономических наук, доцент, Стерлитамакский филиал, Башкирский государственный университет, gulfazmur@yandex.ru

Система управления предпринимательской деятельностью, также находится под воздействием внешних факторов, она реагирует на них. Реакция системы требует затрат. Эффективность отдачи от вложенных затрат зависит, прежде всего, от предпринимательского потенциала (организационной культуры), культуры предпринимательства, от совершенства методов и стиля руководителя (деловой культуры). В связи с этим возникает вопрос измерения текущего состояния типа культуры (деловой, организационной, корпоративной) предприятия и определения перспектив его стратегического развития на основе повышения эффективности культуры предпринимательства. В статье представлены основные этапы стратегии изменения культуры предпринимательства для достижения делового успеха предприятия на основе SWOT-, COPS- и SNW-анализа на примере ООО ТАУ «Нефтехим» ОАО «Стерлитамакский нефтехимический завод». Опрос высшего руководства предприятия в соответствии с COPS – анализом проводился по следующим направлениям стратегии работы с персоналом: культура, организации, люди, системы. Представлены современные методы привлечения и мотивации молодых специалистов и работников на предприятия. Представлены ключевые компетенции сотрудников предприятия. Рассмотрены основные группы компетенций в сфере стратегического предпринимательского менеджмента.

Ключевые слова: персонал, SWOT-анализ, COPS-анализ, SNW-анализ, культура предпринимательства, компетенции.

Исследование проблемы культуры предпринимательства как фактора повышения эффективности хозяйствования и системы управления предпринимательской деятельностью является весьма актуальной задачей в условиях нестабильности развития национальной экономики.

Как всякая система управления, так и система управления предпринимательской деятельностью, также находится под воздействием внешних факторов, она реагирует на них. Реакция системы требует затрат. Эффективность отдачи от вложенных затрат зависит, прежде всего, от предпринимательского потенциала (организационной культуры), культуры предпринимательства, от совершенства методов и стиля руководителя (деловой культуры). [5]

В связи с этим возникает вопрос измерения текущего состояния типа культуры (деловой, организационной, корпоративной) предприятия и определения перспектив его стратегического развития на основе повышения эффективности культуры предпринимательства. Наиболее частыми применяемыми инструментами являются SWOT- и COPS-анализ предпринимательской деятельности. Рассмотрим их использование на примере открытого акционерного общества «Стерлитамакский нефтехимический завод» – одно из ведущих предприятий нефтехимического комплекса республики Башкортостан. Отметим, что это единственное в России предприятие по выпуску фенольных антиоксидантов «Агидол». Продукция ОАО «СНХЗ» используется в производстве синтетических каучуков, пластмасс, волокон, смазочных и трансформаторных масел, высокооктановых добавок для бензинов, жидких каучуков, а также в кормовой, пищевой и косметической промышленности по всему миру [10].

Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает более 30 наименований. Ориентируясь на конечных потребителей, предприятие выпускает высокотехнологичную продукцию, способную конкурировать на зарубежных рынках. Это бутадиен-стирольные каучуки, многопрофильная продукция малотоннажной химии, высокооктановая добавка к топливу – МТБЭ. С 11 августа 2011 года управление предприятием осуществляет ООО «УК ТАУ НефтеХим».

ООО ТАУ «Нефтехим» ОАО «СНХЗ» выступает одним из крупнейших холдингов Республики Башкортостан, который объединяет более 20 предприятий и фирм, специализирующихся в различных сферах экономики. Среди них акционерные общества «Синтез-Каучук», «Стерлитамакский нефтехимический завод», «Продтовары», «Стерлитамакстрой», ТЦ ФАБРИ, мясной цех «Мясные радости», санатории «Березка» и «Строитель», «Айти-Сервис», ЧОП «Медведь» и другие. Предприятие ОАО «СНХЗ» представляет собой многопрофильное производственное объединение, основные производственные цеха которого образуют следующие производства:

- Производство фенольных антиоксидантов.
- Производство каучуков разных консистенций.
- Производство отвердителей для эпоксидных смол.
- Производство мономеров на основе переработки попутных фракций пиролиза бензина с выделением персональных компонентов [9].

Структура кадрового состава по категории работающих за период с 2013 по 2015 год представлена в таблице 1.

Формирование культуры предпринимательства в управлении персоналом нами связывается со SWOT- и COPS-анализом предпринимательской деятельности. Основные шаги разработки соответствующего проекта переимен, к числу которых относятся данные виды анализа, представлены на рисунке 1.

«Управление персоналом» на данном рисунке состоит из двух шагов: «критические проблемы персонала» и «разработка и оценка результатов ее реализации».

Первый этап связан с разработкой стратегии изменения культуры предпринимательства для достижения делового успеха предприятия, представляющей собой обоб-

Таблица 1  
Структура персонала ООО ТАУ «Нефтехим» на примере ОАО «СНХЗ» по категориям работников

Категория работающих	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Среднесписочная численность, в т. ч.:	1526	100	1539	100	1396	100
Руководители	225	14,5	213	15	203	18
Специалисты	384	25	319	22	300	26
Рабочие	935	60,5	895	63	865	56

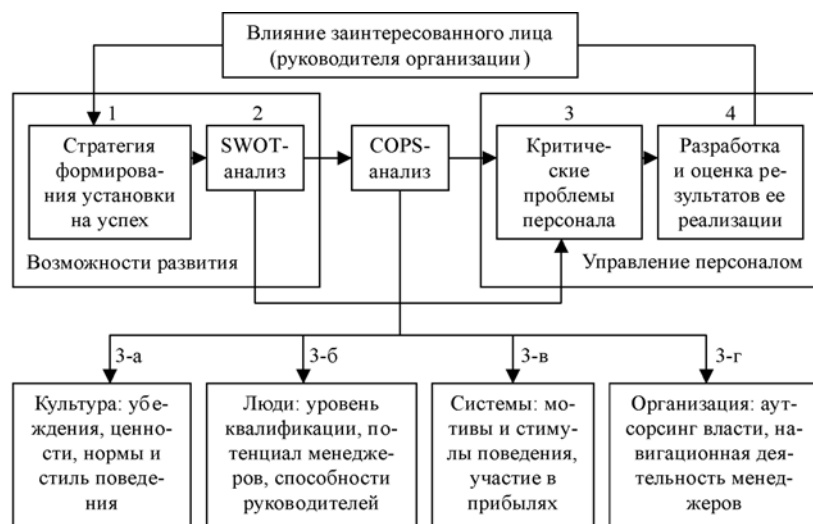


Рис. 1. Схема основных шагов (1-5) разработки проекта развития культуры предпринимательства в управлении персоналом организации предпринимательского типа [2]

ценную модель действий. Эта модель необходима для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов.

Вторым этапом является SWOT – анализ действенности предпринимательского менеджмента. В самом общем виде – это анализ рисков и угроз предпринимательской деятельности [4].

Третий этап - COPS - анализ (культура, организация, люди, системы). Схематично он представлен на рис. 1.

При низком уровне культуры разрабатываются меры по совершенствованию управления предприятием и программы работы с персоналом, реализация которых способствует эффективной конкуренции в этой области с другими хозяйствующими субъектами.

Четвертый этап – критические проблемы персонала с точки зрения достижения делового успеха и согласованности действий по преобразованию организационной и деловой культуры. Для каждой из проблем разрабатываются варианты управленческих действий.

Пятый этап достижения делового успеха предприятия – разработка планов действий и оценка результатов их реализации. Этот шаг, как и все предыдущие, имеет непосредственное отношение к

изменению культуры предпринимательства.

В процессе исследования был проведен опрос 55 менеджеров ООО ТАУ «Нефтехим» на примере ОАО «СНХЗ» по поводу оценки уровня культуры предпринимательства – в соответствии с методикой COPS-анализа. Все менеджеры были разбиты на четыре группы: высшее руководство (9 человек), директора по направлениям (9 человек), начальники цехов (23 человека), начальники групп и отделов (14 человек). Данные опроса первых приведены в таблице 2.

Из представленных данных можно сделать вывод, что на ООО ТАУ «Нефтехим» на примере ОАО «СНХЗ») необходима деятельность по изменению культуры предпринимательства в сторону ее совершенствования. Особую роль в этом (и, прежде всего, в дешифровке, т.е. распознавании культуры) должны сыграть менеджеры предприятия.

Культура предпринимательства в современных экономических условиях выступает основополагающим элементом новой парадигмы управления предпринимательской деятельностью в рамках крупного промышленного акционерного предприятия. Это мощный стратегический инструмент, ориентирующий все его

подразделения на успешную деятельность в соответствии с основными ценностями, разделяемыми их работниками (ценностями, мобилизующими инициативу и уменьшающими коллективную неопределенность, оказывая тем самым непосредственное влияние на показатели деятельности и долгосрочную эффективность). [6, 9]

Отметим, что, по мнению руководителей ООО ТАУ «Нефтехим», культура предпринимательства предприятия на достаточно высоком уровне, однако есть определенные проблемы. Возникает вопрос: «Как изменить поведение работников и привить им убеждения и ценности, культивируемые в организации, где они работают?». В первую очередь, это обеспечение полной и достоверной информацией. Без этого люди не будут менять свое поведение. Каждый работник является заложником организационной среды и культуры. Необходимо доносить новые знания, новую информацию. Для этого нужна определенная стратегия, логика, поскольку убеждения и ценности работают только в том случае, если есть предыдущий положительный опыт.

Далее проанализируем обеспеченность ООО ТАУ «Нефтехим» на примере ОАО «СНХЗ» персоналом за отчетный период в таблице 3.

Так, анализ обеспеченности численности персонала показывает, что в отчетном периоде увеличивается недостаток рабочих специальностей, в 2016 году не хватало 35 чел., рабочих специальностей. В 2015 г. фактические показатели меньше плановых на 40 чел. В связи с этим для руководства одним из актуальных направлений является внедрение современных методов привлечения и мотивация (удержания) молодых специалистов и рабочих. На основе проведенного COPS-анализа можно использовать три стратегии работы с персоналом.

Первая стратегия связана с привлечением недавних выпускников ВУЗов.

Проведем сравнение наиболее часто используемых методов привлечения выпускников, а также рассмотрим характеристики наиболее эффективных в таблице 4. [14]

Вторая стратегия связана с мотивацией (удержанием) новых молодых специалистов и работников при помощи использования методов долгосрочного денежного стимулирования. Например, на ОАО «СНХЗ») имеется возможность введения программы получения подъемных денежных средств для молодых специалистов при условии отработки 3-5 лет, а также

Таблица 2  
COPS-анализ (данные опроса высшего руководства ООО ТАУ «Нефтехим» на примере ОАО «СНХЗ»)

Вопрос	Ответ					
	Да	%	Нет	%	Дру-гой ответ	%
<b>1. Культура (Убеждения, ценности, нормы и стиль)</b>						
1.1. Считают ли ваши сотрудники, что «успех компании» напрямую выгоден им? Отождествляют ли они себя с организацией, в которой работают?	7	77,78	1	11,11	1	11,11
1.2. Считают ли ваши сотрудники, что у них общие интересы с коллегами по работе и коллективом в целом? Можно ли назвать ваш коллектив сплоченным?	7	77,78	1	11,11	1	11,11
1.3. Распределяется ли работа в соответствии с накопленным опытом, а не занимаемой должностью работников?	5	55,56	2	22,22	2	22,22
1.4. Поощряются ли откровенные высказывания работников о том, что они думают о компании, состоянии ее экономики, перспективах развития?	2	22,22	2	22,22	5	55,56
1.5. Поощряет ли компания рационализаторские предложения и развитие творческих способностей персонала?	7	77,78	0	0,00	2	22,22
1.6. Имеется ли у работников вашего предприятия чувство личной ответственности за возложенную на них работу?	7	77,78	1	11,11	1	11,11
1.7. Во всех ли подразделениях (отделах) вашего предприятия делают упор на качество продукции, качество предоставляемых услуг?	5	55,56	3	33,33	1	11,11
<b>2. Организация (Структура, функции рабочих мест, линии подчиненности)</b>						
2.1. Способствует ли структура компании эффективной работе?	5	55,56	3	33,33	1	11,11
2.2. Гибко ли реагирует организационная структура предприятия на изменение условий?	2	22,22	7	77,78	0	0,00
2.3. Не является ли структура предприятия чересчур громоздкой? Если да, то в каких секторах?	2	22,22	6	66,67	1	11,11
2.4. Четко ли обозначены функции обязанности работников предприятия?	6	66,67	1	33,33	2	22,22
2.5. Свойственна ли структуре компании тенденция выталкивать проблемы наверх, а не решать их там, где они возникли?	4	44,44	4	44,44	1	11,11
2.6. Облегчают ли организационные процедуры и методы управления решение задач?	4	44,44	5	55,56	0	0,00
2.7. Стремитесь ли вы постоянно совершенствовать организационную структуру?	8	88,89	1	11,11	0	0,00
<b>3. Люди (Уровень квалификации, потенциал работников, способности руководителей)</b>						
3.1. Обладают ли сотрудники вашего предприятия необходимой квалификацией, чтобы делать работу наиболее эффективным способом?	8	88,89	0	0,00	1	11,11
3.2. Понимают ли сотрудники свои функции и свою роль в общей работе компании?	8	88,89	1	11,11	0	0,00
3.3. Присуще ли сотрудникам предприятия стремление заботиться о клиентах?	6	66,67	3	33,33	0	0,00
3.4. Выявляются ли одаренные работники, и развиваются ли их способности с прицелом на будущее?	8	88,89	0	0,00	1	11,11
3.5. Поощряется ли хорошая работа персонала путем выражения признательности, обратной связи и т.п.?	8	88,89	0	0,00	1	11,11
3.6. Осведомлены ли сотрудники о стандартах работы, которых требует от них компания?	7	77,78	1	11,11	1	11,11
<b>4. Системы (Компенсация, подбор кадров, обучение, общение)</b>						
4.1. Способствуют ли используемые системы (подбора кадров, их продвижения, планирования, управления, информации и контроля) эффективной работе персонала?	6	66,67	1	11,11	2	22,22

льготной ипотечной программы для работников со стажем более 3-х лет.

Третья стратегия - разработка модели компетенций для специалистов, позволяющая дать четкое определение профессиональных и поведенческих требований, предъявляемых к сотруднику в зависимости от его профессии, занимаемой должности и выполняемых задач. Модель компетенций способствует унификации требований к сотрудникам и позволяет создать новые единые стандарты поведения, базу для оценки и продвижение работников и сотрудников. В

результате проведенного исследования были определены самые необходимые компетенции (ключевые), представленные в таблице 5.

Исходя из вышеизложенного необходимо, отметить, что проведенные исследования на основе SWOT- и COPS-анализа позволяют определить основные направления по повышению эффективности культуры предпринимательства ООО ТАУ «Нефтехим» на стратегическую перспективу.

Далее рассмотрим теоретико-методологические аспекты, за счет чего, бу-

дет выстраиваться такая стратегия. Так, напр. Убыточное или низкорентабельное финансовое состояние предприятия характеризует полное отсутствие предпринимательских способностей у его руководителей. В чем же смысл этих предпринимательских способностей? Предполагается, что в модели предпринимательского менеджмента. В основе модели лежат две функции: предпринимательская и властная. Реализация этих функций связана с последовательностью следующих действий: генерирование идеи, вовлечение ее в реализацию инвестиций,



Таблица 3  
Обеспеченность ОАО «СНХЗ» специалистами в 2013-2015 гг.

Категория работников	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Руководители	227	225	225	213	225	213
Специалисты	391	384	370	319	340	300
Рабочие	946	935	925	895	900	865
Итого	1564	1544	1520	1427	1465	1396

Таблица 4  
Методы привлечения молодых специалистов на предприятие  
3 – самая высокая степень, 2 – средняя степень, 1 – самая низкая степень и 0 – нулевая степень.

Предлагаемые мероприятия	Стоимость	Продолжительность	Затраты - Результат
1. Программы набора выпускников (GRP)	3	2	3
2. Формирование HR-бренда компании в студенческой среде	3	3	3
3. Стажировки	2	2	2
4. Event-рекрутинг	2	1	2
5. Рекрутинг (размещение объявлений о вакансиях в вузах)	0-1	3	0-1

Таблица 5  
Ключевые компетенции сотрудников предприятия [13, 14]

Степень важности	Компетенция и ее описание
1	Профессионализм – компетентность в профессиональной области, знание функциональных обязанностей, процедур и технологий организации, владение необходимыми по должности знаниями
2	Качество – соответствие качества работы, внутренних операций, деловых процессов требованиям организации с точки зрения точности, тщательности, количества ошибок, независимо от количества работы
3	Самостоятельность – способность работать самостоятельно и ответственно, достигать результатов с минимальным внешним контролем
4	Результативность – результативность сотрудника в рамках выполнения своих должностных обязанностей
5	Командная работа – умение работать в команде, обмениваться информацией, поддерживать коллег, степень доброжелательности отношения к ним, готовность помочь
6	Стрессоустойчивость – способность сотрудника переносить интеллектуальные, волевые и эмоциональные нагрузки.
7	Ориентация на развитие – стремление к самосовершенствованию, достижениям, постоянное повышение квалификации, профессиональных знаний и навыков, способность к развитию
8	Корпоративность – следование внутрикорпоративным нормам и стандартам
9	Управление рабочим процессом – способность организации и контроля рабочего процесса, ответственность за результат своих решений и действий

обеспечение профессионального управления. И здесь важное значение отводится личностному подходу к оценке эффективности управления предпринимательской деятельностью на основе повышения культуры предпринимательства. По-другому говоря, речь идет о формировании модели реализации предпринимательского потенциала экономической личности на предприятии. По своему содержанию модель относится к эволюци-

онной, осуществляющей следующие функции: 1) стимулирование необходимых усилий по активизации предпринимательской деятельности, 2) формирование и определение целей, 3) развитие предпринимательского менеджмента [8].

Отметим, что эволюция - синоним развития или изменения. Это универсальная форма движения, охватывающая всю экономику. Поэтому с точки зрения эволюционной теории, экономику предпри-

нимательства можно представить в виде двух составных частей: институтов, определяющих экономическое поведение, и хозяйствующих субъектов, действующих в экономическом пространстве. Для эволюционного подхода не важен сам факт результата, важно стремление, тенденция изменения по направлению достижения того или иного результата. Важен процесс, а не результат.

Эволюционный подход позволяет представить предпринимателя как самоорганизующуюся систему в качестве активного субъекта экономического процесса. Предприниматель самоорганизуется в деловой среде, он самостоятельно без какого-либо воздействия извне осуществляет деятельность по изменению процесса производства в сторону повышения эффективности. И в этом процессе важную роль играет формирование у предпринимателя (специалиста, работника) профессиональных и специальных компетенций как основного фактора развития культуры предпринимательства. Рассмотрим их основные группы (в табл.6)

Необходимо также указать на еще один инструмент, используемый в измерении текущего состояния типа культуры - SNW-анализ. Данный вид анализа отличается тем, что используется для определения оперативных задач на основе повседневной (рутинной) деятельности предприятия (N - нейтральная состояние) в течение длительного периода. И основывается только на внутренней среде предприятия. Такой вид анализа применяется для специфических производств. Напр., горнообогатительный комбинат (ГОК). Так, на Ковдорском ГОК, входящим в группу компаний «Еврохим» (г. Ковдор Мурманская область) разработана и утверждена Стратегия развития предприятия до 2049 года, поскольку это единственное в мире месторождение флогопита и вермикулита.

В свое время на аутсорсинг в части ремонтного обслуживания ряда технических циклов и технологических производства ГОКа было выделено в самостоятельное предприятие около 300 работников по ремонту. Однако, в течение непродолжительного периода была очевидна ошибочность такого решения и было решено вернуть этих работников обратно в штатную структуру предприятия. Но по факту вернулось только около половины. Другая часть профессиональных работников предпочла заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью.

Таким образом, инструментальное сопровождение с использованием SWOT-

, COPS- и SNW-анализа позволяет не только измерить текущее состояние культуры предпринимательства на предприятии, но и определить направления повышения ее эффективности на основе формирования соответствующих профессиональных и специальных компетенции у персонала.

Это в свою очередь, требует проведения необходимых изменений на предприятии посредством внедрения инноваций с их предварительной и окончательной оценкой (рисунок 2).

В заключении отметим, что эффективность культуры предпринимательства напрямую зависит от заинтересованности как руководителей, так и всего коллектива предприятия в инновационных изменениях, ориентированных на стратегическую перспективу.

### Литература

1. Жариков В.В., Лыжникова М.А. Инновационные технологии отбора персонала // Экономинфо. – 2014. – № 21. – С. 71-79.

2. Инструментарий культуростроительного менеджмента / Под ред. Попова А.Н. – Челябинск: УралГУФК, 2007. – 208 с.

3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2012. – С. 314-320.

4. Культура экономического анализа предпринимательской деятельности. Монография /Под ред. Попова А.Н. – Москва: ВНИЭТУСХ, 2005. – 103 с.

5. Культура и предпринимательство/ Рук. авт. кол-ва Е.А. Попова. – М.: ВНИЭТУСХ, 2006. – 66 с.

6. Лутфуллин Ю.Р. Культура экономического анализа предпринимательской деятельности. // Сервис: экономика, техника, образование: Межвузовский сборник научных трудов – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – С. 86-89.

7. Лутфуллин Ю.Р., Краснов А.А. Социокультурные стереотипы в поведении российских предпринимателей. / Социальное пространство интернета: перспективы экономосоциологических исследований: материалы науч.-практ. конф.; г. Минск: Право и экономика, 2014. - С.192-195.

8. Лутфуллин Ю.Р., Халиков А.Р. Совершенствование кадровой политики бизнес-организации: компетентностный подход. / Байтурсыновские чтения – 2013». Современная наука: проблемы и ключевые ориентиры в условиях Страте-

Таблица 6  
Основные группы компетенций в сфере стратегического предпринимательского менеджмента [4]

Параметр компетенции	Содержание представленного параметра
1. Совокупность знаний	Предусматривает обладание информацией, требуемой для выполнения работы. Знания определяют интеллектуальный потенциал человека
2. Предпринимательские навыки	Это владение средствами и методами выполнения определенных задач. Навыки проявляются в широком диапазоне: от физической силы и сноровки до специализированного обучения. Общим для навыков является их конкретность
3. Предпринимательские способности	Обусловлены врожденной предрасположенностью выполнять определенный вид деятельности. Способность можно также рассматривать как приблизительный синоним одаренности
4. Прилагаемые усилия	Связаны с сознательным приложением в определенном направлении ментальных и физических ресурсов. Усилия составляют ядро рабочей этики. Любому человеку можно простить нехватку таланта или средние способности, но никогда - недостаточные усилия. Без усилий человек напоминает вагоны без локомотива, которые так же полны «способностей», однако безжизненно стоят на рельсах
5. Стереотипы поведения	Это видимые формы действий, предпринимаемых для выполнения предпринимательской деятельности (выполнения определенных работ, оказания услуг). Поведение включает в себя наследованные и приобретенные реакции на определенные ситуации в бизнесе. Наше поведение отражает наши ценности, этику, убеждения и реакцию на окружающий мир. Когда человек демонстрирует уверенность в себе, формирует из коллег команду или проявляет склонность к действиям, его поведение соответствует требованиям организации



Рис. 2. Схема осуществления изменений на предприятии [11]

гии «Казахстан - 2050». Материалы международной научно-практической конференции. 12 апреля 2013 года. Часть 3. Экономика и педагогика. - Костанай: КГУ им. А. Байтурсынова, 2013. – С. 139-144.

9. Мурзагалина Г.М. Генезис проблемы формирования и развития культуры управления предпринимательской деятельности /Г.М. Мурзагалина // Международный социально-экономический журнал. – 2017. – №11(40) - С.7-16.

10. О компании. История [Электронный ресурс] / СНХЗ ? URL: <http://www.snhz.ru>

11. Попов А.Н., Пряхин Г.Н., Лутфуллин Ю.Р. Изменения и корпоративная

культура. Монография. / Челябинск: ЧелГУ, 2005. – 75 с.

12. Трифонов Д.В., Чертыковцева О.А. Найм персонала как элемент кадровой политики // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – № 4. – С. 36-41.

13. Технология найма, оценки и отбора персонала / Кибанов А. // «Кадровик. Кадровый менеджмент». – 2015. – № 9. – С. 165.

14. Чмирева Е.В. Методы оценки персонала – выбор метода оценки // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 56. – С. 173-177.

## The instrumental part of changing the culture of entrepreneurship (on the example of the UK «TAU» Neftekhim)

Mursagalina G.M.

Bashkir state University

The business management system is also influenced by external factors, it reacts to them. The response of the system is costly. The effectiveness of the return on investment depends primarily on the entrepreneurial potential (organizational culture), the culture of entrepreneurship, the perfection of methods and the style of the head (business culture). In this regard, there is a question of measuring the current state of the culture (business, organizational, corporate) of the enterprise and determining the prospects of its strategic development on the basis of improving the efficiency of the culture of entrepreneurship. The article presents the main stages of the strategy of changing the culture of entrepreneurship to achieve business success on the basis of SWOT -, COPS-and SNW-analysis on the example of JSC TAU «Neftekhim» JSC «Sterlitamak petrochemical plant». A survey of senior management of the company in accordance with the COPS – analysis was conducted on the following directions of strategy of work with personnel: culture, organization, people, system. Modern methods of attraction and motivation of young specialists and workers on the enterprises are presented. The key competences of the enterprise employees are presented. The main

groups of competences in the sphere of strategic entrepreneurial management are considered.

Key words: personnel, SWOT analysis, COPS-analysis, SNW-analysis, the culture of entrepreneurship competence.

### References

1. Zharikov VV, Lyzhnikova MA Innovative technologies of personnel selection // *Econom.* - 2014. - No. 21. - P. 71-79.
2. Instrumentation of cultural management. Ed. Popova A.N. - Chelyabinsk: UralGUFK, 2007. - 208 p.
3. Kibanov A.Ya., Durakova I.B. Personnel management of the organization: actual technologies of hiring, adaptation and attestation: a training manual. - Moscow: Knorus, 2012. - P. 314-320.
4. Culture of economic analysis of entrepreneurial activity. Monograph / Ed. Popova A.N. -. Moscow: VNIETUSH, 2005. - 103 p.
5. Culture and entrepreneurship / Ruk. aut. count of E.A. Popova. - Moscow: VNIETUSH, 2006. - 66 p.
6. Lutfullin Yu.R. Culture of economic analysis of entrepreneurial activity. // *Service: economics, technology, education: Interuniversity collection of scientific papers* - Chelyabinsk: Publishing House of SUSU, 2005. - P. 86-89.
7. Lutfullin Yu.R., Krasnov AA Sociocultural stereotypes in the behavior of Russian entrepreneurs. / *Social space of the Internet: perspectives of economosociological research: materials of scientific-practical conference;*

Minsk: Law and Economics, 2014. - P.192-195.

8. Lutfullin Yu.R., Khalikov A.R. Perfection of the personnel policy of the business organization: competence approach. / *Baytursynov Readings - 2013 «. Modern science: problems and key milestones in the conditions of the «Kazakhstan - 2050» Strategy. Materials of the international scientific-practical conference. April 12, 2013. Part 3. Economics and pedagogy.* - Kostanay: KSU them. A. Baytursynov, 2013. - P.139-144.
9. Mursagalina G.M. Genesis of the problem of formation and development of a culture of business management / *GM. Mursagalina // International socio-economic journal.* - 2017. - № 11 (40) - C.7-16.
10. About the company. History [Electronic resource] / CHX3 - URL: <http://www.snhz.ru>
11. Popov AN, Pryakhin GN, Lutfullin Yu.R. Changes and corporate culture. Monograph. / Chelyabinsk: ChelSU, 2005. - 75 p.
12. Trifonov DV, Chertykovtseva OA Personnel hiring as an element of personnel policy // *Industrial management: theory, methodology, practice.* - 2016. - No. 4. - P. 36-41.
13. Technology of recruitment, evaluation and selection of personnel / Kibanov A. // «Kadrovik. Personnel Management.» - 2015. - No. 9. - P.165.
14. Chmireva E.V. Methods of personnel assessment - choice of the method of assessment // *Economics and modern management: theory and practice.* - 2015. - No. 56. - P. 173-177.

# Разработка модели бизнес-процессов специалиста по ценообразованию

**Кочергин Александр Викторович**  
к.т.н., kav123987@yandex.ru

В данной статье определены бизнес-процессы верхнего уровня специалиста по ценообразованию: мониторинг первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги, формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги, руководство и организация процесса по формированию диапазона цен на товары, работы и услуги, экспертиза ценообразования и ценового демпинга.

Представленная в статье модель бизнес-процессов специалистов по ценообразованию возможно использовать для организации деятельности специалистов и подразделений по ценообразованию коммерческих и государственных организаций.

Ключевые слова: ценообразование, специалист по ценообразованию, бизнес-процессы специалиста по ценообразованию, модель бизнес-процессов, трудовые функции

Развитие современных цифровых технологий направлено на формирование улучшений не только в объекте, но и в субъекте управления, которые формируют систему управления организацией. Молниеносные изменения, вызванные процессами глобализации, а также активным развитием информационных, интеллектуальных, когнитивных технологий требуют эффективной реализации деятельности, создающей ценность для клиентов.

В настоящее время важно не просто верно определять потребности клиентов, но и уметь формировать их. Рынок насыщен товарами, соответственно требуется что-то принципиально новое, что позволит привлечь интерес клиентов, обеспечить продажи и денежные потоки. Создание продуктов и услуг, вывод их на рынок возможны только при эффективной организации деятельности, то есть правильно выстроенных бизнес-процессах.

Ключевыми бизнес-процессами в деятельности организации становятся процессы, связанные с ценообразованием. Ценообразование является единственным результативным инструментом, обеспечивающим эффективное построение цепочек создания ценности и учитывающим интересы всех ее участников.

Правильное формирование цен позволит коммерческим организациям обеспечить требуемый уровень прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости и стоимости бизнеса.

Государственным организациям ценообразование дает возможность снизить затраты на закупки, связанные с обеспечением государственных и муниципальных нужд. Верный расчет начальных максимальных цен контрактов позволит с одной стороны избежать необоснованного завышения цен, а с другой – необоснованного демпинга, который в результате скажется крайне негативно на качестве поставляемых товаров, работ, услуг.

Понимание процесса ценообразования дает возможность определить требования к стоимости ресурсов, необходимых для производства товаров, работ, услуг, уровень допустимой торговой наценки и др.

Эффективная реализация процессов ценообразования возможна благодаря привлечению квалифицированных специалистов и использованию информационных интеллектуальных технологий. Таким образом, специалисты по ценообразованию, которые являются ответственными исполнителями бизнес-процессов, связанных с ценообразованием, должны обладать определенными знаниями и умениями в области экономики, менеджмента, процессного управления, методологии ценообразования, информационных интеллектуальных систем.

Деятельность таких исполнителей предполагает реализацию определенных действий, формирующих бизнес-процессы специалиста по ценообразованию.

Верхний уровень бизнес-процессов специалиста по ценообразованию соответствуют обобщенным трудовым функциям и включает следующие процессы (схема 1):

- мониторинг первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги,
- формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги,
- руководство и организация процесса по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги,

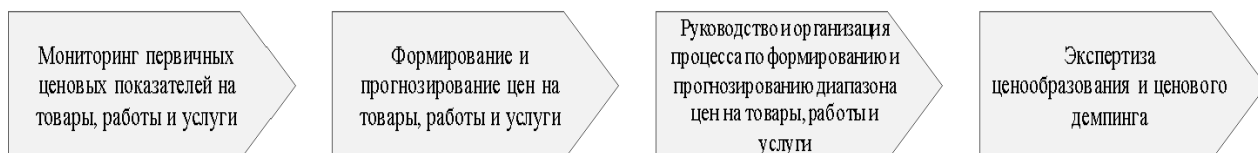


Схема 1 Бизнес-процессы верхнего-уровня специалиста по ценообразованию



Схема 2 Бизнес-процесс верхнего уровня «Мониторинг первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги»



Схема 3 Бизнес-процесс верхнего уровня «Формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги»



Схема 4 Бизнес-процесс верхнего уровня «Руководство и организация процесса по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги»

- экспертиза ценообразования и ценового демпинга.

Бизнес-процесс верхнего уровня «Мониторинг первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги» включает следующие подпроцессы (схема 2):

- сбор первичных ценовых показателей на товары, работы и услуги,
- систематизация ценовых показателей на товары, работы и услуги с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Бизнес-процесс верхнего уровня «Формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги» включает следующие подпроцессы (схема 3):

- анализ затрат и себестоимости товаров, работ и услуг,
- формирование диапазона цен на товары, работы и услуги,
- прогнозирование диапазона цен на товары, работы и услуги.

Бизнес-процесс верхнего уровня «Руководство и организация процесса по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги» включает следующие подпроцессы (схема 4):

- разработка методик, алгоритмов и функциональных заданий для формирования и эксплуатации информационно-аналитических систем и формирование баз данных,
- формирование ценовой политики организации,
- руководство подразделением.

Бизнес-процесс верхнего уровня «Экспертиза ценообразования и ценового демпинга» включает следующие подпроцессы (схема 5):

- консультирование по вопросам формирования цен на товары, работы, услуги,
- экспертиза и контроль ценообразования,
- анализ и расследование демпинга и ценового сговора.

Представленную модель бизнес-процессов верхнего уровня специалистов по ценообразованию возможно использовать для организации деятельности специалистов и подразделений по ценообразованию коммерческих и государственных организаций.

## Литература

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

2. Масленников В.В., Ляндау Ю.В., Калинина И.А. «Ценообразование в сис-

теме закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» г. Москва, Изд-во: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017г.

3. Масленников В.В., Ляндау Ю.В. и др. Методические рекомендации «Ценообразование в системе закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» г. Москва, Изд-во: «Русайнс», 2017г.

### Development of model of business processes of the specialist in pricing Kochergin A.V.

This article defines the business processes of the top-level pricing specialist: monitoring of primary price indicators for goods, works and services, the formation and forecasting of prices for goods, works and services, management and organization of the process for the formation of a range of prices for goods, works and services, expertise of pricing and price dumping.

The model of business processes of pricing specialists presented in the article can be used to organize the activities of specialists and pricing departments of commercial and state organizations.

Keywords: pricing specialist in pricing, business processes, expert in pricing, model business processes, job function

### References

1. Federal law «About Contract System in the Sphere of Purchases of Goods, Works, Services for Ensuring the State and Municipal Needs» from 4/5/2013 No. 44-FZ.
2. Maslennikov V.V., Lyandau Yu.V., Kalinina I.A. «Pricing in the system of purchases for the state, municipal and corporate needs» Moscow, Publishing house: FGBOU WAUGH of «REU of G.V. Plekhanov», 2017.
3. Maslennikov V.V., Lyandau Yu.V., etc. Methodical recommendations «Pricing in the system of purchases for the state, municipal and corporate needs» Moscow, Publishing house: «Русайнс», 2017.



Схема 5 Бизнес-процесс верхнего уровня «Экспертиза ценообразования и ценового демпинга»

## MANAGEMENT OF INNOVATIONS

- Youth innovative entrepreneurship in Russia.  
*Bogdanova I.M., Grachyov D.A.* ..... 2
- Development of a methodical approach to the assessment of infrastructure support for innovative development of the region. *Kirillova O.Yu., Zimin I.A.* ..... 6
- Resource scoring as a component of bank deposits focused on minimizing risks while providing innovative projects.  
*Rusanov Yu.Yu.* ..... 15
- Construction of a modern innovation environment at enterprises of the defense industry complex.  
*Shevchenko D.V., Antipov A.A.* ..... 19

## MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES

- Financing of investment activity in modern conditions.  
*Chernyavskaya Yu.A.* ..... 23
- Trends in Russian bond market.  
*Chushnyakov E.O.* ..... 26

## ECONOMIC THEORY

- Development of behavioral macroeconomics.  
*Borisov A.Yu.* ..... 31
- Macroeconomic factors of liquidity.  
*Buvaev B.L.* ..... 35

## WORLD ECONOMY

- The economic development of India and China and their role in the integration processes in the Asian region.  
*Tsemahovich M.A.* ..... 39
- Perspectives of using Islamic banking tools in the Russian economy. *Pashkov RV, Yudenkov Yu.N.* ..... 45
- The ratio of Islam to loan interest in modern conditions.  
Ragimov RA 52
- Review of the current state of the petroleum and petrochemical industries in Iran. Halova G.O., Illeritsky N.I. 56

## THEORY OF MANAGEMENT

- Basics of managing business processes in an organization.  
*Evloev A.Z.* ..... 64
- The role of the institution of public procurement in boosting business activity in the economy. *Egorov V.A.* ..... 67
- Evolution of organizational structures management.  
*Kugeleva A.S.* ..... 72
- Managing educational outcomes through the management of financial resources. *Manchevskaya O.O.* ..... 76

- Modern approaches to the organization of the financial accounting system in the organization.  
*Yessenskaya TV, Esensky S.V.* ..... 80

## ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

- Tax maneuver: reforming the system of redistribution of the tax burden in the interests of increasing the competitiveness of the economy. *Malis N.I., Artskhanov M.M.* ..... 84
- Diversification of the industrial sector. *Igonin I.E.* ..... 88
- Prerequisites for the formation of a modern concept of energy efficiency management at an industrial enterprise.  
*Koksharov V.A.* ..... 91
- The mechanism of state program-target management in the field of general education. *Petropavlovskaya A.V.* ..... 98
- Taxation of organizations within the framework of agreements on public-private partnership in the Russian Federation.  
*Firsova E.A.* ..... 103
- Renovation of protectionism in world economic practice.  
*Vozova N.A.* ..... 109
- Development of information support of budgeting based on the approach of industry standardization of accounting.  
*Kosonogova E.S.* ..... 114
- Development and implementation of a balanced scorecard in a consulting company to improve the efficiency of its activities. *Nesterova O.A.* ..... 117

## MODERN TECHNOLOGIES

- Development of technologies for the protective treatment of cement-concrete and other capillary-porous building and industrial products. *Gusev B.V., Chelnokov V.V., Glushko A.N.* ..... 121
- Pile foundation with "X" - shaped monolithic reinforced concrete grillage for single-column construction of the transmission line support. *Khoroshkeev E.V.* ..... 125
- The content of economic activity as a theoretical and methodological prerequisite for the study of the motivation of an economic the individual. *Shcherbakov I.V.* ..... 128
- Basic principles of interaction between departments in the process of creating CAD. *Cherepanov N.V.* ..... 131
- The instrumental part of changing the culture of entrepreneurship (on the example of the UK «TAU» Neftekhim)  
*Mursagalina G.M.* ..... 134
- Development of model of business processes of the specialist in pricing  
*Kochergin A.V.* ..... 140