

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

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Стимулирование создания производственного комплекса – кластера. *Курбанов Д.М.* 2
- Взаимосвязь стратегических программ развития регионов с инновационной деятельностью вузов в Российской Федерации. *Чуб А.А., Крючков В.Н.* 7
- Факторы, препятствующие инновационному развитию экономики России. *Демидов И.А.* ... 14
- Виды стратегий и подходы к оценке эффективности стратегии интегрированных корпоративных структур. *Гусейнов Д.Э.* 18

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Методика оценки стартапов на начальных этапах становления. *Бейзеров Н.А.* 22
- Слияния и поглощения как стратегия развития организации. *Меньшиков Е.В.* 26
- Возможности финансирования инвестиционных проектов в электроэнергетике с использованием различных моделей государственно-частного партнерства. *Петюков С.Э.* 31
- Опыт развития органов валютного контроля и валютного регулирования Российской Федерации как предпосылка к интеграции финансовых и валютных рынков ЕАЭС. *Струков В.М.* 35
- IPO убыточных компаний как инструмент поглощения ликвидности фиктивным капиталом. *Динец Д.А.* 42
- Изучение функциональной взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости посредством построения аналитической модели. *Крячко В.С.* 46
- Расчет операционного риска в рамках внедрения стандартов Базель-II. *Убушуев С.В.* 50

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Развитие механизмов реализации инструментов промышленной политики в условиях изменяющейся деловой среды. *Забалуев Ю.И.* 55
- Рынок труда Российской Федерации на современном этапе развития. *Салтыков В.И.* 61

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Центрально-Азиатский вектор во внешней политике Пекина и некоторые проблемы современного российско-китайского взаимодействия в регионе. *Демидов Е.В.* 65
- Сравнительный анализ отраслевого и кластерного подходов в мировой экономике. *Сеферов А.К.* 70

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

- Проблема снижения централизации руководства в науке управления производительностью труда. *Баженова В.В.* 74
- Теоретические основы организации и проведения маркетинга персонала на современных предприятиях. *Журавлева Т.А., Семенова Е.М.* 78
- Процессный подход как инструмент управления качеством образовательной деятельности. *Лисичкина Ю.С.* 82
- Современные концепции управления проектной деятельностью. *Петров М.Н.* 87
- «Нищета философии» российского менеджмента. *Кулапов М.Н., Дорогов Н.И., Карасев П.А., Земляков Д.Н.* 92

ИННОВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

- Препятствование коррупционным проявлениям при осуществлении государственных и муниципальных закупок. *Курандина Ю.О.* 98
- Методологическое обеспечение управления процессом централизации закупок. *Курдаков А.В.* 101
- Мониторинг государственных и муниципальных закупок: региональные тренды. *Панкова Л.Н.* 104

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Проблема распространенности курения среди российской молодежи: социально-экономическая перспектива анализа. *Куровский С.В., Володин А.А.* 108
- Аналитическое выражение формы термомеханических кривых растяжения полимерных пленок. *Шапкарин И.П., Шпачкова А.В.* 115

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Экономическое обоснование эффективности мероприятий по повышению конкурентоспособности услуг предприятий ресторанный и досугово-развлекательного бизнеса с помощью интернет-рекламы. *Морозов М.А., Аристов П.О.* 118
- Основные направления социальной ответственности в развитии российского предпринимательства. *Богачева И.В.* 123
- Вопросы теории и практики управления и капитального ремонта многоквартирных домов. *Иванов И.О.* 127
- Преимущества накопительного страхования жизни над банковскими продуктами. *Михайлова К.А.* 133
- Сущность и значимость процессов импортозамещения для развития национальной промышленности. *Павловский Н.А.* 136
- Особенности бухгалтерского учета операций корпоративного казначейства в лизинговых компаниях. *Широкова М.А.* 139
- Управленческие решения в сфере закупок как фактор эффективной закупочной деятельности организации. *Сулоева А.А.* 142
- Состояние и тенденции развития рынка молока. *Мумладзе Р.Г., Васильева И.В., Ананьева Е.В.* 147
- Финансовый капитал и цивилизационный тупик. *Егоров В.Г.* 151
- Совершенствование системы венчурного финансирования IT-компаний, взаимодействующих с коммерческими банками в РФ. *Рудакова О.С., Маркова О.М.* 159
- Применение Blockchain-технологии в логистике и управлении цепями поставок. *Корниенко П.А., Касаев Б.С.* 164
- Математическое моделирование для оценки эффективности компании в сфере электроэнергетики. *Матвеев М.В., Иванова Н.В.* 170
- Создание новых предприятий, как инструмент развития территорий РФ. *Ксенофонтов А.А., Бусыгин В.О.* 175
- Современное состояние ипотечного кредитования в Республике Бурятия. *Григорьева Л.О., Капустина Е.И., Корытова Е.В.* 179
- Развитие и становление венчурного предпринимательства и его роль в стимулировании инновационной деятельности в Испании. *Васильева Т.Н., Васильева И.В.* 184

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 (Финнуниверситет); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф. (РИА); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Куртин А.В.**, к.э.н., доц., первый зам. пред. правления (ПФР); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф., (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес» (Финнуниверситет); **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 Ракаускаене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

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

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Ответственный секретарь:
Сokolovskiy M.A.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,

117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

02.05.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

Стимулирование создания производственного комплекса – кластера

Курбанов Даниил Маратович, аспирант, Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)

Автором в статье представлен методологический подход по комплексной оценке инновационного потенциала предприятий нефтехимической отрасли, отличающийся от известных в теории и применяемых на практике: (использованием количественных показателей, широкой сферой применения, многокритериальностью оценок и др.), что обеспечивает полноту, объективность и достоверность оценки. Кроме этого, данный подход позволяет создать и методические положения, особенностью которых является учёт значимости критериальных значений элементов потенциала на основе использования метода расстановки приоритетов. Это позволяет применять данную методику, как в ручном, так и в автоматизированном вариантах ведения расчетов. При решении проблемы инновационной активности промышленных предприятий, входящих в кластер, за счёт инновационного внедрения, автор рассматривает факторную (экстенсивно-интенсивную) экономическую модель и модель трансформации показателей, отражающих мероприятия по развитию производства. В предлагаемой модели акцентируется внимание на необходимости использования показателей общей и конечной (социальной) эффективности осуществления инновационных мероприятий. Социальная эффективность исчисляется путем деления социального результата функционирования предприятия кластера (трудовых доходов работников) на обусловившую его причину – среднегодовую стоимость применяемых ресурсов этого производственного образования. При этом социальная эффективность из всех рассмотренных является приоритетной. Ключевые слова: кластер, производственный комплекс, стимулирование, стратегическое развитие, слияние и поглощения, инновационный потенциал

Наиболее перспективной теоретической основой управления предпринимательской структурой, (например, кластером), при слиянии и поглощении, входящих в него предприятий и организаций, институтов и т.п., представляется интеграция принципов теории управления по стоимости, системы показателей и синергетического подхода к управлению. Развивая управление сделками создания и эффективного управления кластером путём слияния и поглощения ряда организаций, должны быть получены:

1. Эффект, в результате применительно к эволюционному развитию производственных систем, путём использования комплексного учета изменений влияния факторов в стоимостной форме [1]. Использование ресурсов предпринимательской структуры, осуществляющей сделки слияний и поглощений, вносящих радикальные изменения в производственную систему, требует системной работы по идентификации, анализу и управлению факторами риска, то есть их снижения. При получении синергетического эффекта, получаемого на этапе интеграции объединяемых компаний в корпорацию (кластер), снижается уровень неопределенности и риска объединенной предпринимательской структуры.

Поэтому теория и опыт создания кластеров должны включать следующую последовательность работ.

1. Разработку программы стратегического развития хозяйствующего субъекта, включающей системный анализ альтернатив развития и обоснование концепции роста на основе слияний и поглощений, входящих в него организаций и охватывающей:

- анализ перспектив развития рынка и конкурентоспособности поглощающей предпринимательской структуры;
- анализ вариантов стратегического развития предпринимательской структуры (кластера) и обоснование условий приоритетности его создания относительно альтернативных вариантов;
- систему мер по изменению внутренней и подготовке положительной реакции внешней среды поглощающей компании (кластера);

2. Проведение диагностики и отбор объектов кластера:

- формирование и организация работы по подготовке слияния (поглощения) предпринимательской структуры (кластера);
- определение основных целей и ограничений для бизнеса-цели;
- предварительная селекция компаний на основе возможных правовых ограничений и уровня риска;
- экономическая оценка и анализ вариантов поглощения (объединения), предварительно отобранных кластером по критериям эффективности в зависимости от условий финансирования сделки, потенциала синергии, соответствия корпоративной культуры объединяемых структур, уровня рисков, рациональной степени интеграции приобретаемого бизнеса, а, так же, анализ и оптимизацию транзакционных издержек и их и т.д. Кроме того, экономическая оценка должна включать выбор компании-цели на основе системы критериев и показателей корпоративной и общественной эффективности.

3. Разработка плана реализации сделки слияния (поглощения) должна, в свою очередь, включать:

- нормативно-правовое обеспечение сделки;
- формирование источников финансирования сделки;
- обоснование модели рынка для объединенной компании;
- подготовку проекта решения кадровых вопросов для объединенной предпринимательской структуры.

При создании и управлении кластером и определения его эффективности, должна проводиться следующая последовательность расчётов:

1. Расчёт стоимости бизнеса объединяемых компаний: по исходной информации для расчета социально-экономической стоимости объединенной компании (кластера) и его синергии.

2. Определение потенциала корпоративной синергии объединения (кластера), включающее:

Таблица 1
Элементы синергетического эффекта (Э)

№	Элементы синергетического эффекта (Э)
1	Рост выручки в результате эффекта масштаба (в %)
2	Снижение издержек
3	Экономия инвестиционных ресурсов
4	Рост социальных расходов одного занятого
5	Рост оплаты труда одного занятого
6	Рост отчислений в соответствующий бюджет
7.	Оценка корпоративного бюджета (с определением NAV), даётся с учётом корпоративного риска

Таблица 2
Риски этапа интеграции, учитываемые на этапе создания кластера

Риски	Ожидаемый ущерб и вероятности рисков при получении синергии на этапе создания кластера					
	Персонал		Клиенты		Потребители	
	Ущерб	Риск	Ущерб	Риск	Ущерб	Риск
1.Противодействие персонала	Значительный	не достаточный	Значительный	не достаточный	Значительный	не достаточный
2.Потеря ключевых специалистов	Значительный	Катастрофический	Значительный	Катастрофический	Значительный	Катастрофический
3. Потеря крупных клиентов	Значительный	катастрофический	Значительный	Катастрофический	Значительный	Катастрофический
4.Несовместимость корпоративных культур	слабый.	слабый.	не достаточный	слабый	слабый	не достаточный
5.Государственное регулирование	слабый	слабый	не достаточный	слабый.	значительный	маловер.
6.Инновационное развитие	не достаточный	слабый	Катастрофический	слабый	значительный	Маловер
7. Рыночные риски	не достаточный	слабый	Катастрофический	Значительный	Катастрофический	Слабый

2.1. Выявление составляющих эффекта экономической и социальной синергии, включающих все денежные потоки, в результате роста объема продаж, снижения издержек (при росте средней заработной платы персонала объединенной структуры (кластера) и эффектов инновации, то есть, потенциал синергии должен рассчитываться в виде совокупности денежных эффектов потока (Э), в результате роста продаж кластера, за счёт:

- роста спроса на традиционных рынках при повышении качества выпускаемой продукции Э1;
- роста спроса на традиционных рынках за счет повышения качества выпускаемой и производства новой продукции на основе более полного использования возможностей НИОКР Э2;
- расширения рынка продаж (выхода на новые рынки) Э3;
- возможностей роста спроса за счет формирования бренда Э4;
- возможностями использования эффекта монополизации Э5.

Каждый из перечисленных эффектов определяется экспертами в виде приростов выручки по сравнению с суммой выручки объединяемых предприятий, а общий экономический эффект (Э) составит сумму этих эффектов:

$$\text{Э} = \text{Э1} + \text{Э2} + \text{Э3} + \text{Э4} + \text{Э5} \text{ (руб.)}$$

2.2. Выявление денежного эффекта потока (Э), в результате снижения издержек производства за счёт:

- Эффекта масштаба в результате снижения суммы управленческих и коммерческих издержек объединяемых компаний вследствие совершенствования системы управления объединенной компании;

- Роста производительности персонала производств, входящих в кластер, вследствие совершенствования технологических процессов, повышения квалификации и мотивации труда, (то есть, условного высвобождения персонала):

- Снижения затрат на содержание и эксплуатацию оборудования в результате ликвидации излишних затрат на обо-

рудование, производственные площади, и аренду недостающих мощностей.

- Снижения стоимости материальных ресурсов за счет экономии от эффективной организации и инновационного развития кластера при снижении стоимости вертикальной интеграции.

- Снижения издержек на продвижение товара, в результате объединения каналов продвижения товара к потребителям;

2.3. Расчёт денежного потока кластера, в результате развития его инвестиционной деятельности. Результат инвестиционной деятельности, выраженный снижением издержек и увеличением объёма продаж, может считаться, либо условным высвобождением инвестиционных ресурсов вследствие эффективности инвестиций, либо показателем чистой приведённой стоимости (NPV) кластера с учётом рисков (по безрисковой ставке).

3. Оценка общественной синергии кластера. Общественная синергия включает капитализированный рост фонда оплаты труда и социальных расходов бизнеса, капитализированный рост собственных доходов бюджета и корпоративный эффект синергии в виде прироста чистой стоимости бизнеса (NAV). Расчёты выполняются по всей совокупности участников кластера, в виде следующей последовательности:

- По элементам синергетического эффекта, приведённым в таблице 1, рассчитываются денежные потоки в виде роста фонда оплаты и социальных расходов бизнеса. В результате с официальной методики [1] рассчитываются инновационные дополнительные денежные потоки в соответствующий бюджет.

- Выявляются, используются и оцениваются факторы риска по каждому элементу синергетического эффекта (таблица 2), в результате чего,

4. Далее производятся коррекция плановых денежных потоков значений элементов синергии, то есть выполняется расчёт итогового (вероятностного) значения денежного потока, за счёт синергии. Таким образом,

5. Устанавливаются и оцениваются риски интеграции по влиянию отдельных факторов на возможный ущерб по направлениям сбалансированной системы показателей (см. таблицу 2). Результаты включают оценку вероятности рисков (R) и возможного ущерба вследствие их влияния (У) в виде премии к ставке дисконтирования (условный пример):

- слабый ущерб $R \cdot Y$ (От 0,00 – до 0,25%)

- не достаточный (От 0,25 – до 0,50%),
- значительный заметный - (От 0,50 – до 0,75%),
- катастрофический - (От 0,75 – до 1,00%).

Далее выполняются итоговые расчеты корпоративных и общественных эффектов кластера. Таким образом, образуются система оценки показателей, эффективности процессов слияний и поглощений, определяющих состав кластера и его структуру для хозяйствующих субъектов промышленности. Данная система, обеспечивает количественно все показатели оценки эффективности создания кластера и определяет соответствие ожидаемых и фактических результатов кластера интересам собственников и общества и возможность мониторинга этих результатов по основным этапам процесса.

Программа поддержки инновационных территориальных кластеров (ИТК), запущенная Минэкономразвития России ещё в 2012 году, реализуется уже на протяжении пяти лет. Ключевым ее инструментом по-прежнему остается субсидирование мероприятий, инициируемых кластерами в регионах. В итоге была принята соответствующая поправка в закон о федеральном бюджете, предусматривающая выделение в 2015 году 1,25 млрд. руб. на развитие ИТК [2].

Как отмечает автор, важной задачей при подготовке издания стал анализ региональных программ развития ИТК, в том числе - сравнительная оценка заложенных в эти документы целей, задач и целевых индикаторов, практик функционирования инжиниринговых центров, созданных на базе кластеров, а также моделей деятельности управляющих компаний ИТК. Доклад состоит из четырех разделов, в которых рассматриваются итоги прошедшего в 2013 году конкурса на получение средств федеральной субсидии, анализируются подходы субъектов Российской Федерации, к развитию локализованных в них ИТК, приводятся основные характеристики мер по развитию инновационной инфраструктуры и особенности текущего этапа организационного развития таких кластеров. В докладе также представлены методические материалы по вопросам деятельности специализированной организации развития кластера, а также по оценке и мониторингу показателей результативности использования субсидий из федерального бюджета на выполнение мероприятий программ развития ИТК.

Итоги конкурсного отбора, проведенного в 2013 году, показали, что развитие кластеров и территорий их базирования не ограничивается только субсидиями, выделяемыми федеральным центром. Так, в 2013 году из средств бюджетов всех уровней на эти цели было выделено более 22 млрд. руб. В их составе 1.3 млрд. руб. федеральных субсидий, из них, 650.9 млн. руб., предназначены для финансирования программных мероприятий из региональных бюджетов, и более 20 млрд. руб. расходных обязательств и бюджетных ассигнований; предусмотрено субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями, для реализации проводимых «обеспечивающих» мероприятий [3].

Стоит отметить, что прирост продукции за определенный период складывается: из прироста производственных ресурсов и повышения эффективности использования этих ресурсов, то есть за счёт оптимального соотношения экстенсивных и интенсивных факторов производства. В этом случае обеспечение прироста общественного продукта может быть достигнуто устойчивым ростом, и развитием производства. В связи с этим экономический рост может достигаться как за счет количественных, так и качественных факторов. Поэтому темпы экономического роста и развития должны рассматриваться одновременно.

Использование производственных и финансовых ресурсов кластера может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Поэтому, управленческие решения, направленные на интенсификацию, охватывают и характеризуют использование не только живого, но и овеществленного труда, то есть всей совокупности производственных и финансовых ресурсов. Конечные результаты хозяйственной деятельности и устойчивое инновационное развитие промышленных предприятий за счёт инновационного развития, складываются под воздействием как интенсивных, так и экстенсивных факторов, как качественных, так и количественных показателей использования ресурсов кластера. Управленческие решения, направленные на устойчивое развитие, на достижение высокого технико-организационного уровня производств м кластера в целом, проявляются в показателях интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов. Значит, совершенствование управления всеми факторами интенсификации должно отражаться в динамике производительности труда, материалоотдачи,

фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости оборотных средств. По динамике этих показателей характеризуется эффективность интенсификации производства.

Анализ управленческих решений, направленных на интенсификацию созданных производств кластера, проводится автором по методике М.И.Баканова и А.Д.Шеремета, на основании деятельности следующих предприятий нефтехимических предприятий за два (2014 год и 2015) года: ООО «Калининграднефтепродукт», ООО «Киришиавтосервис», ООО «Новгороднефтепродукт» и ООО «СО «Тверьнефтепродукт».

В результате «инноваций» - нового подхода по конструированию, производств, входящих в кластер и сбыту товара, в результате чего инвестор и другие участники инвестиционного процесса (то есть, кластер в целом), получают преимущества перед конкурентами. Используя патенты, добившийся успеха новатор (кластер), может обеспечить временную монополию в результате увеличения ответственности рынка, поскольку сокращает производственные издержки и повышает качество продукции. Таким образом, инновация – длительный и дорогостоящий процесс, ускоряющий экономический рост.

К основным недостаткам обозначенного определения понятия «инновация» автор относит следующие:

1. Определение осуществлено применительно к рыночным условиям в интересах собственников средств производства, в результате инновационного развития промышленных предприятий (и кластера в целом), за счёт внедрения новых, (в том числе и информационных) технологий;
2. Многообразные, отличающиеся новизной мероприятия по инновационному развитию промышленных предприятий кластера, за счёт внедрения новых (информационных) технологий, необоснованно ограничиваются рамками «новых подходов конструирования, производства и сбыта товара»;
3. Не раскрываются основные признаки преимуществ инноваций перед конкурентами и показатель, отражающий эти признаки;
4. Отсутствуют обоснования объективной независимости инноваций от рыночной конъюнктуры;
5. Отсутствует дифференциация инноваций по эффективности проявления;
6. При столкновении понятия «инновации» как ускоренного экономического

роста отсутствует база, в сравнении с которой определяется ее ускорение.

Инновационные мероприятия осуществляются на предприятиях, которые являются социально-экономическими системами, так как они обладают системными признаками и должны эффективно и устойчиво развиваться. Предприятия кластера и он сам - это социальная система потому, что удовлетворяет своей продукцией, услугами потребностями общества. Натурально-вещественным носителем предприятий кластера, является обладающая производительной силой (способностью производить полезную продукцию, оказывать полезные услуги) совокупность дополняющих друг друга компонентов применяемых ресурсов: основных производственных фондов, вещественных оборотных средств, контингента работников кластера [2].

Любые предприятия кластера развиваются по мере внедрения достижений научно-технического прогресса. В зависимости от соотношения интенсивного и экстенсивного факторов инновационное развитие промышленных предприятий (и кластера), за счёт внедрения информационных технологий, может быть нескольких типов; преобладающим из них является преимущественно-экстенсивный тип, при котором развитие кластера осуществляется, главным образом, за счет экстенсивного фактора – при росте совокупности его применяемых ресурсов на базе сложившегося научно-технического потенциала. Это обусловлено тем, что развитие предприятий кластера за счет интенсивного фактора связано с необходимостью осуществления мероприятий по развитию его производства со значительными сопутствующими усилиями в области научных исследований, освоения главных образцов новых изделий (объектов).

С учетом устранения обозначенных недостатков в понятии «инновации», его можно в уточненном виде сформулировать в следующем словосочетании. Инновации – мероприятия по совершенствованию конструкции компонентов применяемых ресурсов предприятия, технологии производственных процессов и управления ими, повышающие интенсивность функционирования предприятия. Инновация проявляется при любой общественно-экономической формации, а в большей мере - при эффективно управляемой социально - ориентированной системе.

Под инновационной активностью предприятий кластера, авторы понима-

ют скорость осуществления инновационных мероприятий за прогнозный (плановый) и отчетный периоды, измеряемую показателем темпа роста интенсивности его функционирования, то есть, ресурсоотдачу. Выбор этого показателя для инновационной активности предприятия обусловлен следующими причинами [3].

1. Показателем ресурсоотдачи характеризуется интенсивный фактор – высокое качество совокупности применяемых ресурсов (СПР) инновационного объекта.

2. При росте ресурсоотдачи возможно увеличение результатов производства без привлечения дополнительных применяемых ресурсов (единовременных затрат), т.е. при этом решается главная экономическая проблема по преодолению ограниченности ресурсов.

3. Обозначенному показателю инновационной активности отсутствует альтернатива. Так как, только при росте ресурсоотдачи возможно увеличение результатов производства без привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов (капитальных вложений).

Таким образом, ресурсоотдача является обобщающим показателем эффективности (интенсивности) или инновационности мероприятий. Показатель эффективности (Эф) определяется как отношение товарной продукции (Тп), к среднегодовой стоимости применяемых ресурсов (К). Таким образом, $Эф = Тп/К$. В общем виде $Эф = Д/К$, где: Д – результат производства; К – обобщающий показатель экстенсивного фактора - среднегодовая стоимость применяемых ресурсов [2,3].

При решении проблемы инновационной активности промышленных предприятий, входящих в кластер, за счёт инновационного внедрения, автор рассматривает факторную (экстенсивно-интенсивную) экономическую модель и модель трансформации показателей, отражающих мероприятия по развитию производства. В предлагаемой модели акцентируется внимание на необходимости использования показателей общей и конечной (социальной) эффективности осуществления инновационных мероприятий. Социальная эффективность исчисляется путем деления социального результата функционирования предприятий кластера (трудовых доходов работников) на обусловившую его причину – среднегодовую стоимость применяемых ресурсов этого производственного образования. При этом социальная эффективность из всех рассмотренных является приоритет-

ной.

При оценке инновационной активности предприятий кластера, закономерно учитывать временную и территориальную ограниченность проявления инновационных мероприятий. В связи с этим мероприятие по устойчивому и эффективному развитию предприятия закономерно считать инновационным, начиная от года его реализации до года осуществления более прогрессивного (по уровню эффективности проявления) мероприятия одинакового назначения. При определении понятия «инновация» как ускоренного экономического роста автор принимает за базу, в сравнении с которой определяется обозначенное ускорение, экстенсивное развитие производства, пропорциональное увеличению применяемых ресурсов на предприятиях кластера с целью его развития, с использованием сложившегося научно-технического потенциала.

Таким образом, автором разработан методологический подход по комплексной оценке инновационного потенциала предприятий нефтехимической отрасли, отличающийся от известных в теории и применяемых на практике: (использованием количественных показателей, широкой сферой применения, многокритериальностью оценок и др.), что обеспечивает полноту, объективность и достоверность оценки. Кроме этого, данный подход позволяет создать и методические положения, особенностью которых является учёт значимости критериальных значений элементов потенциала на основе использования метода расстановки приоритетов. Это позволяет применять данную методику, как в ручном, так и в автоматизированном вариантах ведения расчетов.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. / М.: Финансы и статистика, 2007. 288 с.
2. Макарова В.И. Инновационно-инвестиционный механизм управления в условиях рыночных отношений / Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2008. 274 с. Коммерсантъ, №208/П (4263) от 09.11.2009.
3. Степанов С.Ю., Маслов С.Н., Яблокова Е.А. Управленческая инноватика: рефлепрактические методы. М., 2007.

Stimulation of creation of industrial complex – a cluster
Kurbanov D.M.
Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University),

The author in article provided the methodological approach by a complex assessment of innovative capacity of the enterprises of petrochemical branch differing from known in the theory and put into practice: (use of the quantitative indices, wide scope, a mnogokriterialnost of estimates, etc.) that provides completeness, objectivity and reliability of an assessment. Besides, this approach allows to create also methodical provisions which feature is the accounting of the significance of criteria values of elements of potential on the basis of use of a method of arrangement of priorities. It allows to apply this technique, both in manual, and in automated options of guiding of calculations.

In case of a solution of the problem of innovative activity of the industrial enterprises entering a cluster due to innovative implementation, the author considers a factor (extensive and intensive) business case and model of transformation of the indices reflecting actions for production development. In the offered model attention to need of use of indices of the overall and finite (social) effectiveness of implementation of innovative actions is focused. Social efficiency is calculated by division of social result of functioning of the enterprises of a cluster (the labor income of workers) into the reason which caused it – the annual average cost of the applied resources of this production education. At the same

time social efficiency from all considered is priority.

Keywords: cluster, industrial complex, stimulation, strategic development, merge and absorption, innovative potential

References

1. Bakanov M. I., Sheremet A. D. Theory of the economic analysis. / M.: Finance and statistics, 2007. 288 pages.
2. Makarova V. I. The innovative and investment mechanism of management in the conditions of the market relations / Saratov: Publishing house Sarat. un-that, 2008. 274 pages.
3. Stepanov of Page Yu., Maslov S. N., Yablokova E. A. Administrative innovatics: reflepraktichesky methods. M, 2007.

Взаимосвязь стратегических программ развития регионов с инновационной деятельностью вузов в Российской Федерации

Чуб Анна Александровна

д.э.н., доцент, профессор Департамента менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, aachub@fau.ru

Крючков Владимир Николаевич

д.э.н., доцент, профессор Департамента менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, kriuchk@rambler.ru

В статье на основе текстового анализа и аналитического обзора стратегий социально-экономического развития 85 субъектов Российской Федерации, 9 Федеральных округов, а также аналитического обзора данных о научно-исследовательской деятельности 42 ведущих ВУЗов России подтверждена гипотеза о высоком уровне востребованности и низком объеме использования научно-технических разработок вузовской науки в целях инновационного развития региональных экономик. Проведен анализ причин выявленной проблемы, в числе которых указаны: крайняя неравномерность территориального размещения указанных ВУЗов как в рамках отдельных Федеральных округов между субъектами РФ, так и между Федеральными округами; ориентация субъектов РФ на ресурсы территориальных ВУЗов и проблемы в информационном обеспечении региональных органов власти и инвесторов относительно результатов научной и инновационной деятельности ведущих инновационных ВУЗов России; несоответствие в организации научной работы преподавателей ВУЗов цели повышения эффективности их инновационной деятельности. В целях разработки мероприятий по нивелированию указанной проблемы оценена потребность регионов РФ во внедрении в инновационные и иные отрасли промышленности научно-технических разработок ВУЗов. Результаты показали, что наибольшую потребность отечественная промышленность испытывает в разработках в области машино- и станкостроения. В заключении отмечено, что при разработке стратегий регионов их администрации должны больше учитывать возможности ВУЗов. В свою очередь, ВУЗы должны точнее фокусироваться на проблемах регионов и развивать инвенциональный подход, позволяющий расширить рынок результатов их разработок.

Ключевые слова. Стратегическая программа, инновационная деятельность, инвенция, реальный сектор экономики

Введение

В последние десятилетия в процессах развития стран и их отдельных территорий неуклонно возрастает роль инноваций, которые становятся залогом устойчивого экономического роста, а также повышения уровня и качества жизни населения. Для современной России вопрос о переходе субъектов РФ к развитию на инновационной основе является крайне актуальным, но слабо реализованным. Так, согласно данным отчета о состоянии революционных фундаментальных инноваций из 12 анализируемых в нем секторов, российские разработки вошли в перечень ведущих мировых лидеров только в двух отраслях – аэрокосмическая и оборонная промышленность (5 отечественных компаний вошли в топ-10 ведущих инноваторов в области космических технологий Европы), а также нефть и газ (компания «Татнефть» вошла в число 10 ведущих инновационных компаний мира в нефтегазовой отрасли в 2015 г.) [1, С. 10, 57].

Правительство России принимает меры по изменению указанного негативного тренда. В частности, в основополагающих стратегических документах федерального уровня продекларирован императив по формированию модели инновационного роста [2, 3, 4].

По мнению авторов, существенный вклад в активизацию процессов разработки и внедрения инноваций на уровне субъектов РФ могут и должны внести региональные власти, выполняющие роль посредника между предприятиями реального сектора региональной экономики и интеллектуальным потенциалом ВУЗов.

В этой связи была выдвинута гипотеза о высоком уровне потребности и недостаточном объеме использования научно-исследовательского потенциала ведущих инновационных ВУЗов региональными властями. Целью настоящего исследования стала проверка данной гипотезы. Для этого было предпринято изучение связи тематики планируемых ВУЗами научно-исследовательских разработок с содержанием научно-исследовательских разделов региональных стратегий. В случае ее подтверждения, авторы ставили перед собой задачу проанализировать причины, лежащие в основе выявленной проблемы, и сформулировать рекомендации по ее решению.

Подготовительные работы были проведены по следующим стадиям:

Стадия 1. Сформирована информационная база Стратегий социально-экономического развития (СЭР) 85 субъектов РФ и 9 Федеральных округов на основе анализа справочно-правовых систем «КонсультантПлюс», «Гарант» и «Техэксперт», а также контента официальных сайтов субъектов Российской Федерации. В результате проведенного анализа установлено, что из 85 субъектов РФ действующие Стратегии СЭР имеют 81 субъект. Исключение составляют:

- Рязанская область (в настоящее время сформирована рабочая группа для разработки данного документа).

- Тульская область (распоряжением Губернатора от 24 февраля 2015 года утвержден состав Общественного совета по разработке Стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2030 года).

- г. Москва (распоряжением Правительства г. Москвы от 26 апреля 2011 года закреплена необходимость разработки проекта стратегии социально-экономического развития города Москвы на период до 2025 года).

- Красноярский край (распоряжением Губернатора от 13.02.2015 создана рабочая группа по разработке стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года).

Кроме этого 3 субъекта (Республика Ингушетия, Республика Крым и г. Севастополь) используют в качестве стратегического документа, регламентирующего целевые показатели и направление их социально-экономического развития Федеральные целевые программы.

Стадия 2. Сформирована информационная база о научной деятельности и научных разработках 42 ВУЗов, имеющих высокий инновационный потенциал (перечень данных ВУЗов был согласован с Министерством образования и науки РФ).

В качестве отправной точки формирования информационной базы были приняты стратегические программы, декларирующие перспективы развития указанных ВУЗов. Поскольку данные документы носят обобщенный характер и определяют только основные направления научно-исследовательской деятельности, авторы провели дополнительный анализ официальных сайтов ВУЗов в части раздела «Наука»/«Наука и инновации», который показал, что информационное наполнение данного раздела сайтов обладает разной степенью детализации и форм представления. По указанному критерию все ВУЗы условно были разделены на три группы:

1. ВУЗы, размещающие на сайте информацию об основных направлениях научной деятельности, а также достаточно подробный каталог своих научно-исследовательских разработок с описанием их назначения, функций, технических характеристик, области применения и т.д. (например, МГТУ «СТАНКИН», Южный федеральный университет, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики и др.).

2. ВУЗы, представляющие на сайте информацию о научных разработках последних лет (2013-2015 гг.), выполненных в рамках грантов, хозяйственных НИР, защищенных патентами (например, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», Балтийский федеральный университет им. И. Канта).

3. ВУЗы, с недостаточно информативными сайтами (Санкт-Петербургский национальный исследовательский Академический университет РАН) или сайтами, в рамках которых поиск необходимой информации требует определенных временных затрат (Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова).

По мнению авторов, указанные проблемы в информационном наполнении официальных сайтов ВУЗов в части отражения результатов их научной и инновационной деятельности негативно сказываются на процессе привлечения экономических субъектов, заинтересованных в научно-исследовательских и инновационных разработках.

Также следует отметить, что стратегические программы развития ВУЗов не

Таблица 1
Дислокация ведущих инновационных ВУЗов по Федеральным округам

Федеральный округ (ФО)	Кол-во субъектов РФ в ФО	Кол-во субъектов с ВУЗами / Доля субъектов с ВУЗами в общем количестве субъектов в ФО	Количество ВУЗов / % от общего числа ВУЗов
Центральный федеральный округ	18	2 / 11% (Московская область, г. Москва)	13 / 31%
Северо-Западный федеральный округ	11	3 / 27% (Архангельская, Калининградская области, г. Санкт-Петербург)	7 / 17%
Южный федеральный округ	6	1 / 16% (Ростовская область)	1 / 2%
Северо-Кавказский федеральный округ	7	1 / 14% (Кабардино-Балкарская Республика)	1 / 2%
Приволжский федеральный округ	14	7 / 50% (Республики Башкортостан и Мордовия, Нижегородская, Самарская, Саратовская области, Пермский край)	10 / 24%
Уральский федеральный округ	6	2 / 33% (Свердловская, Челябинская области)	2 / 5%
Сибирский федеральный округ	12	4 / 33% (Красноярский край, Иркутская, Новосибирская, Томская области)	6 / 14%
Дальневосточный федеральный округ	9	2 / 22% (Республика Саха (Якутия), Приморский край)	2 / 5%
Федеральный округ Республика Крым	2	0	0
ИТОГО:	85	22 / 26%	42 / 100%

всегда размещены на их официальных сайтах, либо размещение таково, что поиск занимает больше времени, чем обращение к ресурсам поисковых систем «Яндекс», «Google», а также справочно-правовых систем «КонсультантПлюс», «Гарант» и «Техэксперт». В итоге именно они и выступили основой формирования информационной базы.

Стадия 3. Проведена оценка равномерности территориального размещения 42 ВУЗов, имеющих высокий инновационный потенциал.

В результате выявлена крайняя неравномерность территориального размещения указанных ВУЗов как в рамках отдельных Федеральных округов между субъектами РФ, так и между Федеральными округами (табл. 1).

В числе причин данного дисбаланса отмечены:

Во-первых, исторические процессы формирования и развития научно-технического потенциала страны в целом (в дореволюционный период российская наука аккумулировалась вокруг двух научных центров: Московского университета и Российской академии наук; далее размещение объектов научно-технического

комплекса СССР, представленного в основном предприятиями ВПК, определялось стратегическими интересами государства, а не соображениями оптимизации экономического пространства; в настоящее время имеет место сохранение указанного подхода, когда объекты федеральной инновационной инфраструктуры размещаются на более развитых территориях: например, инновационные территориальные кластеры, перечень которых утвержден поручением Председателя Правительства Российской Федерации от 28 августа 2012 г. №ДМ-П8-5060).

Во-вторых, существенная дифференциация между субъектами РФ, в том числе, по уровню инновационной активности, вызванная масштабами государства и спецификой организации территориального пространства. Так, количество организаций, занятых научной деятельностью в различных областях Центрального федерального округа, который является самым инновационно-активным макрорегионом страны отличается на несколько порядков. Например, в Костромской области среднее число организаций, выполнявших научные исследования и разра-

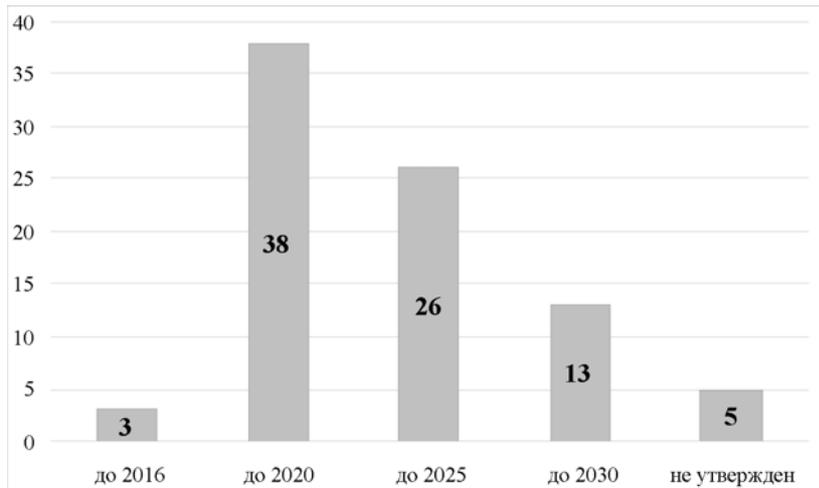


Рис. 1. Распределение стратегических программ регионов по горизонту планирования.
Источник: данные авторов.

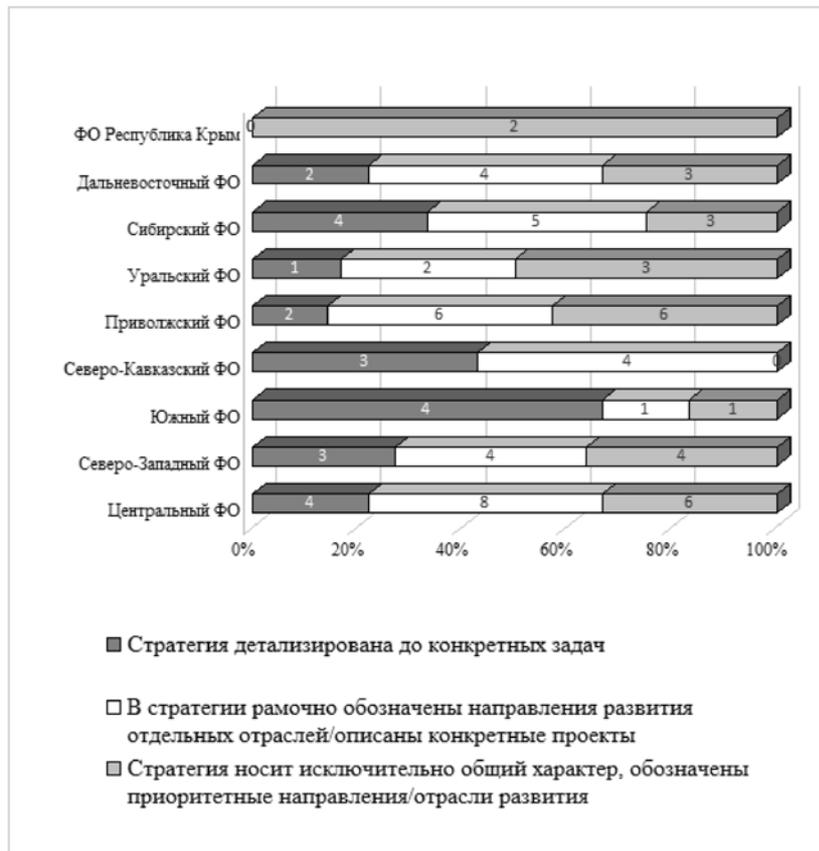


Рис. 2. Распределение стратегических программ по степени детализации.
Источник: данные авторов.

ботки, составляет 8, во Владимирской – 30, в Московской – 235, а в г. Москва – 791. Таким образом, разрыв между самым инновационно-активным и самым слаборазвитым в данной сфере субъектами достигает 100 раз [5, С. 164]. При этом деление страны на федеральные округа также вносит дополнительные диспропорции в структуру управления народным хозяйством. Так, включение

нефтедобывающих территорий Тюменского севера в Уральский федеральный округ не привело к ожидаемой синергии, что и подтверждается специальной оговоркой в Стратегии развития Уральского федерального округа по поводу реального разделения округа на две несвязанные между собой части – Уральский промышленный регион и Тюменский нефтедобывающий регион [6].

Анализ стратегических программ социально-экономического развития субъектов РФ

Проведенный текстовый анализ стратегических программ субъектов РФ в части возможности внедрения результатов инновационной деятельности ВУЗов на предприятиях реального сектора экономики позволил выявить ряд общих моментов:

- продекларирован переход к инновационной экономике, отмечена необходимость внедрения технологий 5 и 6 технологического уклада, обеспечения устойчивого развития на основе модернизации и технологического перевооружения, формирования инновационной системы. В качестве опорной базы реализации данной стратегической задачи указаны региональные промышленные комплексы, что позволяет сделать вывод о высокой потребности отечественных предприятий реального сектора в инновационных разработках ВУЗов;

- указано на необходимость использования ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий в промышленном производстве, сельском хозяйстве, энергетическом комплексе. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о возможности внедрения результатов инновационной деятельности тех ВУЗов, которые ведут научно-исследовательскую работу по направлению «Энергосбережение и энергетическая безопасность».

- в качестве перспективного инструмента развития региональных экономик продекларирован кластерный подход. При этом, несмотря на наличие актуальных редакций стратегий, в качестве структурного элемента научно-образовательной инфраструктуры региональных кластеров указываются ВУЗы и учебные заведения среднего профессионального образования, расположенные исключительно на территории данного субъекта. Представляется, что использование потенциала ВУЗов федерального значения существенно повысило бы потенциал реализации региональной кластерной политики;

- отмечено, что наиболее значимые предприятия реального сектора экономики регионов входят в состав госпорций, холдингов, они же являются одним из главных заказчиков НИР ВУЗов;

- выявлены несколько дат, выступающих в качестве горизонта планирования (рис. 1).

Исходя из решения задачи более детальной оценки возможности внедрения результатов инновационной деятельно-

сти ВУЗов на предприятиях реального сектора экономики региональные стратегические программы разделены на 3 группы (рис. 2).

Оценка потребностей субъектов РФ во внедрении в инновационные отрасли научно-технических разработок ВУЗов

Ввиду сложности оценки потребности регионов во внедрении разработок ВУЗов в инновационные отрасли (зачастую инновационность отраслей в текстах Стратегий СЭР регионов носит декларативный характер и логически смешивается с инвестиционными программами) и большими долями вспомогательных секторов экономики (аграрно-промышленного, материалов для строительного производства и туристско-рекреационной направленности), авторы посчитали необходимым расширить перечень и оценить указанную потребность не только по инновационным, но и по другим секторам экономики субъектов РФ (табл. 2).

На рис. 3 представлены ВУЗы, в разработках которых заинтересовано наибольшее количество российских регионов.

Следует отметить, что в Стратегиях СЭР нет четкого разделения между разработками научных учреждений федерального уровня, базирующихся на территории региона, учреждениями отраслевой науки и, собственно, ВУЗовской науки. Сложность разделения усугубляется тем, что большинство ученых работает одновременно во всех трех вышеперечисленных типах научных учреждений.

Кроме этого, программы развития ВУЗов содержат научно-исследовательские разработки, которые сами они относят к инновационным, но которые, по сути, являются инвенциональными, то есть, новыми, но без доказанного механизма коммерческой реализации. Большинство ВУЗов параллельно ставят задачу создания инфраструктуры для коммерческой реализации своих разработок.

Указанные причины обусловили некоторую субъективность выбора разработок ВУЗов и инновационных отраслей регионов.

Рекомендации по совершенствованию использования инновационных разработок ВУЗов в реальном секторе экономики

Прежде всего, следует отметить, что российская инновационная сфера носит инвенциональный характер, который складывался на протяжении нескольких веков. Достаточно последовательно проследить историю российских инноваций, как это сделал Лорен Грэхэм [7], чтобы

Таблица 2

Оценка потребности регионов во внедрении НИР вузов в отрасли экономики

Федеральный округ	Биотехнологии	Космические технологии	Атомные и ядерные технологии	Приборостроение	Машиностроение	Авиастроение	Судостроение
Центральный ФО	20	31	15	17	68	7	2
Северо-Западный ФО	11	3	1	9	36	1	6
Южный ФО	3	0	0	4	10	3	1
Северо-Кавказский ФО	6	1	0	5	24	7	1
Приволжский ФО	12	23	4	15	12	14	0
Уральский ФО	0	1	2	1	4	1	0
Сибирский ФО	12	5	13	6	11	0	0
Дальневосточный ФО	5	8	1	0	1	4	0
Республика Крым	0	0	0	0	0	0	0
Итого по РФ	69	72	36	57	155	37	10

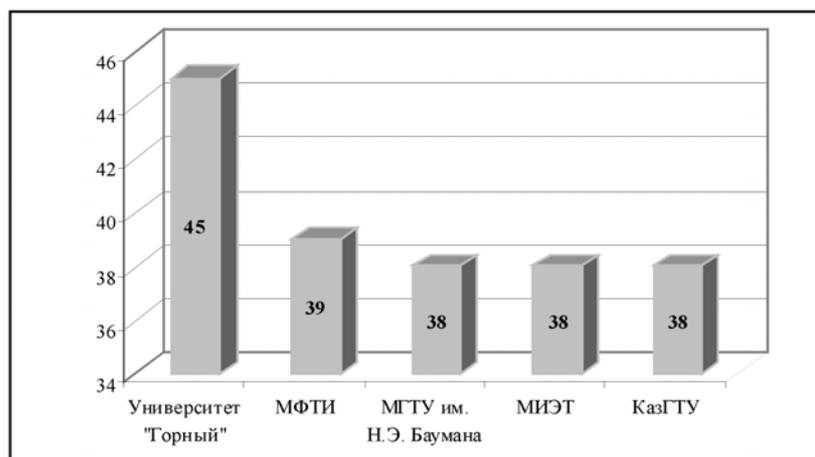


Рис. 3. Количество субъектов РФ, которые потенциально заинтересованы в инновационных разработках ВУЗов

Источник: данные авторов.

сделать вывод о том, что вся история изобретений в России представляет собой череду эпохальных открытий, которые не принесли России коммерческого успеха. Практически во всех случаях коммерческую реализацию этих открытий осуществляли иностранные специалисты, зачастую присваивавшие себе и права изобретателей.

Как сформулировал Й. Шумпетер, жизненный цикл научно-технической деятельности последовательно включает три фазы: инвенции (новые знания, изобретения) – инновации (внедрение новых знаний) – имитации (тиражирование внедрения новых знаний) [8]. Инвенция – это новые научно-технические знания, не существовавшие ранее, полученные в результате проведения фундаментальных

и прикладных научных исследований, конвертируемые затем в производственный опыт и нематериальные активы: научные открытия, патенты, базы данных, программное обеспечение и т. п., изобретение, придумывание и представление некоторой идеи, которая позволит решить возможные проблемы. На стадии инвенции создается изобретение/открытие, на стадии инновации оно преобразуется в промышленный образец, а на стадии имитации – в коммерческий результат.

Помимо широко известного в России понятия «инновационный менеджмент» есть и понятие «инвенциональный менеджмент», упомянутый о котором в отечественной литературе по инновационной тематике практически не встречается.

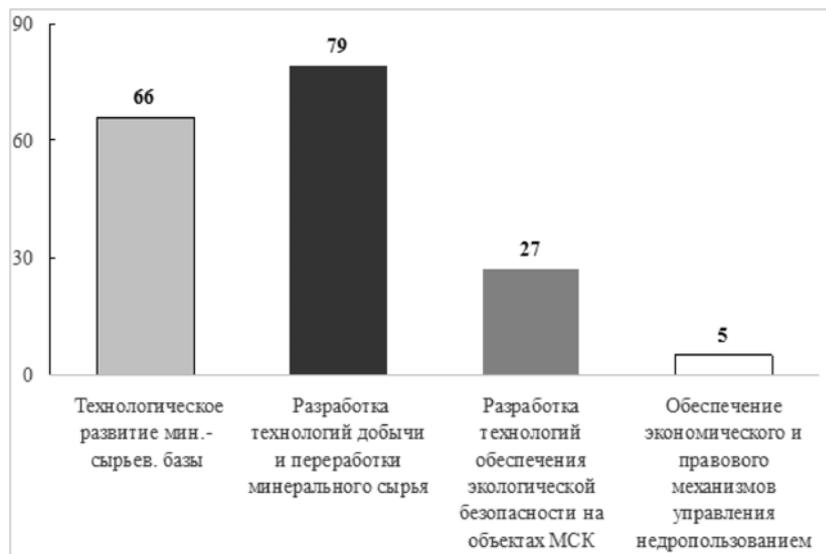


Рис. 4. Структура направлений инновационных разработок Горного института. Источник: данные авторов.

Например, структура направлений инновационных разработок Горного института, представленная на рисунке 4, показывает, что первые два направления явно выполняются по заданиям конкретных предприятий и не требуют инновационной проработки, поскольку вопрос коммерциализации их результатов решается на стадии согласования технического задания. Два следующих направления носят более общий характер и могут рассматриваться, как поисковые работы с последующей коммерциализацией результатов. Инвенциональный подход позволит переставить акценты на первую стадию инновационного цикла по всем четырем направлениям с расширением рынка реализации их результатов. Естественно, поиск конкретных заказчиков должен быть продолжен, но в рамках продолжения инвенциональной стадии, которая должна заканчиваться результатом, готовым к самостоятельной продаже.

Коллектив авторов [9] сделал вывод о том, что при формировании института инновационного развития в России «необходимо учесть реалии развития отечественного высокотехнологичного бизнеса, в котором ключевую роль всегда играла стадия разработки инвенций и только вторичную – собственно стадия инноваций – доведения инвенциональной идеи до промышленного образца. До третьей стадии дело обычно не доходило, поскольку заказчик был определен в начале работ. Именно на стадии перехода от инвенции к инновации и совершались в последние годы основные коммерческие провалы в отечественных высокотехнологичных отраслях. Именно

здесь происходила слабoreгулируемая продажа лицензий и патентов по ценам, несопоставимым с коммерческой выгодой, получаемой затем их покупателями».

Другой вывод этих же авторов намечает путь выхода из этой ситуации: «падение «железного занавеса» в начале 90-х годов открыло противоречивую картину великолепного интеллектуального инвенционального потенциала российской науки и полной неспособности получить от этого коммерческую выгоду. Инновационным менеджерам нового поколения придется работать в условиях этого «разрыва», первым средством борьбы с которым станет акцентированная подготовка инвенциональных менеджеров, способных получать коммерческую выгоду от продажи инноваций на стадии инвенций!» [9, с. 127].

Это потребует глубокой проработки правовых аспектов торговли инвенциями, обеспечивающих коммерческую защиту интересов разработчиков инвенций. Кроме того, придется заново вернуть авторитет и необходимое финансирование патентоведению, поскольку в последние годы в научно-исследовательских организациях именно патентоведы в первую очередь становились объектами «оптимизации».

Продолжая эту мысль, стоит устранить ряд несоответствий в организации научной работы преподавателей ВУЗов в настоящее время в целях повышения эффективности их инновационной работы.

Первым (и самым главным) несоответствием является приоритет международным публикациям преподавателей при оценке их публикационной активно-

сти. Переводя результаты своей научной работы на иностранный язык и публикуя их в зарубежных журналах, наш преподаватель бесплатно (вернее, за свой счет, учитывая оргвзносы и публикационные платежи) отдает их в руки мощной, прекрасно развитой системы коммерциализации научных результатов в развитых странах без какой-либо юридической защиты. Иными словами, в погоне за нематериальными индексом Хирша и импакт-фактором российские преподаватели даром отдают результаты своей работы зарубежным инновационным центрам, освобождая их даже от необходимости переводить эти результаты на иностранный язык. Для преодоления этого несоответствия достаточно будет в каждой научной отрасли выделить ведущие журналы, публикация в которых будет приравниваться к зарубежным публикациям.

Второе несоответствие связано с попыткой привить ВУЗовским ученым выквыков предпринимателей вместо того, чтобы организовать в ВУЗе инфраструктуру, полностью освобождающую их от предпринимательской деятельности или сводящую ее к минимуму. Нелишне заметить, что в этой инфраструктуре должны быть справедливо учтены материальные интересы ученых.

Третье несоответствие – незаинтересованность окружающей ВУЗовского учебного среды в результатах его работы – у него, как правило, нет четко сформированного заказа ни от промышленности, ни от государства. Система грантов порождает коммерческий инфантилизм ученых, поскольку результатом их работы, за который они получают оплату, является отчет по гранту, независимо от того, будут его результаты внедрены в практику или нет. Именно здесь полезно будет использовать влияние региональных властей на использование результатов научно-исследовательской работы местных ВУЗов на предприятиях регионов. Для этого при формировании региональных стратегий уделить особое внимание связи между направлениями научно-исследовательской работы ВУЗов и направлениями развития местных предприятий, адресно связав их между собой отношениями «заказчик – исполнитель». Актуализировать эти связи вполне по силам региональным властям через аппарат льгот и предоставление материальных и нематериальных ресурсов, в избытке имеющихся в арсенале региональных властей.

Четвертое несоответствие – неориентированность отечественной системы

поддержки инновационной деятельности на отечественную науку. Достаточно посмотреть на размеры финансирования российскими бизнесменами инновационных фондов, вкладывающих средства за границей, чтобы в этом убедиться (таблица 2). Парадокс ситуации в том, что российский венчурный рынок перегрет деньгами – на один проект у нас приходится больше денег, чем в США, но крупные бизнесмены стремятся работать с проектами, максимально удаленными от влияния российского государства. Российский бизнес стремится туда, где он находит хороший длинный ROI, устойчивые цены на ресурсы и отношения с государственными органами.

Для сравнения – 16 апреля 2016 года в Гиперкубе Инновационного центра «Сколково» прошло выездное совещание на тему «Новое регулирование развития науки и технологий в Российской Федерации» [11]. Была озвучена величина объема выданных за 5 лет существования Фонда грантов – 11 млрд. рублей или 0,32 млрд. долларов США. Еще одним парадоксом можно считать тот факт, что в таблице 1 присутствует компания Maxfield Capital, принадлежащая президенту фонда «Сколково»² В. Вексельбергу, контролирующая в фонде 13,3 млрд. долларов США.

Устранить (или минимизировать) это несоответствие можно как в рамках начинающегося процесса деофшоризации отечественной экономики, так и льготированием инновационной деятельности в интересах отечественного научно-исследовательского сектора. Кроме того, деятельность по созданию экосистемы для инноваций должна быть переведена с экспериментального уровня отдельных проектов на уровень государственной политики. При этом, по мнению авторов, кроме мотивирующих мер, Правительству РФ потребуются и стимулирующие, представляющие собой ряд разумных, но жестких ограничений.

Таким образом, востребованность инновационных разработок регионами должна стать результатом двухстороннего движения – при разработке стратегий СЭР регионов их администрации должны больше учитывать возможности ВУЗов и отдавать предпочтение им перед столичными ВУЗами в целях стимулирования их развития. В свою очередь, ВУЗы должны точнее фокусироваться на проблемах регионов и развивать инвенциональный подход, позволяющий расширить рынок результатов их разработок.

Таблица 2

Вклады российских бизнесменов в инновационные фонды за границей
Источник: [10]

№	Сфера инвестиций	Компания	Собственник	Сумма (долл. США)
1	Facebook (США) Groupon (США) Spotify (Швеция) Alibaba Group (Китай) Horizon Robotics (Китай) Xiaomi (Китай)	DST Global	Ю. Мильнер	\$ 3 600 000 000 Данные по сумме трех фондов, еще по двум фондам данные не раскрыты
2	Проекты в Кремниевой долине (США)	Bright Capital	М. Абызов	\$ 1 125 000 000
3	Hyperloop (США) Uber (США)	Caspian VC	З. Магомедов	\$ 300 000 000
4	Uber (США) Oi (Бразилия) Прочие проекты	Letter One (LI)	М. Фридман Г. Хан, М. Хан	\$ 14 000 000 000
5	Propell Technologies Group (США) Израильские стартапы	Ervington Investments Millhouse Impulce VC	Р. Абрамович	\$ 12 500 000
6	Jelastic (США) Pave (США) Patients Know Best (Великобритания)	Maxfield Capital	В. Вексельберг	\$ 13 300 000

Литература

1. L. Gaze Революционные и фундаментальные инновации. Состояние инноваций в 2016 году [Электронный ресурс] // L. Gaze, B. Stembridge, Ch. King. – Thomson Reuters. – 2016. – 81 с. – Режим доступа: <http://stateofinnovation.thomsonreuters.com/> (дата обращения 09.03.2017).
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Утверждена распоряжением Правительства РФ от 18 ноября 2018 года № 1662-р.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р
4. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. – Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р.
5. Чуб А.А. Регионы России: факторы устойчивости и институциональные предпосылки развития в условиях глобализации : Монография. ? Москва ; Москва : Издательский Центр РИОР : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2015. – 232 с.
6. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года, утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 октября 2011 года № 1757-р (с изменениями)

7. Грэхэм Л. Сможет ли Россия конкурировать? История инноваций в царской, советской и современной России. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 224 с.

8. Попов Е.В., Власов М.В. Формальные и неформальные институты инвенций // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. 2013. № 3. С. 4–14.

9. Крючков В.Н., Полещенко К.Н., Разумов В.И. Менеджмент высоких технологий: научно-образовательные аспекты подготовки кадров для инвенциональной экономики / В.Н. Крючков, К.Н. Полещенко, В.И. Разумов // Вестн. Ом. ун-та. Сер. Экономика. 2009. № 2. С. 123–127.

10. Фрумкин К. Участвовать в революции: российские олигархи ищут зарубежные стартапы // Компания, № 14 (889), 18 апреля 2016, с. 22–28.

11. «Сколково» в государственных интересах. URL: http://polit.ru/article/2016/04/29/sk_gd/ (дата обращения 09.03.2017)

Ссылки:

1 Празднование 150-й годовщины Массачусетского технологического института (MIT) в 2011 году проходило под девизом «Inventional Wisdom» (Инвенциональная мудрость), отражающим основное направление развития MIT на протяжении 150 лет.

2 Миссия Фонда «Сколково» - создание Экосистемы, формирование благоприятных условий для инновационного процесса: ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов будут

работать над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня. Ожидаемый результат - самоуправляющаяся и саморазвивающаяся Экосистема, благоприятная для развития предпринимательства и исследований, способствующая созданию компаний, успешных на глобальном рынке. <http://sk.ru/foundation/about/>

Interrelation of strategic programs of development of regions with innovative activity of higher education institutions in the Russian Federation

Chub A.A., Kruchkov V.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Strategic programs of 85 Russian regions, 9 Federal districts and 42 leading innovative Universities of Russia are investigated through text-analysis and analytical review methods. As a result, the hypothesis about high level of demand and low utilization of the innovative universities researches for regional economies development is grounded. The reasons of the problem are identified: the irregularity of distribution of universities across the country; the orientation of the constituent entities of the Russian Federation on the resources of the Territorial Universities and gaps in the information about scientific and innovation activities of the leading innovative Universities of Russia; the lack of faculty incentives for

innovative work. The greatest need for innovative developments in the fields of engineering and machine construction is identified. Some recommendations for the situation changing are given: the development strategies of the regions needs to take greater account of the capabilities of the Universities. In turn, Universities should rather focus on the problems of the regions and to develop intentionally approach to expand the market of the results of their research.

Key words: strategic program, innovative activity, invention, the industrial sector

References

1. L. Gaze Revolutionary and fundamental innovation. The state of innovation in 2016 [Electronic resource] // L. Gaze, B. Stembridge, Ch. King. – Thomson Reuters. – 2016. – 81 p. – Mode of access: <http://stateofinnovation.thomsonreuters.com/> (accessed 09.03.2017).
2. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2020. – Approved by the decree of the RF Government of November 18, 2018 No. 1662-R.
3. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. – Approved by the decree of the Government of the Russian Federation from December 8, 2011 № 2227-R
4. The plan of priority measures for the sustainable economic development and social stability in 2015. –

Approved races-porajeniem of the Government of the Russian Federation of January 27, 2015 № 98-p.

5. Chub A A Russian Regions: factors of stability and institutional prerequisites of development in conditions of globalization : Monograph. ? Moscow ; Moscow : Publishing Center RIOR : LLC «Scientific-publishing center INFRA-M», 2015. – 232 p.
6. Strategy for socio-economic development of the Urals Federal district until 2020, approved by Decree of the Government of the Russian Federation dated 6 October 2011 No. 1757-R (change s)
7. Graham L. Can Russia compete? The history of innovation in the car-tion, Soviet and modern Russia. – M.: Publishing house Mann, Ivanov and fer-ber, 2014. – 224 p.
8. Popov E. V., Vlasov M. V. Formal and informal institutions invento-functions // Vestnik Urfu. Ser. Economy and management. 2013. No. 3. P. 4-14.
9. Kryuchkov, V. N., Peleshenko, K. N., Razumov V. I. the Management of high technology: scientific and educational aspects of training for invento-national Economics / V. N. Hooks, K. N. Peleshenko, V. I. Razumov, Vestn. Om. Univ. Ser. Economy. 2009. No. 2. P. 123-127.
10. Frumkin K. to Participate in the revolution: the Russian oligarchs are looking for is milestone start-UPS // Company No. 14 (889), 18 April 2016, p. 22-28.
11. «SKOLKOVO» in the public interest. URL: http://polit.ru/article/2016/04/29/sk_gd/ (accessed 09.03.2017)

Факторы, препятствующие инновационному развитию экономики России

Демидов Илья Андреевич
аспирант, кафедра мировой экономики, Дипломатическая академия МИД России, e-mail ted-05@list.ru

В статье на основании изучения и анализа ряда источников и публикаций российских и зарубежных экономистов рассматриваются объективные и субъективные факторы, способствующие закреплению экономики России в экспортно-сырьевой модели и таким образом препятствующие инновационному развитию экономики. К важным факторам относятся: отсутствие национально ориентированной модели развития, износ основных фондов российской промышленности, архаизация производства. Кроме того, этому способствует, рентоориентированное поведение бизнеса. Государство, в котором рентные отношения приобретают характер системообразующих, неизбежно станет неэффективным. Серьезным фактором является доминирование в ряде важнейших отраслей государственных корпораций. По оценкам экономистов, для госкорпораций созданы привилегированные условия, ограничивающие возможности контроля за их деятельностью.

Автор приходит к заключению, что вместо инновационного развития порой имеет место лишь имитация такого развития, что ведет к снижению темпов роста экономики и снижению уровня инновационной научной деятельности. Соответственно, можно, как представляется говорить о том, что подобное развитие экономики противоречит национальным интересам России.

Ключевые слова: периферийные страны, деиндустриализация экономики, износ основных фондов, архаизация производства, рентоориентированное поведение, изъятие ренты, государственные корпорации.

Нет сомнения, что поиск вывода экономики России из тупиковой экспортно-сырьевой модели должен рассматриваться в качестве важнейшей проблемы современного российского общества. Наша страна приобрела устойчивую тенденцию к превращению в периферийное государство со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. Существующая система управления экономикой оценивается как неэффективная. Государство, отказавшись от планирования всего народного хозяйства, вкладывает средства в отдельные субъекты экономики.

Следует учитывать, что экономика современного мира четко разграничена на т. н. «центр» и «периферию». Соответственно, страны, попадающие в периферийный сегмент мировой хозяйственной системы, поставляют капиталы, ресурсы и лучшие умы, поглощаемые экономками стран, составляющих «центр». При этом высокоприбыльная экономическая деятельность (сферы финансов, услуг) концентрируется в основных компаниях стран «центра», а деятельность трудозатратная (непосредственное материальное производство) — в «периферийных» странах. Реализация теории «центр — периферия» приводит в свою очередь к доминированию концепции зависимого развития, которое только углубляет существующее экономическое и технологическое отставание. Догнать развитые страны «центра» при этом становится все сложнее и, в конечном итоге, невозможно.

Отличительной особенностью экономики периферийных стран, является отсутствие национально ориентированной модели развития, т. е. такой модели, которая способствовала бы в первую очередь реализации национальных задач и продвижению национальных интересов в экономической сфере.

В 90-х — начале 2000-х годов Россия приобрела черты, характерные для стран с полупериферийной экономикой. К ним можно отнести:

- неконтролируемый вывоз капитала;
- деиндустриализация экономики;
- экспортно-сырьевой профиль народного хозяйства;
- недостаточное инвестирование всех отраслей;
- высокий уровень коррупции и значительный процент теневой экономики.

Отнести Россию к странам полностью периферийным не позволяют такие факторы, как военная мощь (прежде всего, наличие ядерного оружия), а также уникальное географическое положение.

В то же время, тенденция скатывания нашей страны к полномасштабному периферийному статусу сохраняется. Об этом говорит хотя бы тот факт, что в наиболее благоприятном положении остаются отрасли народного хозяйства, ориентированные на экспорт необработанных сырьевых материалов. Предпочтение властей при этом отдается узкому кругу предприятий («анклавная экономика»). Усиливается внутренняя региональная диспропорция, особенно бросающаяся в глаза при сопоставлении социально-экономического положения Москвы и Санкт-Петербурга, с одной стороны, и остальной России, с другой. Социальное расслоение населения достигает уровня, характерного для постколониальных стран. Наиболее существенная доля национального богатства России контролируется незначительной группой лиц.

Серьезным препятствием на пути инновационного развития должен рассматриваться существенный износ основных фондов российской промышленности. В свое время, широко объявляя о начале кампании по «модернизации» российской экономики, члены Правительства Российской Федерации предпочли умолчать об этом факте. Тем не менее, даже по официальной статистике уровень износа основных фондов в нашей стране составляет порядка 45 — 65 %, а, по мнению ученых-экономистов, достигает уровня 60 — 65 %. Только в одном машиностроении этот показатель составляет 70 %. Для сравнения хотелось бы упомянуть, что по странам БРИКС уровень износа фондов не превышает 35 % [18].

Факс износа фондов имеет достаточно серьезное значение. Ведь технически и технологически отсталое производство не в состоянии создать спрос на инновации высокого уровня. Собственники отсталого производства заинтересованы лишь в получении сиюминутной выгоды от реализации продукции. Соответственно, они не заинтересованы в долгосрочном развитии и не склонны к проведению модернизации своих предприятий.

Отсутствие спроса на инновации приводит к дефициту их предложения. Научно-техническая сфера не развивается. На сегодняшний день уровень финансирования науки в России в 3 раза ниже соответствующего уровня, отмечавшегося в Советском Союзе. В СССР доля инновационно активных предприятий составляла порядка 50 %, а в современной России этот показатель не превышает 9,4 % [12].

Сказанное не означает, что в современной Российской Федерации государство не финансирует научные исследования. Средства государством, пусть небольшие, но выделяются. Однако следует признать существование другой тенденции — значительная часть средств, формально выделяемых на разработку и внедрение инноваций, вкладывается владельцами предприятий без всякого общественно полезного эффекта и используется для «оптимизации», а по сути, для уклонения от налогов. И, что самое прискорбное, какая-то часть таких средств просто уходит на цели личного обогащения.

Несмотря на значительные затраты, предусмотренные «Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года», плановые показатели этого документа так и не были достигнуты. К примеру, доля инновационной продукции в производстве с 5,4 % в 2006 г. выросла до 6,1 % в 2011 г. В то же время, в экспорте доля технологически инновационной продукции сократилась с 12,5 % в 2003 г. до 4,9 % в 2011 г. [8].

Приведенные данные убедительно свидетельствуют, что условия периферийности диктуют неэффективность управления экономикой, а это в свою очередь, говорит о весьма слабых шансах провести серьезную модернизацию народного хозяйства, создать экономику инновационного характера.

В то время, когда развитые страны переходят к т. н. «шестому технологическому укладу», основывающемся на

информационных, нано- и биотехнологиях, гелио- и ядерной энергетике, в России идет процесс архаизации производства. Зачатки «пятого технологического уклада», основу которого составляла микроэлектроника, в результате разрушительных реформ 90-х годов погибли. Попытки государства создать анклавные «институты развития» и, таким образом, одним рывком войти в «шестой уклад», учитывая зависимую модель развития и отсутствие технологической базы, оказались неудачными.

Полноценное сбалансированное развитие экономики, ее продвижение по инновационному пути невозможно в условиях сложившегося в России серьезного расслоения общества, социального неравенства и значительной концентрации власти и капитала у узкого круга лиц, т. е. олигархичности российской экономики. По официальным данным, если в 1990 г. коэффициент дифференциации доходов населения составлял 4, 4 раза, то в 2010 г. - 16,5 раз, а с учетом теневых доходов — свыше 40 раз [5]. Согласно публикациям журнала Форбс, число долларовых миллиардеров в России возросло с 8 в 2001 г. до 96 в начале 2012 г., т. е. в 12 раз [13].

Рассматривая влияние роста числа олигархов на российскую экономику, следует учитывать, что в России, в отличие от большинства стран мира, не предприниматели поддерживают государство, а государство оказывает поддержку олигархам. Согласно материалам ВЦИОМ, 67 % граждан Российской Федерации считают, что олигархи нанимают государственных служащих, которые решают их проблемы [11]. И, действительно, не будем забывать, что в России не используется прогрессивная шкала налогообложения. Более того, в период кризиса 2008 – 2010 гг. средства из государственного Резервного фонда тратились на поддержку частных предпринимательских структур, принадлежащих олигархам. Однако целесообразность подобного расходования выделенных средств вызывает серьезные сомнения. Ведь известно, что олигархи скорее сократят число рабочих и свернут производство, чем урежут собственное потребление.

В России в течение долгого времени наблюдается утечка капитала за рубеж. Правительство Российской Федерации в течение долгого времени практиковало размещение средств Резервного фонда в западных банках вместо того, чтобы вкладывать их в отечественные банки или инвестировать в экономику. По данным

Росстата, за период 1995 – 2011 гг. отток капитала из нашей страны в общей сложности составил 721,7 млрд. долларов [6]. Приток же финансовых средств в основном носит краткосрочный и спекулятивный характер. Главная причина такого положения дел — встраивание российской экономики в мировое хозяйство в качестве периферии.

Деятельность экономических операторов, направленная на получение выгоды не в результате нормальной хозяйственной деятельности, а путем различного рода манипуляций, получила название рентоориентированного поведения. Неоклассики и неоинституционалисты рассматривают в качестве изъятия ренты получение прибыли сверх нормальных размеров. Изъятие ренты не предполагает какой-либо продуктивной для общества деятельности. Рентные доходы могут иметь место только при условии ограничения конкуренции со стороны государственной бюрократической системы и монополистов-олигархов. Государство, в котором рентные отношения приобретают характер системообразующих, неизбежно станет неэффективным, имеющим склонность к деградации. В работе М.Олсона «Возвышение и упадок народов» неопровержимо доказано, что как только в стране начинают доминировать группы, ориентированные на получение ренты, соответствующее государство неизбежно приходит в упадок, теряя экономическую жизнеспособность [10]. Понятно, что в таких условиях говорить об инновационном развитии экономики страны не приходится.

Масштабы рентоориентированного поведения в современной России характеризуются объемами теневой экономики, а также размахом коррупции.

По данным МВД России размеры теневой экономики в нашей стране могут достигать 40 % ВВП [14]. Примерно в тех же масштабах дают соответствующие оценки эксперты Всемирного банка. Председатель Национального антикоррупционного комитета России К.Кабанов утверждает, что годовой коррупционный оборот в нашей стране превышает 300 млрд. долларов, что равняется 15 % ВВП [2]. По индексу коррупции Россия в 2011 г. находилась на 143 месте по соседству с целым рядом африканских стран. По показателям эффективности противодействия коррупции Россия в 2010 г. также попала в группу «слабых стран».

Характерной особенностью коррупционной обстановки в России является такая форма взяток, как «откат». Эта

форма подразумевает получение чиновниками, в чьи обязанности входит распределение государственных заказов, определенной доли бюджетных средств, выделяемых на реализацию проекта. В одних только госкорпорациях размер «откатов» составляет 20 % за получение госзаказов и 30 – 40 % за участие в национальных проектах [7]. Понятно, что в условиях такого «нецелевого» использования бюджетных средств эффективной реализации государственных проектов ожидать не придется. Ведь согласно подсчетам ученых, в результате коррупции только одна стоимость товаров и услуг возрастает на 5 – 10 % [15].

Еще одним фактором, затрудняющим модернизацию российской экономики и ее перевод на инновационный путь развития, является доминирование в ряде важнейших отраслей т. н. государственных корпораций (далее – госкорпораций). В качестве юридической основы функционирования госкорпораций выступает Федеральный закон «О некоммерческих организациях» [17].

В то же время, по отдельным госкорпорациям (Роснано, Росатом, Ростехнологии) принимались специальные законы. Это означает, что регулирование деятельности госкорпораций осуществляется на индивидуальной основе и может не согласовываться с нормами законодательства. Так, согласно статье 7.1. упомянутого закона, госкорпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам госкорпораций. На эти корпорации не распространяются положения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Более того, на госкорпорации до недавнего времени не распространялись положения ряда законов, регулировавших проведение госзакупок. А это позволяло им осуществлять закупки в весьма произвольной форме.

По оценкам экономистов, для госкорпораций созданы привилегированные условия, ограничивающие возможности контроля за их деятельностью. В результате особенностью госкорпораций, работающих в России стало то, что рента в них изымается путем сочетания как экономического, так и внеэкономического принуждения с помощью целого ряда механизмов. Среди них:

- нецелевое использование фондов амортизации, кредитных или бюджетных средств;
- трансфертное ценообразование;

- выплата чрезмерно высоких окладов и премий высшему эшелону менеджеров;

- использование офшорных схем;
- уклонение от уплаты налогов;
- использование фиктивных конкурсов, сделок и др.

Серьезным недостатком в статусе госкорпораций является уже тот факт, что они регулируются законом о некоммерческих организациях. Специалисты как в области права, так и экономики справедливо указывают, что появление таких корпораций в ряде некоммерческих организаций является опасным симптомом размывания всей системы юридических лиц, не имеющих коммерческой направленности. Со стороны власти имеет место осознанная архаизация государственности, что с большой степенью вероятности может привести к провалу попыток повышения конкурентоспособности экономики России [3].

Несмотря на привилегированное положение госкорпораций, в их деятельности можно отметить целый ряд весьма существенных системных недостатков, заложенных в саму модель их формирования и функционирования. Так, многие специалисты отмечают низкий уровень государственного контроля за степенью и качеством выполнения функций и задач, порученных этим корпорациям. Сюда же относится слабая степень контроля за эффективностью распоряжения активами, выделенными государством. Принятие решений и контроль за финансовыми потоками в госкорпорациях целиком сосредоточены в руках правления, генерального директора и его заместителей. На крайне низком уровне находится эффективность работы наблюдательных советов, отсутствуют механизмы оценки результатов деятельности госкорпораций и степени достижения ими поставленных целей.

На фоне низкого государственного контроля за деятельностью госкорпораций можно наблюдать широкие возможности для злоупотреблений, которыми располагают группы, доминирующие в этих корпорациях. В первую очередь речь идет о необоснованном завышении окладов, премий руководству, а также о непрофильных расходах. Наряду с этим отмечается наличие возможности бесконтрольной передачи денежных средств и имущества дочерним, зависимым и иным юридическим лицам (включая иностранные). Как отмечали эксперты Совета Федерации, набор полномочий и экономи-

ческих стимулов управленцев госкорпораций способствует злоупотреблениям в большей степени, чем в каких-то других организациях [4].

Конфликт между нормальной экономической деятельностью и стремлением к наживе нашел свое отражение еще в трудах Аристотеля. Древнегреческий мыслитель противопоставлял «искусству ведения хозяйства» накопление, являющееся самоцелью. О капитализме, которому характерно стремление к наживе писал и К.Маркс. М.Вебер подчеркивал, что экономический авантюризм направлен не на нормальное хозяйствование и принесение в конечном итоге общественной пользы, а на получение максимально возможной наживы любым путем [1]. По мнению классика нового институционализма О.Уильямсона, такой вариант поведения следует называть экономическим оппортунизмом, являющимся примитивной и безудержной формой эгоизма, т. е. преследования исключительно своих личных интересов [16].

В результате проведенных за последние 25 лет неолиберальных реформ в российской экономике она, по определению Г.Б.Клейнера, стала во многом «экономикой физических лиц», т. е. удовлетворение личных интересов индивидуумов становится определяющим фактором в поведении организаций [9].

Колоссальные финансовые средства и активы, переданные государством отдельным корпорациям, на фоне низкого уровня ответственности неизбежно становятся привлекательными для извлечения ренты. В рамках сложившейся в России системы периферийного капитализма, предполагающей зарабатывать максимально возможной прибылью любыми средствами, рентоориентированное поведение становится чуть ли не единственным мотивом занятия высоких должностей.

Изъятие ренты приводит к подрыву спроса и предложения инвестиций, поскольку не предполагает долгосрочного планирования, не способствует модернизации промышленного производства. Рентоориентированное поведение не поощряет, а наоборот затрудняет разработку и внедрение инноваций. Вместо инновационного развития имеет место лишь имитация такого развития и снижение уровня научной деятельности. Соответственно, можно, как представляется говорить о том, что подобное развитие экономики противоречит национальным интересам России.

Литература

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения. Перевод с немецкого. - М. «Прогресс», 1990.

2. Воронина Ю. С откатов сорвут вуаль. // «Российская Бизнес-газета». № 892 (14). - 16.04.2013.

3. Гражданское право. Учебник. Т.3. Изд. 6-е. - М., «Проспект». 2008, а также Доклад «Государственные корпорации в современной России». Экспертный совет при Комитете Совета Федерации по промышленной политике. 2008 // www.prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc.

4. Доклад «Государственные корпорации в современной России». Экспертный совет при Комитете Совета Федерации по промышленной политике. 2008 // www.prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc.

5. Единая межведомственная информационно-статистическая система // ЕМИСС – 2013. <http://www.fedstat.ru>

6. ЕМИСС – 2012.

7. Иванова Е., Никольский А., Баусин А., Мазнева Е., Корня А. Взятки откатились. // «Ведомости». № 21, 06.02.2008.

8. Индикаторы инновационной деятельности: 2013. Статистический сборник. - М., Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики», 2013.

9. Клейнер Г.Б. Нанозкономика. // «Вопросы экономики». 2004, № 12.

10. Олсон М. Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагнация и социальный склероз. Перевод с английского. - М., «Русский институт», 2013.

11. Самые богатые люди страны // ВЦИОМ. - 13.10.2006. // <http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=3395>.

12. Соколов А.А. 20 лет безответственной власти хуже оккупации (выступление на Всероссийской научной конференции «От СССР к Российской Федерации: 20 лет – итоги и уроки», 25 ноября 2011 г. - М., Институт океанологии РАН <http://www.newsland.ru/news/detail/id/968246/>).

13. Соколов А.А. 20 лет безответственной власти...

14. В России теневая экономика приносит более 40 % от ВВП. // «Коммерсант». 04.10.2005.

15. Субботин М.А. Экономический ущерб от искусственной криминализации бизнеса: обзор современных тенденций. / В сб. «Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере». // Фонд «Либеральная мысль». - М., 2010.

16. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. // THESIS – 1993. Выпуск 3.

17. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в редакции от 22.07.2010 г.).

18. Чичкин А. Поизносились // «Российская газета», № 5519 (143). 05.07.2011.

Factors Hampering Innovative Development of The Russian Economy
Demidov I.A

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia

The article based on profound study and deep analyses of sources and publications by Russian and foreign economists deals with objective and subjective factors that influence the freezing of Russia's economy in raw-exporting model. The important factors are lack of nationally oriented development model, wear and tear of basic Russian industrial equipment, archaization of production. Besides the rent oriented behavior of business negatively contributes to this. A state in which the rent based relations become the structural ones will inevitably become inefficient. Another serious factor is dominance in a number of important economy branches by state owned corporations. According to the estimates of economists, the state owned corporations enjoy privileged conditions limiting the options enabling to control their activities.

The author comes to a conclusion that instead of innovational development an imitation of such development frequently takes place. Such phenomenon results in lowering of growth rate as well as reducing the level of innovational scientific activities. Subsequently one can allege that this way of the economic development is contrary to the national interests of Russia.

Key words: peripheral nations, deindustrialization of the economy, raw-exporting model, wear of capital assets, archaization of production, rent oriented behavior, extraction of rent, state owned corporations.

References

1. M Weber. Protestant ethics and spirit of capitalism. Chosen works.

Translation from German. - M. «Progress», 1990.

2. Voronina Yu. From kickbacks will break a veil.//The Russian Business newspaper». No. 892 (14). - 4/16/2013.

3. Civil law. Textbook. T.3. Prod. the 6th. - M, «Prospectus». 2008, and also Report «The state corporations in modern Russia». Advisory council at Committee of the Federation Council on industrial policy. 2008 / www.prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc.

4. Report «The state corporations in modern Russia». Advisory council at Committee of the Federation Council on industrial policy. 2008 / www.prompolit.ru/files/289856/public_corporation.doc.

5. Uniform interdepartmental information and statistical system / EMISS – 2013. <http://www.fedstat.ru>

6. EMISS – 2012.

7. Ivanova E., Nikolsky A., Bausin A., Mazneva E., Root A. Bribes were rolled away.//Vedomosti. No. 21, 2/6/2008.

8. Indicators of innovative activity: 2013. Statistical collection. - M, National research institute «Higher School of Economics», 2013.

9. Kleyner G. B. NANOeconomy.//»Economy questions». 2004, No. 12.

10. Olson M. Eminence and decline of the people: economic growth, stagflation and social sclerosis. Translation from English. - M, «The Russian institute», 2013.

11. The richest people of the country// ВЦИОМ. - 10/13/2006.//<http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=3395>.

12. Sokolov A. A. 20 years of the irresponsible power are worse than occupation (a performance at the All-Russian scientific conference «From the USSR to the Russian Federation: 20 years – results and lessons», on November 25, 2011 - M., Institute of oceanology of RAS <http://www.newsland.ru/news/detail/id/968246/>).

13. Sokolov A. A. 20 years of the irresponsible power...

14. In Russia the shadow economy brings more than 40% of GDP.// Kommersant. 10/4/2005.

15. Subbotin M. A. Economic damage from artificial criminalization of business: review of current trends. / In сб. «Concept of modernization of the criminal legislation in the economic sphere».//Liberal Thought fund. - M, 2010.

16. Williamson O. I. Behavioural prerequisites of the modern economic analysis.//THESIS – 1993. Release 3.

17. The federal law from 1/12/1996 No. 7-FZ «About non-profit organizations» (in edition from 7/22/2010).

18. Chichkin A. Were worn out.//The Russian newspaper», No. 5519 (143). 7/5/2011.

Виды стратегий и подходы к оценке эффективности стратегии интегрированных корпоративных структур

Гусейнов Джамиль Эхтибар оглы,
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова
shamil37@yandex.ru

Развитие интегрированной корпоративной структуры ввиду масштабов и сложности ее деятельности требует долгосрочного стратегического планирования. В большинстве интегрированных корпораций создаются крупные аналитические департаменты, исследуются целые группы ключевых макроэкономических индикаторов, составляются планы на 10-15 и даже более лет. Практика показывает, что без наличия эффективных механизмов корпоративного управления, обеспечивающих разработку и имплементацию стратегии, интегрированная корпоративная структура не сможет качественно развиваться и противостоять внешним и внутренним вызовам. Отсюда вытекает важность рассмотрения видов корпоративных стратегий и подходов к оценке их эффективности.

В статье описываются виды стратегий, применяющихся современными интегрированными корпоративными структурами. Также дается характеристика подходам к оценке эффективности предлагаемой стратегии. Отдельное внимание уделяется показателям, которые можно применять при оценке эффективности стратегии.

Ключевые слова. Корпорация, интегрированная корпоративная структура, стратегия корпорации, виды стратегий, оценка эффективности стратегии.

Развитие интегрированной корпоративной структуры ввиду масштабов и сложности ее деятельности требует долгосрочного стратегического планирования. В большинстве интегрированных корпораций создаются крупные аналитические департаменты, исследуются целые группы ключевых макроэкономических индикаторов, составляются планы на 10-15 и даже более лет. Практика показывает, что без наличия эффективных механизмов корпоративного управления, обеспечивающих разработку и имплементацию стратегии, интегрированная корпоративная структура не сможет качественно развиваться и противостоять внешним и внутренним вызовам. Отсюда вытекает важность рассмотрения видов корпоративных стратегий и подходов к оценке их эффективности.

Как показывает анализ научной литературы, стратегии интегрированных корпоративных структур можно классифицировать по многим критериям, поэтому выберем, на наш взгляд, самые основные.

По степени сложности корпоративные стратегии можно подразделить на сложные и простые. У первых хозяйственных процессов несколько, у вторых – только один.

По направленности можно классифицировать стратегии на те, которые ориентированы на использование возможностей извне (предпринимательский тип стратегии), и те, которые ориентированы на развитие внутренних потенциалов (рационалистический тип стратегии).

Исходя из сферы реализации стратегии корпораций можно подразделить на маркетинговые, финансовые, кадровые, производственные и т.д.

Исходя из содержания рассматривают стратегии функционирования (конкурентные) и стратегии развития. Ввиду их широкого распространения в корпоративной практике и значимости рассмотрим их более тщательно.

Конкурентные корпоративные стратегии обуславливают действия организации на рынке с целью достижения конкурентных преимуществ. В своем классическом труде «Конкуренция» известный американский ученый М. Портер выделяет три основных варианта таких стратегий.

1. Стратегия лидерства в низких издержках встречается, на наш взгляд, чаще всего. Она ориентирует интегрированную корпоративную структуру на зарабатывание дополнительного дохода за счет экономии на постоянных издержках. Такая экономия формируется как следствие максимизации объемов продаж, отказа от дорогостоящих программ и проектов, применения дешевого сырья, простых технологий и т.д.

По нашему мнению, подобная стратегия может быть эффективной, если ценовая конкуренция преобладает, выпускаемая продукция стандартна или однородна, применяется всеми одинаково; потребители в основном крупные; спрос эластичен по цене; существует мало возможностей диверсифицировать продукцию.

В то же время, практическая реализация такой стратегии осложняется такими факторами, как:

- инфляция, удорожающая ресурсы, обесценивающая получаемую прибыль;
- отсутствие возможностей оценки однозначной связи между масштабами деятельности и уровнем издержек;
- сложность переориентации массового производства из-за его инерционности;
- привлекательность стратегии для конкурентов, находящихся в постоянном поиске собственных методов уменьшения расходов;
- динамика изменения вкусов потребителей, обесценивающая прежние технологии и инвестиции в них.

Поэтому корпоративные структуры, применяющие такую стратегию, должны осуществлять тщательный мониторинг изменения ситуации и быть готовыми быстро осуществлять модернизацию производства, вносить коррективы в ассортимент, обеспечивать гибкость рыночного поведения и цен.

2. Корпоративная стратегия дифференциации связана с производством уникальных видов товаров, что позволяет устанавливать высокую цену на них. Рост числа

модификаций приводит к увеличению затрат, но одновременно и к объему реализации, а, следовательно, прибыли, частью которой можно делиться с поставщиками, привязывая их к себе.

На наш взгляд, дифференциация представляется уместной, если может быть реализована многими методами, а покупателей не удовлетворяет стандартная продукция; они стремятся к эксклюзивности, лояльны предприятию и торговой марке, малочувствительны к цене; они имеют существенно различающиеся вкусы и потребности. Все это вместе создает высокие входные барьеры для конкурентов и товаров-заменителей.

Корпоративная стратегия дифференциации вступает в противоречие с предыдущей, так как из-за небольшого объема выпускаемой продукции нельзя полностью использовать эффект экономии на масштабах производства.

В качестве предпосылок воплощения в жизнь стратегии дифференциации выступают широкая известность интегрированной корпоративной структуры, хорошее качество выпускаемых товаров, качественный сервис и гибкая ценовая политика.

С другой стороны, у подобной корпоративной стратегии можно отметить слабые места, среди которых можно выделить следующие:

- дифференциация не может быть безграничной;
- потребители не всегда могут правильным образом осуществить оценку уникальности товаров и услуг или данная уникальность может оказаться мнимой;
- изменение ценностей потребителей, выход на рынок товаров-субститутов, рост импорта является причиной снижения привлекательности продукции корпоративной структуры.

3. Корпоративная стратегия фокусирования нацелена на разработку небольших сегментов покупателей со специфическими запросами. В этих сегментах конкурентные преимущества достигаются через реализацию одной из описанных выше корпоративных стратегий или обеих вместе.

В то же время, полученные преимущества могут быть потеряны из-за высоких издержек, недостаточно дифференцированной деятельности корпорации или ее продукции, а также наличия возможностей проникновения в выбранный сегмент конкурентов с более низким уровнем издержек.

На наш взгляд, применение рассматриваемой корпоративной стратегии яв-

ляется целесообразным, если есть покупатель со специфическими требованиями, которые четко выделяются среди остальных (к примеру, территориально), а ресурсная база корпоративной структуры относительно невелика и не позволяет осуществлять качественное обслуживание больших групп клиентов со стандартными запросами. В целом, понятно, что для интегрированных корпоративных структур предпочтительнее придерживаться стратегии дифференциации.

Помимо вышеперечисленных, М. Портер также отмечает наличие портфельной стратегии, которая предполагает ориентацию интегрированной корпоративной структуры на производство и реализацию широкого ассортимента товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла. Данная корпоративная стратегия гарантирует корпорации стабильность выручки, которая может быть и невысокой относительно иных стратегий.

Портфельная корпоративная стратегия предполагает покупку в новых отраслях предприятий и организаций в целях инвестирования свободных корпоративных средств; заполнение пробелов в производственной цепочке и укрепление существующих позиций; выход из неперспективных отраслей; продажу неиспользуемых активов.

Если конкурентные стратегии в первую очередь связаны с текущей деятельностью корпорации, то стратегии развития в качестве объекта имеют ее потенциал и рыночные позиции (охват и др.).

В настоящее время можно выделить четыре вида таких стратегий интегрированных корпоративных структур: стратегия роста, умеренного роста, сокращения, комбинированная.

Стратегию роста использует менеджмент корпоративных структур, которые недавно завершили интеграционные процессы и стремятся стать лидерами в своей отрасли. Стратегия роста дает возможность корпоративной структуре увеличить конкурентные преимущества через активную экспансию на новые рынки, диверсификацию производства, перманентного воплощения в жизнь нововведений. Указанные процессы предполагают высокие темпы роста, свыше десяти процентов в год.

Стратегию умеренного роста применяют корпоративные структуры, стабильно развивающиеся и функционирующие на традиционных рынках. Темпы роста по сравнению со стратегией роста значительно ниже - порядка нескольких про-

центов ежегодно. Следует отметить, что такую стратегию корпоративные структуры выбирают тогда, когда интенсивный рост не требуется, так как рынки достаточно насыщены, а оперативное значительное обновление ассортимента товаров и услуг, поддерживающее спрос на высоком уровне, осуществить невозможно.

Стратегию сокращения своей деятельности выбирают интегрированные корпоративные структуры, которые производят продукцию, утратившую или находящуюся в процессе утраты конкурентоспособности. Стратегия сокращения подразумевает ликвидацию структурных подразделений корпорации и сворачивание ее деятельности на неперспективных рынках. Реализация указанной стратегии позволяет избавиться от всего лишнего и сконцентрироваться на получении конкурентных преимуществ в условиях стагнации рынков.

Естественным образом, в практике управления стратегическим развитием интегрированных корпоративных структур обычно имеет место комбинированная стратегия, включающая в себя в различных сочетаниях элементы предыдущих. Одни подразделения корпоративной структуры активно растут, другие показывают умеренный рост, третьи стабилизируют деятельность, четвертые производят сокращение своей деятельности.

Измерение и оценка эффективности необходимы для всех корпоративных структур, так как позволяют активно воздействовать на их текущее состояние и тенденции развития, устанавливать размеры и направления изменений, выявлять наиболее важные факторы роста, отслеживать и корректировать неуправляемые процессы, принимать решения об изменениях и прогнозировать их воздействие на ключевые параметры механизма корпоративного управления, а также составлять планы дальнейшего совершенствования работы корпорации и ее подразделений. В современной научной литературе подчеркивается роль измерителей эффективности как индикаторов здоровья корпоративной структуры. Измерение и оценка эффективности являются обязательным условием успешного функционирования и развития корпорации.

Любая эффективно функционирующая и развивающаяся корпорация разрабатывает методологию и систему измерений, которые отражают приоритеты, соответствующие выбранным моделям, а также содержат необходимые рекомендации о том:

- где, что и когда необходимо измерять;

- кто должен выполнять этот процесс;
- с чем проводить сопоставления, чтобы сделать правильные выводы о состоянии и развитии корпоративной структуры.

Показатели, которые применяются в целях измерения и оценки результативности механизмов стратегического управления корпорацией, представляется целесообразным проанализировать по отдельности в рамках модели закрытого и открытого типа. Это даст нам возможность более полно представить те дополнения к методикам и изменениям в системе оценок, которые будут реализовывать отечественные корпоративные структуры, осуществляющие в связи с экономической ситуацией реструктуризацию и озабоченные получением не только оперативного, но и долгосрочного эффекта.

Для того, чтобы оценить эффективность корпоративных структур закрытого типа, необходимо базироваться на расчете и анализе индикаторов, которые отражают потребление внутренних ресурсов, применяемых при производстве товаров или услуг. Первая модель сосредоточена на выпуске корпорацией товаров и услуг («выходы» подсистемы производства), вторая – на происходящих в ней внутренних процессах, которые обуславливают определенную производительность и, соответственно, эффективность.

Когда используется первая базовая модель, в центре внимания менеджмента находятся индикаторы, которые характеризуют получаемые результаты деятельности. Интегрированные корпоративные структуры считаются работающими эффективно, если они достигают своих целей по выпуску продукции или услуг. Основной фокус внимания направлен на внутреннюю экономичность, характеризующую выпуск на единицу издержек и определяющуюся как деление выпуска на издержки. При этом подразумевается обеспечение высокого качества, удовлетворение спроса, низкие издержки и цены, эффективная дистрибуция. Если указанные «выходные» параметры достигаются, то это является гарантией получения достаточной отдачи на инвестированный капитал и рост корпорации.

Расчет показателей эффективности происходит обычно по отношению к прибыли. Данные показатели раскрывают рентабельность применения ресурсов интегрированной корпоративной струк-

туры. Рентабельность всего капитала (норма прибыли или показатель окупаемости средств) считается обобщающим показателем, так как отражает структуру и движение всех видов производственных и финансовых ресурсов корпорации, процессы превращения ресурсов в издержки в ходе производства и обращения, соответствие рыночному спросу выпускаемой продукции или выполняемых работ (услуг).

Путем сопоставления объема продаж и затрат примененных ресурсов (совокупного капитала) определяют показатель, который в зарубежной практике носит разные названия: производительность, оборот, оборачиваемость, ресурсоотдача. Степень использования потребленных ресурсов (текущих издержек) определяется путем сопоставления издержек с объемом продаж.

Так как первая модель эффективности сориентирована на достижение максимальных «выходов» системы, менеджмент корпоративной структуры детально исследует экономическую результативность производственной деятельности, сопоставляя объемы производства (или услуг) с использованием производственных ресурсов. Важность этих расчетов для каждой корпорации определяется тем, что по ним мониторится ее конкурентоспособность, которая достигается за счет наилучшего применения ресурсной базы. Эффективность отдельных видов ресурсов оценивается с применением показателей ресурсоотдачи, определяемых на основе сопоставления результата с разного вида ресурсами.

Систему общих и индивидуальных индикаторов обычно дополняют исследованием технико-экономических факторов и параметров, влияющих на результативность, к примеру, набора товаров или услуг, применения основных фондов и фонда рабочего времени, динамику брака и издержек на его устранение и пр. При этом следует отметить, что в современных корпоративных структурах часто не берутся в расчет такие действительно важные индикаторы, как удовлетворенность кадров и долгосрочная готовность корпоративной структуры к адаптации к изменениям факторов внешней среды.

В рамках перехода ко второй модели отказ от обозначенных выше подходов к измерению и оценке экономической эффективности происходит редко. Данный переход фокусирует внимание корпоративного менеджмента на внутрикорпоративных процедурах, которые позволяют достигать поставленные цели через реа-

лизацию высоких показателей производительности труда. Основным моментом этого подхода - эффективное применение человеческого капитала корпоративной структуры, поэтому особую важность приобретают такие индикаторы, как интеграция деятельности, мораль, удовлетворенность членов коллектива, внутрикорпоративный климат и т. п. Все это находит отражение в постановке целей корпорации, которые могут формулироваться так: «повысить уровень взаимного доверия и укрепить моральный климат путем расширения участия работающих в принятии решений», «сформировать координационную группу для достижения более высокой интеграции планов» и т.д.

Здесь методология оценки результативности будет базироваться на системе управления корпоративным трудовым потенциалом, включая показатели его формирования, эволюции и повышения качества условий труда. В связи с этим интегрированные корпоративные структуры осуществляют планирование потребности в работающих, целенаправленный отбор и расстановку персонала, разработку систем оплаты труда и льгот, обучение и профориентацию, оценку труда, а также подготовку руководящих кадров. В рамках оценки результативности повышенное внимание руководителей будет уделяться качеству трудовой деятельности, под которым понимается степень удовлетворения важных личных потребностей членов интегрированной корпоративной структуры через работу в ней.

Системы открытого типа (модель третья и четвертая) подразумевают оценку эффективности корпоративной структуры с учетом внешних факторов, которые прямо или косвенно влияют на ее деятельность и на работу механизмов корпоративного управления.

Системный подход к измерению эффективности характеризуется тем, что при оценке главное внимание уделяется способности корпорации получать все необходимые для производства продукции и услуг ресурсы из окружающей среды. Это метод анализа интегрированной корпоративной структуры как целостной организации, цели которой задают ее составные части, границы, структуру, процессы, взаимосвязь элементов, взаимодействие с внешней средой и общую концепцию развития.

Неспособность к такой деятельности можно считать связанной с низкой эффективностью, так как любая корпорация, прежде чем начать реализацию

своих целей, должна сформировать для этого необходимую ресурсную базу.

Оценка результативности деятельности корпорации с точки зрения системных ресурсов требует, во-первых, измерения количества ресурсов, приобретенных во внешней среде, и, во-вторых, оценки выгоды торговых сделок с компаниями - поставщиками ресурсов. В соответствии с этим формулируются цели, стоящие перед корпорациями.

Подводя итоги, следует отметить высокую важность рассмотрения стратегии и подходов к ее оценке в качестве комплексной системы обеспечения эффективности механизмов стратегического развития интегрированной корпоративной структуры. Для менеджмента корпорации важно построить релевантную систему оценки стратегических результатов, без которой невозможно судить о достижении той или иной цели, о развитии корпорации или его отсутствии.

Литература

1. Адизес, И.К. Управление жизненным циклом корпораций [Текст] / И.К. Адизес. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015 – 512 с.
2. Веснин, В.Р. Стратегическое управление. Учебник [Текст] / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2015 – 328 с.
3. Казакова, Н.А. Современный стратегический анализ [Текст] / Н.А. Казакова. – М.: Юрайт, 2015. – 500 с.
4. Котлер, Ф., Бергер, Р., Бикхофф, Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы [Текст] / Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бикхофф. – М.: Альпина Паблшер, 2016 – 144 с.
5. Ляско, В.И. Стратегическое планирование развития предприятия [Текст] / В.И. Ляско. – М.: Экзамен, 2014. – 286 с.

6. Орехов, С.А., Решетько, Н.И. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур. Монография [Текст] / С.А. Орехов, Н.И. Решетько. – М.: МЭСИ, 2015

7. Орехов, С.А., Кузьмина А.А. Формирование ИНОК как маркетинговая стратегия развития ОУ. Монография [Текст] / С.А. Орехов, А.А. Кузьмина. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014

8. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. – М.: Альпина Паблшер, 2016 – 456 с.

9. Стратегическое управление [Текст] / под ред. Ларионова И.К. – М.: Дашков и Ко, 2014 – 236 с.

Types of strategies and approaches to assessing the effectiveness of the strategy of the integrated corporate structures

Huseynov Ja.Je.

Russian Economic University (REU) named after G.V. Plehanov
Development of the integrated corporate structure in view of scales and complexity of her activity demands long-term strategic planning. In most of the integrated corporations the large analytical departments are created, the whole groups of key macroeconomic indicators are investigated, plans on 10-15 and even more years are formed. Practice shows that without existence of the effective mechanisms of corporate management providing development and implementation of strategy, the integrated corporate structure won't be able qualitatively to develop and resist to external and internal calls. From here importance of consideration of types of corporate strategy and approaches to an assessment of their efficiency follows.

In article types of the strategy which are applied the modern integrated corporate structures are described. Also the characteristic is given to approaches to an assessment of efficiency of the offered strategy. Special attention is paid to indicators which can be applied at an assessment of efficiency of strategy.

Keywords. Corporation, the integrated corporate structure, the strategy of corporation, types of strategy, an assessment of efficiency of strategy.

References

1. Adizes, I.K. Management of life cycle of corporations [Texts] / I.K. Adizes. – М.: Mann, Ivanov and Ferber, 2015 – 512 pages.
2. Vesnin, V. R. Strategic management. Textbook [Text] / V. R. Vesnin. – М.: Prospectus, 2015 – 328 pages.
3. Kazakova, N. A. Modern strategic analysis [Text] / N. A. Kazakova – М.: Юрайт, 2015. – 500 pages.
4. Kotler, T., Berger, R., Bikhoff, N. Strategic management on Kotlera. The best receptions and methods [Text] / F. Kotler, R. Berger, N. Bikhoff. – М.: Alpina Pablisher, 2016 – 144 pages.
5. Lyasko, V. I. Strategic planning of development of the enterprise [Text] / V. I. Lyasko. – М.: Examination, 2014. – 286 pages.
6. Nuts, S. A., Reshetko, N. I. Management of competitiveness of enterprise structures. Monograph of [Text] / Page. A Orekhov, N. I. Reshetko. – М.: MESI, 2015
7. Nuts, S. A., Kuzmina A A Formation MONK as marketing development strategy OU. Monograph of [Text] / Page. A Orekhov, A A Kuzmina – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014
8. Malt liquor, M. Competitive strategy. Technique of the analysis of branches and competitors [Text] / m. Porter. – М.: Alpina Pablisher, 2016 – 456 pages.
9. Strategic management [Text] / under the editorship of Larionov I. K. – М.: Dashkov and To, 2014 – 236 pages.

Методика оценки стартапов на начальных этапах становления

Бейзеров Никита Александрович аспирант, кафедра банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, Международный банковский институт, nikita.beizerov@mail.ru

В настоящей статье рассматриваются вопросы, касающиеся проблем, связанных с оценкой стартапов, проводится обзор существующих методов анализа деятельности таких компаний с их критикой. Существующие методы оценки стартапов на начальном этапе их существования обладают рядом недостатков, основные из которых рассматриваются в данной статье. Проблема оценки стартапа на его начальном этапе имеет большую значимость, поскольку инвестирование, необходимое для реализации бизнес-планов стартапа осуществляется именно исходя из данной оценки. Финтех стартапы, обладающие рядом специфических свойств, а так же более сильной связью с финансовой сферой деятельности, так же должны быть оценены, и ввиду оказываемых услуг, еще точнее, чем стартапы из сферы техники или обслуживания. Будущая стоимость компании, которая зачастую ставится во главу угла, не только не всегда может быть определена достаточно точно, но и не всегда отражает реальную эффективность компании. Кроме того, оценочная стоимость компании, рассчитываемая при инвестировании, может быть оценена различными способами с различающимися результатами, что, опять таки, приводит к ненадежности такого рода оценки. Ненадежная оценка, а так же высокая рискосность самого проекта приводят к проблемам при инвестировании. Ненадежность инвестиций, хотя и свойственна данному классу проектов, должна быть уменьшена путем точной оценки рисков. Данная статья посвящена рассмотрению существующих распространенных методик оценки и проблемам, присутствующим данным методикам. Ключевые слова: стартап, оценка компаний, инновации, затратный метод, метод Беркуса, «венчурный фонд».

Стартап, молодая компания (от англ. «startup company», дословно «стартующая» компания) – это предпринимательская деятельность, которая появилась недавно и направлена на быстрорастущий бизнес с целью удовлетворения рынка инновационным продуктом, процессом или услугой [1]. Имеется грань между стартапом и малым бизнесом. Стартап можно воспринимать как одну из стадий развития компании.

На сегодняшний день стартап-компании становятся важнейшим аспектом экономического развития стран-лидеров мирового хозяйства [2], поэтому тема оценки стартапов очень актуальна. Каждая начинающая компания разрабатывает масштабируемую бизнес-модель, которая должна привести основателей нового проекта к поставленной цели, следуя, шаг за шагом от задачи к задаче.

Основатели стартапов поводят исследования, чтобы углубить свое понимание идей, технологий, бизнес-концепций и оценить свой коммерческий потенциал [3]. Оценка необходима для того, чтобы понять, насколько реальны ожидания от стартапа относительно развития его бизнеса. Оценка стартапа важна для обеих сторон процесса венчурного финансирования. Автору проекта, равно, как и инвестору, важно оценить текущую стоимость проекта, его ожидаемую рыночную цену и капитализацию своего проекта [5]. Должны быть оценены такие параметры, как [6]:

1. текущая стоимость проекта;
2. ожидаемая рыночная цена;
3. капитализация проекта.

Оценка имеет значение для предпринимателей, потому что именно они определяют долю компании, которую они должны отдать инвестору в обмен на денежную сумму. На начальном этапе стоимость компании близка к нулю, однако, оценка должна показать, что вложение в новый проект имеет смысл и стоимость компании будет значительно выше нуля.

Стартапы работают в секторах повышенного риска, поэтому им трудно привлечь инвесторов для поддержки и развития продукта/процесса/услуги или для привлечения покупателей. Оценка стартапов необходима на ранних стадиях, но описанные ниже методы не могут быть совершенными. Завышенная оценка может привести к тому, что инвестор на последующих этапах продвижения проекта прекратит инвестирование при более низкой оценке то, по которой он входил в стартап [7]. Заниженная самооценка может привести к потере активов [7].

Существует две группы методик, посвященных оценкам стартапов. Первая группа посвящена вопросам оценки затрат на реализацию проектов, вторая – проблемам оценки деятельности стартапа в будущем, его жизнеспособности.

Оценка рыночной стоимости стартап-компаний базируется исключительно на спросе и предложении, из-за чего довольно условна [4]. Потенциал проекта должен оценить бизнес-эксперт, начиная с идеи автора проекта. На этой стадии он оценивает возможность построения рентабельного бизнеса [5].

В данной статье будут рассмотрены следующие методы оценки стартапов:

1. Затратный (восстановительный);
2. Метод Беркуса;
3. Метод расчета нормы прибыли через forward value или terminal value.

Затратный (его также называют восстановительным) метод основывается на сравнении с аналогом. Такой метод будет брать во внимание стоимость компании как рыночную стоимость всех ее активов за вычетом долгосрочных обязательств [9]. Для определения затрат на реализацию стартапа производится оценка затрат на создание аналогичных или схожих проектов, реализованных в той же сфере. Производится оценка:

1. стоимости труда специалистов, которые будут заняты в проекте;
2. затрат на официальную документацию (патенты, лицензии и прочее);

Таблица 1
Преимущества и недостатки методов оценки стартапов

Название метода	Преимущества	Недостатки
Затратный (восстановительный) метод	1. Сравнение с аналогами 2. Позволяет оценить эффективность расходования денежных средств	1. Расчетные данные будут являться относительными, так как фактические трудозатраты и сложности, с которыми столкнется проект, могут и будут отличаться от аналогов 2. Не учитывает материальные ценности 3. Не дает прогнозов об успешности проекта, а также о продолжительности жизненного цикла
Метод Беркуса	1. Учитывает материальные ценности	1. Не дает прогнозов об успешности проекта, а также о продолжительности жизненного цикла 2. Оценка субъективна, так как имеется неточность эмпирических коэффициентов и ориентированности на текущую рыночную ситуацию
Метод расчета нормы прибыли через forward value или terminal value	1. Сравнение с аналогами 2. Позволяет вычислить долю собственности инвестора при его выходе	1. Не дает прогнозов об успешности проекта, а также о продолжительности жизненного цикла 2. Расчетные данные будут являться относительными, так как фактические трудозатраты и сложности, с которыми столкнется проект, могут и будут отличаться от аналогов

3. затрат на приобретение оборудования, программного обеспечения и прочее;

4. затрат на рекламу;

5. затрат на приобретение уже имеющихся активов стартапа;

6. и другое.

Данный метод существует для оценки стартовых бизнесов по нескольким различным методикам [5]. Его преимущества заключаются в основном в том, что с помощью него можно оценить эффективность расходования денежных средств. При условии, что основатель проекта будет поддерживаться прогнозам отрасли, в которую планирует внедриться, а также проведет должные исследования и найдет исходные данные, которые применяются в затратно-восстановительном методе, то расчеты денежных потоков и оттоков будут удовлетворять требования инвестора с дисконтированными показателями [8].

Такая оценка позволяет представить затраты на реализацию проекта, но не

позволяет учесть стоимость интеллектуальной собственности, личную инициативность основателя проекта и другие нематериальные ценности [5].

Так как метод основан на сравнении с аналогичными проектами, новый проект в любом случае не будет идентичен предыдущим проектам. Точность такой оценки относительна, поскольку фактические трудозатраты и сложности, с которыми столкнется проект, могут и будут отличаться от аналогов, особенно с ростом инновационности проекта. Более инновационные проекты в большей мере несут риски, а, следовательно, менее похожи на своих предшественников. Кроме того, такой метод ни в коем случае не делает и не может дать прогнозов относительно того, каков будет жизненный цикл проекта, станет ли он успешным на рынке или нет. В рамках данного подхода могут быть оценены только затраты на реализацию проекта. Тем не менее, этот метод служит основой для первичной оценки затрат на реализацию стартапа.

Дополнительно к вышеизложенному можно добавить, что метод достаточно прост, однако, касательно и доходной части нельзя говорить о достоверности данных. Цена продукта на момент планирования стартапа и на момент входа бизнеса на рынок может значительно отличаться. Также и объем продаж можно спланировать исходя из проектной мощности технической стороны проекта, но в действительности рынок может оказаться иным в сравнении с запланированными объемами производства [8].

Метод Беркуса был впервые упомянут в 2001 году в книге «Winning Angels» авторами Дэвидом Эмисом и Говордом Стивинсоном. С того года метод претерпел ряд модернизаций. Главным изменением стало решение назначить каждому элементу стоимость предприятия. Инвестиционный рынок корректируется с каждым годом. Сам Дэйв Беркус утверждает, что его метод даст ряд противоречивых оценок, если пользоваться многими последующими публикациями метода [11].

Метод Беркуса предназначен для предварительной продажи стартапов [10]. Идея данного метода заложена в учет потенциала стартапа при помощи неких эмпирических коэффициентов к восстановительному методу.

За наличие тех или иных свойств в проекте, стоимость проекта увеличивается на то или иное значение (например, наличие у стартапа работающего прототипа изделия повышает его стоимость на 500 000 долларов США). Такая оценка интересна, но её проблема состоит в том, что коэффициенты, их влияние и итоговая стоимость проекта не формализованы, коэффициенты определяются экспертным путем, и как любая оценка, несет в себе отражение субъективных представлений оценщика о том, какие из коэффициентов наиболее значимы. Кроме того, стартап, в случае заранее заданных и прозрачных критериев, может применить те или иные возможности к специальному подбору параметров, для получения более высоких оценок. Как и предыдущая методика, данный способ оценки стартапа относится к оценке стоимости, но не прогнозирует прибыльность проекта.

Следующие два метода можно отнести к разряду способов прогнозирования стоимости проекта, исходя из ожидаемой прибыли. Это метод расчета нормы прибыли через forward value или terminal value. Они также являются методами венчурного капитала.

Данные методы отличаются друг от друга тем, что метод forward value вычис-

ляет будущую стоимость планируемой инвестиции, а метод terminal value – конечную стоимость компании после выхода инвестора [5].

Вычисление значения стоимости через forward value элементарно, и осуществляется по формуле:

$$FV = PV \times (1 + r) \times N$$

где FV – forward value, будущая стоимость инвестиций (через N лет);

PV – present value, стоимость инвестиций на данный момент;

r – целевая норма доходности (IRR);

N – период, в течение которого деньги инвестора работают в проекте (количество лет до выхода инвестора из стартапа).

Эта формула, чем-то схожая с формулой сложного процента, покажет ожидаемую стоимость стартапа через некоторое время (точнее, стоимость инвестиций, вложенных в стартап). Опять же, этот метод не содержит в себе методики прогноза состояния стартапа через некоторое время.

С помощью метода terminal value вычисляется конечная стоимость компании, то есть на момент выхода инвестора, и определяется размер доли акционерного капитала, которая должна перейти инвестору в собственность [12]. Метод подразумевает опять же аналоговое сравнение, то есть анализ конкурентной компании (компании аналога); выбирается ключевой показатель или несколько показателей, например, объем продаж, доля рынка, и определяется конечная стоимость. Затем необходимо определить долю собственности инвестора [12].

Метод нормы прибыли основывается на аналогии. Если схожая компания, стоимость которой оценивается в N, приносит на одну единицу стоимости определенный доход, то предполагая доход рассматриваемого стартапа в будущем, так же можно определить его стоимость.

Анализ четырех методов позволил выявить их преимущества и недостатки и изложить выводы в таблице 1.

Есть много способов для прогнозирования стоимости компании, для построения целей ценообразования инвестиций, однако все полагаются на доходы и прибыль, которые представляются в прогнозах для предпринимателей в качестве отправной точки.

Как видно, все эти методы стараются определить стоимость компании на текущем этапе, или в будущем, но они не дают ответа на вопрос – насколько высока вероятность жизнеспособности проекта, насколько данные оценки будут ре-

ализованы, и каковы шансы проекта существовать в будущем.

Данные выводы говорят о несовершенности методов оценки стартапов. В частности повторяются одни и те же недостатки:

1. если метод подразумевает сравнение с проектом-аналогом, то данные не могут быть совершенно точными из-за непредвиденных факторов и рисков, с которыми может столкнуться новый проект;

2. ни один метод не может спрогнозировать успешность компании-стартапа, а также выявить его жизнеспособность в будущем.

Это связано с тем, что стартап не имеет на момент идеи никакой истории финансовой деятельности: нет ни денежных потоков, ни денежных оттоков, никакой операционной деятельности. Финансовые прогнозы, основанные на идее, невозможно построить, так как нет возможности проанализировать хозяйственную деятельность компании. Исходя из этого, невозможно также совершенно точно оценить рыночную стоимость активов компании ввиду их отсутствия [9].

Литература

1. Robehmed N. What Is A Startup? / Forbes. - 2013. – URL: <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#7619f35e4044>;
2. Иншаков М.О. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения / Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология // М.О. Иншаков, А.А. Орлова. - № 1. – 2014. – С. 66-76;
3. Blake M. 5 tips to grow your start-up using SWOT analysis / Blake, Martin; Wijetilaka, Shehan. – Sydney. – 2015. – URL: <http://www.afr.com/it-pro/5-tips-to-grow-your-startup-using-swot-analysis-20150226-13pkj5>;
4. Как на самом деле производится оценка стартапа на посевной стадии? – URL: <http://www.iidf.ru/media/articles/money/kak-na-samom-dele-proizvoditsya-otsenka-startapa-na-posevnoy-stadii/>;
5. Методы оценки стартапа. Продолжение / Хабрахабр. – 2012. – URL: <https://habrahabr.ru/company/findstartup/blog/144221/>;
6. Черняк Д. Методы оценки стартапа / Readit Club // Д. Черняк, Р. Боков, И. Журавлев, О. Ратунин. – URL: <http://readit.club/metody-otsenki-startapa/>;
7. Булгаков Н. Стоимость стартапа:

факторы оценки и частые ошибки. – URL: <https://vc.ru/p/company-valuation>;

8. Соболев А.С. Оценка экономической привлекательности инвестиционных проектов на стадии разработки идеи / Вестник Иркутского государственного технического университета // А.С. Соболев. - № 10 (105). - 2015. – С. 249-253;

9. Методы оценки инвестиционной привлекательности стартапов / Foykes. – URL: <http://foynes.com/metody-otsenki-investitsionnoj-privlekatelnosti-startapov/>;

10. Nasser S. Valuation For Startups–9 Methods Explained. – 2016. – URL: <https://medium.com/@StephNass/valuation-for-startups-9-methods-explained-53771c86590e>;

11. Berkus D. The Berkus Method – Valuing the Early Stage Investment. - 2009. – URL: <http://berkonomics.com/?p=131>;

12. Чепкасова К.С. Обзор наиболее распространенных методов оценки эффективности венчурных проектов: как понравиться бизнес-ангелу? / Материалы студенческой научно-практической конференции экономического факультета / К.С. Чепкасова. – 2014. – С. 152-157.

Technique of an assessment of startups at the initial stages of formation

Beyzerov N.A.

International bank institute

This article highlights to the startups assessment, an overview and criticism of existing methods of such company's activities analysis are provided. The existing methods of startups valuation at the initial stage of their existence have a number of disadvantages. The main drawback discussed in this article. The problem of evaluating startups at its initial stage, has a great importance, because the investment required to startups business plans implement is carried out precisely on the basis of this evaluation. Fintech startups should also be evaluated even more precise than start ups from the realm of technology or services, due to strong relation to the financial sphere of activity and a number of specific properties. The future value of the company, which is often put at the forefront, not only can not always be determined accurately, but does not always reflect the company's real efficiency. In addition, the estimated value of the company, calculated on investment, can be evaluated in various ways with different results, which again leads to unreliability of this kind of assessment. Unreliable assessment, as well as high risk of the project itself leads to problems in investing. The insecurity of investments, although inherent in this class of projects, must be reduced by an accurate risk

assessment. This article is devoted to the examination of existing common evaluation methods and problems inherent in these techniques.

Keywords: startup, companies valuation, innovations, Cost methods, Berkus method, venture fund.

References

1. Robehmed N. What Is A Startup? / Forbes. - 2013. – URL: <https://www.forbes.com/sites/nalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#7619f35e4044>;
2. Inshakov M. O. Innovative startups in Russia: problems of creation and marketing advance / Messenger of the Volgograd state university. Series 3: Economy. Ecology//M. O. Inshakov, A A Orlova - No. 1. – 2014. – Page 66-76;
3. Blake M. 5 tips to grow your start-up using SWOT analysis/Blake, Martin; Wijetilaka, Shehan. – Sydney. – 2015. – URL: <http://www.afr.com/it-pro/5-tips-to-grow-your-startup-using-swot-analysis-20150226-13pkj5>;
4. How actually the startup assessment at a sowing stage is made? – URL: <http://www.iidf.ru/media/articles/money/kak-na-samom-dele-proizvoditsya-otsenka-startapana-posevnoy-stadii/>;
5. Startup assessment methods. Continuation / Habrakhbr. – 2012. – URL: <https://habrahabr.ru/company/findstartup/blog/144221/>;
6. Chernyak D. Methods of an assessment startup / Readit Club/ /D. Chernyak, R. Bokov, I. Zhuravlev, O. Ratunin. – URL: <http://readit.club/metody-otsenki-startapa/>;
7. Bulgakov N. Startup cost: factors of an assessment and frequent mistakes. – URL: <https://vc.ru/p/company-valuation>;
8. Sobolev A. S. An assessment of economic appeal of investment projects at a development stage the idea / Bulletin of the Irkutsk state technical university/Ampere-second. Sobolev. - No. 10 (105).- 2015. – Page 249-253;
9. Methods of an assessment of investment appeal startups / Foykes. – URL: <http://foykes.com/metody-otsenki-investitsionnoj-privlekatelnosti-startapov/>;
10. Nasser S. Valuation For Startups — 9 Methods Explained. – 2016. – URL: <https://medium.com/@StephNass/valuation-for-startups-9-methods-explained-53771c86590e>;
11. Berkus D. The Berkus Method – Valuing the Early Stage Investment. - 2009. – URL: <http://berkonomics.com/?p=131>;
12. Chepkasova K. S. Review of the most widespread methods of an assessment of efficiency of venture projects: how to be pleasant to a business angel? / Materials of a student's scientific and practical conference of economics department / K.S. Chepkasova – 2014. – Page 152-157.

Слияния и поглощения как стратегия развития организации

Меньшиков Евгений Валерьевич аспирант, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, EvMenshikov@mail.ru

В условиях рынка долгосрочные стратегии большинства крупных компаний нацелены на расширение хозяйственной деятельности и повышение деловой активности. Это является основой как для достижения более устойчивого положения на рынке по сравнению с конкурентами, так и для увеличения выручки, прибыли, денежных потоков и, в конечном счете, дивидендных платежей акционерам компании. Компании, которым не удается добиться стабильного роста выручки, рано или поздно сталкиваются с проблемой низкого уровня доходов акционеров и нередко становятся объектом поглощения.

В рамках финансовой модели, приходящей на смену учетной модели управления корпоративных финансов, наблюдается перенос акцентов с внутренних источников роста на внешние факторы роста, а ключевым приоритетом деятельности компаний выступает рост корпоративной стоимости¹. Слияния и поглощения² как источник внешнего, или неорганического, роста являются одним из способов достижения стратегических целей компании.

В статье показана роль и место слияний и поглощений по методу декомпозиции роста, разработанного консультантами McKinsey.

Отдельно отмечается отсутствие гарантированного успеха реализации подобной стратегии развития. Указаны наиболее частые причины неудачных сделок, приводящих к разрушению стоимости.

В статье подчеркивается, что под слияниями и поглощениями следует понимать не только приобретения, но и продажу активов. Приведен пример с продажей компанией «Северсталь» своих активов в США.

Ключевые слова: фирма, рыночная конкуренция, стратегия конкуренции, рост, внутренний (органический) рост, внешний (неорганический) рост, слияния и поглощения, метод декомпозиции роста.

Фирма (далее – организация, компания) является базовой единицей микроэкономического анализа, главным субъектом микроэкономики³. Основы современной микроэкономики были заложены неоклассической экономической теорией, сформировавшейся в конце XIX века.

Обычно фирму определяют как организацию, концентрирующую и использующую ресурсы для производства товаров и/или услуг с целью получения прибыли. Сущность фирмы проявляется через функции, которые она выполняет в рыночной экономике:

1. Концентрация и использование ресурсов;
2. Организация производства;
3. Сбытовая деятельность;
4. Получение прибыли и несение риска;
5. Накопление опыта.

Но основным содержанием деятельности фирмы является конкуренция. По определению Юданова А.Ю. «рыночной конкуренцией называется борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка»⁴.

Успех в конкурентной борьбе обеспечивается за счет устойчивого конкурентного преимущества, выражаемого в превосходстве над конкурентами, например, по количеству клиентов и в возможности противодействовать влиянию конкурентных сил. Достижение конкурентного преимущества происходит с помощью выработанной стратегии конкуренции. Конкурентная стратегия – это набор методик и инициатив, направленных на привлечение и удовлетворение клиентов, противостояние конкурентам и укрепление позиции на рынке.

Существует множество вариантов конкурентных стратегий, формирующихся под влиянием особенностей компании, ее уникальной позиции на рынке, общей ситуации в отрасли. Но в теории, как правило, выделяют пять видов стратегии конкуренции⁵:

1. Стратегия лидерства по издержкам – привлечение покупателей за счет минимизации издержек производства товаров и услуг.
2. Стратегия широкой дифференциации – привлечение покупателей за счет максимального отличия продукции компании от аналогичной продукции конкурентов.
3. Стратегия оптимальных издержек – повышение потребительской ценности за счет более высокого качества при ценах на уровне конкурентов или ниже.
4. Сфокусированная (нишевая) стратегия на базе низких издержек. Ориентация компании на узкий сегмент покупателей и вытеснение конкурентов за счет более низких издержек производства.
5. Сфокусированная (нишевая) стратегия на базе дифференциации продукции. Ориентация на узкий сегмент покупателей и вытеснение конкурентов за счет предложения товаров и услуг, лучше удовлетворяющих потребности покупателей.

Стратегия – это ответ на вопрос как достичь поставленной цели. Оценивая практическую деятельность компаний, можно увидеть наличие множественности целей у организации. При этом получение максимальной прибыли является только одной из них. Исторически сложилось, что показатель прибыли стоит во главе иерархии целей у большинства фирм по причине его универсальности. Однако в последние десятилетия в мировой экономической науке появилось много модификаций, концепций и теорий.

Согласно мнению одного из авторов управленческой (менеджеральной) теории фирмы Р. Марриса провозглашение цели роста и диверсификации для компании являются более надежными по сравнению с максимизацией прибыли⁶.

Показатель роста объема продаж – более точный и надежный критерий оценки деятельности. Это связано со следующими факторами:

- рост через расширение рынков позволяет фирме достичь более устойчивое и безопасное положение на рынке по сравнению с конкурентами;



Рис. 1. Слияния и поглощения как элемент стратегии роста
Источник: McKinsey

- в ситуации роста фирма получает большую свободу маневра и получает возможность оказывать влияние на принятие отраслевых решений;

- диверсификация предполагает расширение номенклатуры выпускаемой продукции, а значит, освобождает фирму от сильной зависимости от узкого круга товаров. В случае убыточности производства одного из продуктов диверсификация позволяет фирме безболезненно переключиться на выпуск рентабельных изделий;

- показатель роста в долгосрочном периоде принято считать одним из лучших измерителей делового успеха фирмы;

- нацеленность фирмы на диверсификацию и рост создает возможность преследовать другие корпоративные цели: выплату высоких дивидендов акционерам, повышение курса ценных бумаг, пр.⁷

Заметим, что впервые цель бизнеса - максимизация получаемой им выручки от реализации продукции - была предложена одним из авторов менеджериальной (управленческой) теории фирмы Уильямом Баумодем⁸. Практика доказала, что увеличение выручки является одним из базовых показателей, характеризующих успешную деятельность фирмы, а снижение объема продаж подрывает конкурентные преимущества фирмы.

На самом деле, рост выручки фирмы свидетельствует о жизнеспособности

компании, о лояльном и доброжелательном отношении покупателей к продукции данной фирмы, о сохранении конкурентных позиций на рынке и возможности дальнейшего роста и развития⁹.

В долгосрочной перспективе именно рост определяет экономические показатели и в целом жизнеспособность компании. Анализируя ключевые факторы, которые определяют стоимость бизнеса, авторы в своей работе пришли к выводу, что существуют два основополагающих фактора¹⁰:

1. Темпы, с которыми компания наращивает свои доходы, прибыли и капитальную базу;

2. Рентабельность инвестированного капитала (относительно средневзвешенных затрат на капитал)¹¹.

Эти факторы вполне соотносятся со здравым смыслом. Компания, зарабатывающая больше прибыли в расчете на каждый инвестированный в бизнес доллар, стоит дороже сходной компании, получающей меньше прибыли на каждый доллар инвестированного капитала. Точно также компания, которая растет более быстрыми темпами, стоит дороже компании, растущей медленнее, даже если обе получают одинаковую отдачу от вложенного капитала (и эта отдача достаточно велика, чтобы удовлетворить инвесторов).

В современных финансовых практиках используются разнообразные измерения качества корпоративного роста, на

основе которых формируются управленческие технологии¹². В их числе:

- критерии сбалансированного роста («золотое правило экономики», модель Р. Марриса);

- модели роста в терминах объема продаж и прибыли (модели Хиггинса, Дж. Ван Хорна, BCG и др.);

- комбинированные модели в терминах EVA и FCF;

- оценки будущего роста (FGV);

- матрица оценки качества роста Ивашковской И.

Итак, рост является неотъемлемой составляющей успеха компании и ее жизнеспособности. Рост может быть как внутренним, так и внешним. В процессе внутреннего роста компания приобретает активы и финансирует их за счет собственных резервов или привлечения заемных средств. Внешний рост происходит, когда компания приобретает другую фирму (см. рисунок 1).

Слияние с другой компанией, в том числе конкурентом, или ее поглощение может значительно укрепить рыночную позицию компании и открыть новые возможности достижения конкурентных преимуществ. Объединившись, компании укрепляют технологическое преимущество, расширяют и совершенствуют конкурентные возможности, расширяют ассортимент товаров и услуг, в том числе за счет создания новых, осваивают новые регионы, укрепляют финансовое положение, что позволяет инвестировать дополнительные средства в НИОКР, расширяют производственные мощности. Более того, объединение деятельности часто приводит к значительному снижению издержек, так что прежняя компания с высоким уровнем затрат становится конкурентоспособной со средним или низким уровнем издержек.

Авторы исследований о росте и роли слияний и поглощений в развитии компаний обнаружили, что, если на протяжении одного экономического цикла выручка компании растет медленнее, чем ВВП, вероятность ее ухода с рынка до начала следующего экономического цикла возрастает в пять раз¹³. Компании, которым не удается добиться стабильного роста выручки, рано или поздно сталкиваются с проблемой низкого уровня доходов акционеров и нередко становятся объектом поглощения. Даже крупные компании могут оказаться в ситуации, когда им придется сделать выбор: расти или уйти с рынка.

В другой работе, посвященной слияниям и поглощениям, консультанты

А.Т.Кearney, обобщая результаты десятилетнего исследования, охватившего 1345 сделок M&A, пришли к следующим выводам¹⁴:

- Органический рост не является путем к успешному росту. Слияния и поглощения неизбежны, если компания собирается опередить конкурентов;

- Не существует оптимального или максимального размера компании. Для того чтобы выжить, компании должны постоянно расти;

- Защищенных ниш на рынке не существует. В условиях, когда все отрасли являются или становятся глобальными, игроки, стремящиеся остаться в своих нишах, будут поглощены.

Авторы утверждают, что за кажущимся хаосом тысяч сделок M&A кроется закономерность, выраженная в понятии «отраслевая консолидация» и ее принципах.

Если долгосрочный стратегический успех зависит от того, удастся ли обогнать конкурентов, то возникает вопрос: как этого добиться? Путем внутреннего, органического роста или внешнего – через поглощения? Консультанты А.Т.Кearney на основе своего исследования категоричны: сам по себе органический рост не имеет достаточной силы для движения компании с необходимой скоростью.

В изучении процессов роста компании консультантами McKinsey был использован метод декомпозиции роста, который позволил им разделить рост компании на три компонента в соответствии с его тремя источниками:

- Слияния и поглощения обеспечивают так называемый неорганический рост – это получение или потеря дополнительной выручки при покупке и продаже активов.

- Потенциал собственных активов обеспечивает органический рост выручки за счет роста самих сегментов рынка, в которых работает компания.

- Увеличение доли рынка обеспечивает органический рост компании благодаря захвату доли рынка конкурентов.

Проанализировав базу данных по декомпозиции роста (416 компаний), авторы пришли к выводу, что слияния и поглощения определяют 33% различий в темпах роста крупных компаний¹⁵. Иными словами, активные покупатели растут намного быстрее, чем компании, полагающиеся в основном на органический рост.

Деятельность по слияниям и поглощениям включает в себя не только при-

Таблица 1

Обычно упоминаемые причины неудач M&A

Переоценка синергии/переплата	Bekier, Bogardus, Oldham (2001) Chapman, Dempsey, Ramsdell & Bell (1998) Agrawal, Jaffe (1999) Rau, Vermaelen (1998) Sirower (1997) Mercer Management Consulting (1998)
Низкий темп интеграции	Coopers & Lybrand (1996) Anslinger, Copeland (1996) Mitchell (1998) McKinsey & Company (1990)
Неудачная стратегия	Mercer Management Consulting (1998) Bogler (1996) McKinsey & Company (1990)
Форма оплаты	Sanford Bernstein & Company (2000) Loughran, Vijn (1997) Sirower (1997)
Конфликты после слияния	Mitchell (1998) Chakrabarti (1990)
Конфликт корпоративных культур	Mercer Management Consulting (1998) Hillyer, Smolowitz (1996)
Проблемы в основной сфере деятельности	McKinsey & Company (1990) Anslinger, Copeland (1996)
Крупный размер компании-мишени	McKinsey & Company (1990)
Небрежная проверка чистоты сделки	Mercer Management Consulting (1998)
Неправильная оценка технологии	Bryoksten (1965)

обретения, но и продажу активов. Приобретение и продажа – два основных способа формирования портфеля активов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Важность своевременной продажи активов в целях дальнейшего эффективного развития компании подчеркивает основной владелец «Северстали» Алексей Мордашов. «Северсталь» долго собирала активы в США, проводила их реструктуризацию, но в 2014 году продала последние – металлургические Dearborn и Columbus и угольную PBS Coals.

Принятие данного решения было сделано на основе полученного вывода, что продажа создает больше стоимости, чем сохранение внутри компании. Все американские активы демонстрировали по меркам США очень хорошую маржу, но это было намного ниже, чем у российских активов. По сути американские компании размывали общую маржу компании. Объем генерации доходов, EBITDA и денежного потока, который был рекордным для них, все равно составлял меньше 6% общих доходов «Северстали».

За счет продажи снизился свой чистый долг до 0,7 EBITDA на конец года, выплачен спецдивиденд в \$1 млрд, была достигнута самая высокая маржа в стальной индустрии по итогам 2014 года¹⁶.

Не все сделки создают стоимость для

акционеров компании-покупателя. Доля неудачных сделок, в результате которых стоимость не создается, а разрушается, достигает 70%¹⁷. Неудовлетворительные результаты поглощений объясняют разными причинами. В таблице 1 перечислены десять из наиболее часто упоминаемых причин, ранжированных по числу исследований, в которых они упоминаются. В первую тройку вошли переоценка синергии или переплата, медленная интеграция после заключения сделки и неудачная стратегия. И наоборот, если поглощающая компания не переплачивает, прилагает все усилия, чтобы быстро интегрировать мишень, и обладает хорошо продуманной стратегией, то слияние или поглощение обычно оправдывает или даже превосходит ожидания инвесторов.

Переоценка операционной синергии происходит, как показывают исследования McKinsey, от завышенных ожиданий о будущем росте доходов и/или сокращении издержек объединенной или поглощенной компании¹⁸.

Коупленд приводит четыре основных объяснения, почему так много программ слияний и поглощений терпят неудачу¹⁹:

- Сверхоптимистичная оценка рыночного потенциала;
- Переоценка преимуществ совместной деятельности;

- Чрезмерное повышение цены в процессе торгов;

- Неудачная интеграция после поглощения.

В связи с этим остро встает вопрос о корректной оценке стоимости как компаний, вовлеченных в процессы слияния и поглощения, так и эффектов (синергии и контроля), которые возникают в результате подобных сделок²⁰.

В заключение необходимо отметить, что слияния, поглощения и продажа активов – важные инструменты формирования корпоративного портфеля, нацеленного на устойчивый рост. Активная и сбалансированная политика в этой области способствует приросту стоимости компании.

В конечном счете, вопрос состоит не в том, насколько полезны слияния и поглощения, а в том, умеют ли компании ими заниматься.

Литература

1. Благуин М., Келлер С., Прайс К., Точин А. Жизнеспособность организации. // Вестник McKinsey. 2014. Номер 31. с. 49-67.

2. Вигери П. и др. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

3. Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений. // Вестник McKinsey. 2003. №4. с.7-23. Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Корпоративные финансы: эволюция теории и практики. // Вестник Финансовой академии. - 2010. - №6 (60). - с. 28-33.

4. Грейм Динз и др. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и оценка любых активов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

6. Коммерсант. 02.07. 2015. Режим доступа: URL: <http://kommersant.ru/doc/2759812> (дата обращения: 31.03.2017).

7. Коупленд Том и др. Стоимость компаний: оценка и управление. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

8. Кристофферсон Скотт и др. «Проклятие победителя»: ошибки слияний. // Вестник McKinsey. 2004. №6. с. 101-109.

9. Неинституциональная экономическая теория: Учебное пособие / Под ред. В.В. Разумова. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. - 338 с.

10. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер.с англ. - М.:

Издательский дом «Вильямс», 2006. - 928 с.: ил. - Парал. тит. англ.

11. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. - 2- изд., испр. и доп. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», издательство «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. - 384 с.

12. Хотинская Г.И. Корпоративный рост: теория, измерения, управление. // Финансовая жизнь. - 2013. - №4. - с. 28-36.

13. Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Корпоративные финансы: эволюция теории и практики. // Вестник Финансовой академии. - 2010. - №6 (60). - с. 28-33.

Ссылки:

1 Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Корпоративные финансы: эволюция теории и практики. // Вестник Финансовой академии. - 2010. - №6 (60). - с. 28-33.

2 Merger and acquisition – более точный перевод с английского языка означает «слияние и приобретение». В российской практике устоялся термин «слияния и поглощения», который и будет использоваться на протяжении данной работы вместе с аббревиатурой M&A, означающей merger and acquisition.

3 Неинституциональная экономическая теория: Учебное пособие/Под ред. В.В. Разумова. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. - 338 с.

4 Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. - 2- изд., испр. и доп. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», издательство «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. - 384 с.

5 Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер.с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. - 928 с.: ил. - Парал. тит. англ.

6 Подробно см.: Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. L., 1966. P. 249 - 263.

7 Хотинская Г.И. Корпоративный рост: теория, измерения, управление. // Финансовая жизнь. - 2013. - №4. - с. 28-36.

8 Подробно см.: Baumol W. On the Theory of Oligopoly // *Economica*. 1958. №25. P. 187 - 198; Baumol W. On the Theory of the Expansion of the Firm // *American Economic Review*. 1962. № 52. P. 1078 - 1087.

9 Подробно см.: Благуин М., Келлер С., Прайс К., Точин А. Жизнеспособность организации. // Вестник McKinsey. 2014. Номер 31. с.49-67.

10 Коупленд Том и др. Стоимость компаний: оценка и управление. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

11 Здесь имеется в виду, что более высокие темпы роста ведут к созданию большей стоимости только тогда, когда рентабельность инвестированного капитала превышает средневзвешенные затраты на капитал, которые служат ставкой дисконтирования для денежного потока. Более подробно см.: Коупленд Том и др. Стоимость компаний: оценка и управление. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. - с. 157-165.

12 Хотинская Г.И. Корпоративный рост: теория, измерения, управление. // Финансовая жизнь. - 2013. - №4. - с. 28-36.

13 Вигери П. и др. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

14 Грейм Динз и др. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

15 Вигери П. и др. Рост бизнеса под увеличительным стеклом. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

16 Коммерсант. 02.07. 2015. Режим доступа: URL: <http://kommersant.ru/doc/2759812> (дата обращения: 31.03.2017).

17 Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений. // Вестник McKinsey. 2003. №4. с.7-23.

18 Кристофферсон Скотт и др. «Проклятие победителя»: ошибки слияний. // Вестник McKinsey. 2004. №6. с.101-109.

19 Коупленд Том и др. Стоимость компаний: оценка и управление. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

20 Подробно см.: Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и оценка любых активов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Merges and absorption as development strategy of the organization

Menshikov E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Long-term strategy of most large companies are focused on expanding economic activities and increase in business activity. This is the basis for achieving a more sustainable position in the market compared to competitors and for increasing revenues, profits, cash flow and, ultimately, dividend payments to shareholders. Companies that are unable to achieve stable revenue growth sooner or later face the problem of low level of shareholder returns and often become an object of merge. In the framework of financial models, coming to replace the accounting model of corporate finance, there

has been a shift from a focus on domestic sources of growth to external growth factors, and a key priority for companies is the growth of corporate value.

Mergers and acquisitions as a source of external or inorganic growth is one of the ways to achieve the strategic goals of the company.

The article shows the role and place of mergers and acquisitions according to the method of growth decomposition developed by McKinsey consultants.

Separately noted the lack of guaranteed success of the implementation of such development strategies. Listed some of the most common causes of failed transactions leading to the destruction of value.

The article emphasizes that mergers and acquisitions are not only purchases, but also the sale of assets. The example with the sale of its assets in USA by the company «Severstal» is mentioned in the article.

Keywords: firm, market competition, competitive strategy, growth, internal (organic) growth and external (inorganic) growth, mergers and acquisitions, method of growth decomposition.

References

1. Blagutin M., Keller S., Price K., Tochin A. Viability of the organization.// McKinsey bulletin. 2014. Number 31. page 49-67.
2. Vigeri P., etc. Growth of business under magnifying glass. - M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2009.
3. Gazin G., Manakov D. Nauka of absorption.//McKinsey bulletin. 2003. No. 4. page 7-23. Hotinskaya G. I., Shokhin E. I. Corporate finance: evolution of the theory and practice.//Bulletin of Financial academy. - 2010. - No. 6 (60). - page 28-33.
4. Greym Dinz, etc. To a victory through merges. How to turn branch consolidation to itself on advantage. - M.: Alpina Business of Axlé boxes, 2004.
5. Damodaran Asvat. Investment assessment. Tools and assessment of any assets. - M.: Alpina Business of Axlé boxes, 2004.
6. Businessman. 02:07. 2015. Access mode: URL: <http://kommersant.ru/doc/2759812> (date of the address: 3/31/2017).
7. Copeland Tom, etc. Cost of the companies: assessment and management. - M.: CJSC Olympe-business, 2002.
8. Kristofferson Scott, etc. «Damnation of the winner»: errors of merges.// McKinsey bulletin. 2004. No. 6. page 101-109.
9. Neoinstitutional economic theory: The manual / Under the editorship of V. V. Razumov. - M.: Financial academy at the Government of the Russian Federation, 2005. - 338 pages.
10. Thompson Jr., Artur A., Striklendiii, A. J. Strategic management: concepts and situations for the analysis, the 12th edition: The lane with English - M.: Williams publishing house, 2006. - 928 pages: silt. - Paral. Tit. English.
11. Yudanov A Yu. Competition: theory and practice. Educational and practical grant. - 2 prod., ispr. and additional - M.: Association of authors and publishers «Tandem», GNOM-PRESS publishing house, 1998. - 384 pages.
12. Hotinskaya G. I. Corporate growth: theory, measurements, management.//Financial life. - 2013. - No. 4. - page 28-36.
13. Hotinskaya G. I., Shokhin E. I. Corporate finance: evolution of the theory and practice.//Bulletin of Financial academy. - 2010. - No. 6 (60). - page 28-33.

Возможности финансирования инвестиционных проектов в электроэнергетике с использованием различных моделей государственно-частного партнерства

Петюков Сергей Эдуардович
аспирант, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, smart3578@mail.ru

Предметом исследования являются инвестиционные проекты в электроэнергетике, финансируемые на основе государственно-частного партнерства. В статье освещены проблемы в сфере генерации и распределения электроэнергии и пути их решения с помощью механизма ГЧП. Для целей исследования проведен анализ текущего состояния оптового рынка электроэнергии и мощности, а также розничного рынка электроэнергии. В настоящей статье сформулированы подходы к финансированию проектов распределенной генерации в рамках соглашений о ГЧП и электросетевого комплекса в рамках концессионных соглашений. В ходе исследования были использованы действующие нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере электроснабжения, теплоснабжения, а также государственно-частного партнерства. В статье определяются критерии выбора государственной поддержки при финансировании инвестиционных проектов в электроэнергетике на основе ГЧП. Ключевые слова. финансирование, государственно-частное партнерство, распределенная генерация, электросетевой комплекс, коммунальная энергетика, соглашение о ГЧП, концессионное соглашение.

Основные фонды современной электроэнергетики России характеризуются значительным уровнем износа и нуждаются в инвестициях. Согласно действующим стратегическим документам отрасли в генерирующем оборудовании коммунальной энергетики износ составляет порядка 60%, в магистральных сетях – 50%, в распределительных сетях – 70%¹.

Поскольку оптовый рынок электроэнергии и мощности и розничный рынок электроэнергии организованы на принципах конкуренции, необходимо определить проблемы финансирования реновации генерирующего оборудования, которые не могут быть решены исключительно рыночными механизмами. В свою очередь, при ориентации государственного регулирования деятельности, связанной с передачей и распределением электроэнергии, на консолидацию активов электросетей требуется обратить внимание на «узкие места» тарифообразования методом доходности инвестированного капитала.

В электроэнергетике России полные издержки электростанций мощностью свыше 25 МВт разделены на переменную и постоянную части, которые представлены двумя видами товаров на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

Плата за мощность – поддержание генерирующего оборудования в состоянии готовности – представляет собой инструмент возврата капитальных вложений в строительство электростанций и технологическое присоединение к электросетям, а также получения доходности на вложенный в строительство капитал. Обязательства по оплате мощности распределяются между покупателями пропорционально фактическому пиковому потреблению за месяц в час пикового потребления. Таким образом, в электроэнергетике созданы условия для самовоспроизводства основных фондов генерации. Плата за электроэнергию в свою очередь компенсирует операционные издержки генерирующих компаний и определяется исходя из фактического объема потребления во времени.

В целях определения технологически реализуемого режима производства и потребления электроэнергии и соответствующие им равновесные цены на территории ценовых зон оптового рынка электроэнергии и мощности в России системным оператором производится процедура выбора состава включенного генерирующего оборудования (ВСВГО) по принципу обеспечения минимизации стоимости максимальной выработки. С учетом системных ограничений ГЭС, АЭС, а также вынужденные и режимные генераторы не участвуют в оптимизационном расчете (рис. 1).

Финансовые обязательства и требования участников оптового рынка рассчитываются по группам точек поставки, в которых определяется объем произведенной или потребленной электрической энергии субъектом оптового рынка и соответствующий ему объем мощности (рис. 2).

Рынок мощности в России представляет собой монополию (конкуренцию поставщиков), в которой договора купли-продажи мощности заключаются между публичной инфраструктурной компанией АО «ЦФР» (Центр финансовых расчетов), выступающей в роли единого закупочного агентства, и генерирующими компаниями после проведения необходимых процедур отбора на плановый год (далее – КОМ). Также существует возможность заключения договоров купли-продажи мощности между потребителями и поставщиками напрямую при условии, что мощность уже была отобрана.

Часть мощности приобретает закупочным агентством вне зависимости от результатов конкурентного отбора по более высокой цене, которая является следствием перераспределения финансовых рисков по инвестиционным программам генерирующих компаний на потребителей:

· Предупреждение дефицита электроэнергии в соответствии с заключенными начиная с 2010г. договорами о предоставлении мощности (далее – ДПМ) электростанций установленной мощностью 28 ГВт или порядка 15% реализованной мощности в 2015г. ДПМ обеспечивает ускоренный возврат инвестиций в течение 15-20 лет и доходность на вложенный капитал 10,5-14% в зависимости от типа генерирующих мощностей.

· Развитие возобновляемой энергетики в соответствии с заключенными начиная с 2014г. ДПМ солнечных, ветровых и малых гидроэлектростанций с возвратом инвестиций и доходности на инвестированный капитал в размере 12-14% в

течение 15 лет. Целевым ориентиром является достижение к 2020г. доли возобновляемой энергетики 4,5% в общем объеме установленной мощности электростанций;

· Поддержание электростанций, предоставляющих мощность в вынужденном режиме в размере 5 ГВт или

3% от реализуемой мощности в 2015г. (далее – ВР). К вынужденной генерации относятся неэффективные электростанции, которые не могут быть выведены из эксплуатации по причине невозможности альтернативного электроснабжения или теплоснабжения потребителей, а их мощность оплачи-



Рис. 1. Модель оптимизации стоимости максимальной выработки генерирующего оборудования (ВСВГО)
Источник: АО «СО ЕЭС»



Рис. 2. Схема исполнения финансовых обязательств по оплате мощности
Источник: составлено автором

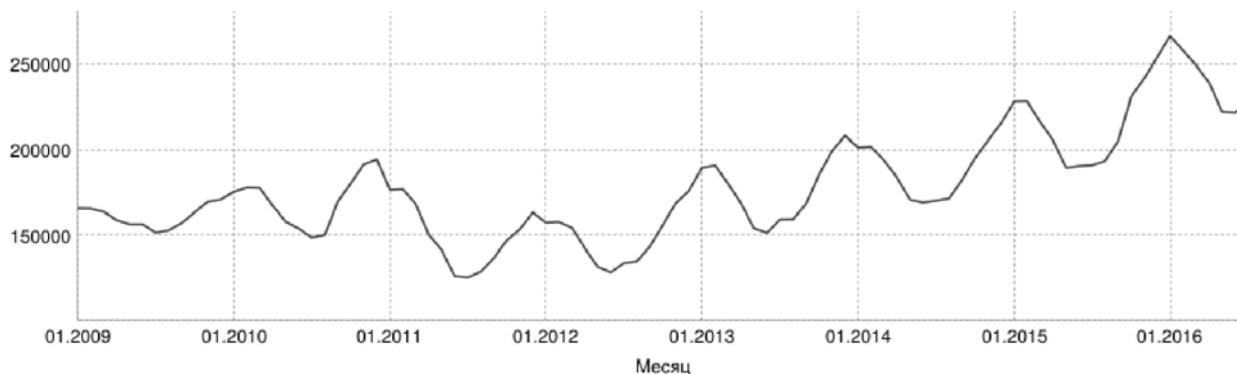


Рис. 3. Средняя цена мощности (руб./МВт)
Источник: НП «Совет рынка»

вается исходя из экономически обоснованных затрат.

Таким образом, государством на оптовом рынке были созданы условия для привлечения частных инвестиций в новое строительство электростанций и поддержание текущего состояния основных фондов вынужденной генерации. Цена на мощность на ОРЭМ, в которую заложены все капитальные затраты по инвестиционным программам генерирующих компаний, продолжает расти в силу поддержки возобновляемой энергетики и энергодефицитных регионов (республика Крым, Краснодарский край), что вызывает рост цен на электроэнергию на розничном рынке (рис.2).

Несмотря на положительный опыт использования ДПМ как инструмента ГЧП² в целях привлечения инвестиций в российскую электроэнергетику, его использование ограничено рамками оптового рынка электроэнергии и мощности. В связи с этим, устранение износа основных фондов коммунальной энергетики, исключительно рыночными механизмами невозможно.

Актуальной проблемой является отсутствие конкуренции между централизованным электроснабжением и распределенной генерацией за наиболее низкие тарифы как по электроснабжению, так и по теплоснабжению в связи с наличием статуса единой теплоснабжающей организации (далее – ЕТО) в коммунальной энергетике. В небольших городах и населенных пунктах решение об утверждении статуса ЕТО в отношении котельных принимают муниципальные власти³. Более того, значительная часть активов коммунальной энергетики находится в собственности у муниципалитетов и эксплуатируется неэффективно с большим износом.

Строительство новых объектов распределенной генерации или превращение действующих котельных в мини-ТЭЦ должно обеспечивать необходимое снижение тарифов на электроэнергию и тепловую энергию по сравнению с централизованным электроснабжением. При ориентации государственной политики на обеспечение конкуренции в сфере генерации электроэнергии существует потребность в привлечении частных инвестиций в коммунальную энергетику путем разработки региональных программ по поддержке инвесторов, обеспечения снижения риска с помощью публичных гарантий и при необходимости предоставления субсидий в рамках соглашений о ГЧП. Размер субсидий должен обеспечи-

вать получение требуемой доходности на инвестированный капитал инвестора при наличии сравнительного преимущества проекта. Соглашение о ГЧП позволяет передать построенный или модернизированный объект в собственность частному инвестору по окончании срока.

Около половины стоимости электроэнергии на розничном рынке составляют затраты на ее передачу по электрическим сетям. Собственные источники финансирования инвестиционных программ электросетевых компаний в модели RAB ограничены размером необходимой валовой выручки исходя из срока возврата инвестированного капитала 35 лет и доходности 10-11%, а заемные – лимитами долговой позиции. Поскольку несопоставимый с предыдущими периодами деятельности рост инвестиционной программы увеличивает плату за передачу электроэнергии в последующие периоды, у электросетевых компаний может возникнуть потребность в компенсации части понесенных затрат из бюджета. При этом следует отметить, что основные электросетевые компании России подконтрольны государству, и концессия является наиболее подходящей моделью государственно-частного партнерства при реализации подобных проектов. Решение о строительстве электросетей в рамках концессионного соглашения должно приниматься в том случае, когда проект не может быть реализован собственными силами электросетевой компании, но является особо важным для региона (например, подключение удаленных от питающих центров крупных промышленных потребителей). Развитие энергосистемы создаст условия для строительства сопутствующей инфраструктуры (в т.ч. в рамках концепции развития моногородов) и обеспечит дополнительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Помимо публичного (концедента) и частного (концессионера) партнеров к субъектам, финансирующим инвестиционные проекты в электроэнергетике на основе соглашений о ГЧП и концессионных соглашений, относятся частные инвесторы и субъекты финансового рынка, которые предоставляют основной объем финансирования. Между субъектами дополнительно могут заключаться прямые соглашения которые закрепляют порядок установления контроля кредитором частного партнера над проектом путем передачи долей в уставном капитале частного партнера или уступки прав по соглашению, случаи замены частного парт-

нера, в том числе без проведения конкурса, уступку частным партнером в пользу кредиторов права получения платежей от публичного партнера по соглашению, погашение публичным партнером основной суммы долга частного партнера по соглашениям с кредитором, заключенным в целях исполнения соглашения, и т.д.⁴.

Литература

1. Федеральный закон от 26.03.2003 г. №35-ФЗ «Об электроэнергетике».
2. Федеральный закон от 27.07.2010 г. №190-ФЗ «О теплоснабжении».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 г. №861 «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам администратора торговой системы оптового рынка и оказания этих услуг и Правил технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2010 г. №1172 «Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.05.2012 г. №442 «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии» (вместе с «Основными положениями функционирования розничных рынков электрической энергии», «Правилами полного и (или) частичного ограничения режима потребления электрической энергии»).
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 08.08.2012 г. №808 «Об организации теплоснабжения в Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (вместе с

«Правилами организации теплоснабжения в Российской Федерации»).

7. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.05.2013 г. №449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности».

8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 г. №1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года».

9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.04.2013 г. №511-р «Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации».

10. Конузин Василий, Домнич Виталий. Электроэнергетика. Вопрос качества. – ИФК «Алемар», 28 марта 2011 г.

11. Долгих Ирина, Корнев Михаил. ГЧП-закон: что в имени тебе моем? // VEGASLEX, июль 2015 г.

12. Каменева Е.А., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ). - М.: Научные технологии, 2013. - 192 с.

13. Государственно-частное партнерство. Макроэкономический проект USAID. - Deloitte Consulting, LLP, Астана, 2012.

14. Power Purchase Agreements (PPAs) and Energy Purchase Agreements (EPAs) [Электронный ресурс] – официальный сайт Всемирного Банка. – Режим доступа: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/energy/energy-power-agreements/power-purchase-agreements>

15. Yescombe, E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance // Butterworth-Heinemann. - Elsevier, Oxford, UK 2007.

Ссылки:

1 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.11.2009г. №1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года»; Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.04.2013г. №511-р «Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации».

2 Power Purchase Agreements (PPAs) and Energy Purchase Agreements (EPAs) [Электронный ресурс] – официальный сайт Всемирного Банка. – Режим доступа: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/energy/energy-power-agreements/power-purchase-agreements>

3 Постановление Правительства РФ от 08.08.2012 N 808 (ред. от 04.02.2017)

«Об организации теплоснабжения в Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (вместе с «Правилами организации теплоснабжения в Российской Федерации»).

4 Долгих Ирина, Корнев Михаил. ГЧП-закон: что в имени тебе моем? // VEGASLEX. - Июль 2015. - С.13.

Opportunities for Financing Investment Projects in the Electric Power Industry Using Different Public-Private Partnership Models

Petyukov S.E.

Finance and Corporate Governance of Financial University under the Government of the Russian Federation

The subjects of the research are PPP projects in the electric power industry. The article highlights the problems of generation and distribution of electricity and the ways to solve them using the PPP mechanism. For the purpose of the research, the performance of the wholesale electricity and power market as well as the retail electricity market was analyzed. This article formulates approaches to financing distributed generation projects within the framework of PPP agreements and projects in power grids within the framework of concession agreements. During the investigation the existing legislation in electricity supply, heat supply and public-private partnership are used. The article defines the criteria for public funding in PPP projects in the electric power industry.

Key words: financing, public-private partnership, distributed generation, power grids, utilities, PPP agreement, concession.

References

1. Federal Law of March 26, 2003 No. 35-FZ «On Electric Power Industry».
2. Federal Law of July 27, 2010, No. 190-FZ «On Heat Supply.»
3. Decree of the Government of the Russian Federation of December 27, 2004, No. 861 «On Approval of the Rules for the Provision of Services for the Provision of Services in the Field of Electricity and Service Delivery», «Providing Non-Discriminatory Access to Operational Dispatch Management Services in the Sphere Electric power industry and provision of these services «,» Providing non-discriminatory access to the services of the wholesale market trading system and rendering these services «and the Rules for Technological Connection of Power Receiving Devices Consumers of electric

power, facilities for the production of electrical energy, as well as the object of power transmission network, belonging to network organizations and technical persons, to electric grids. «

4. Decree of the Government of the Russian Federation No. 1172 of December 27, 2010 «On approval of the Rules for the wholesale electricity and capacity market and on the introduction of amendments to certain acts on the organization of the wholesale electricity and capacity market».
5. Resolution of the Government of the Russian Federation No. 442 dated 04/05/2012, «Provision of services in the field of retail electricity sales» («General provisions for ensuring the safety in the transport of dangerous goods»),
6. Decree of the Government of the Russian Federation of 08.08.2012 No. 808 «On the Organization of Heat Supply in the Russian Federation and on Amendments to Certain Normative Legal Acts of the Russian Federation» (together with the «Rules of Heat Supply in the Russian Federation»).
7. Decree of the Government of the Russian Federation No. 449 of May 28, 2013 «On the Mechanism of Using Renewable Energy Sources in the Wholesale Electricity and Capacity Market».
8. Order of the Government of the Russian Federation of November 13, 2009 No. 1715-r «Energy Strategy of Russia for the period until 2030».
9. Ordinance of the Government of the Russian Federation of 03.04.2013 No. 511-r «On the Approval of the Strategy for the Development of the Electric Grid Complex of the Russian Federation».
10. Konuzin Vasily, Domnich Vitaly. Power engineering. The question of quality. - IFC Alemar, March 28, 2011
11. Dolgikh Irina, Kornev Mikhail. PPP-law: what in a name to you mine? // VEGASLEX, July 2015
12. Kameneva EA, Sedash TN, Tyutyukina EB, Shokhin EI Financial mechanism for increasing energy efficiency (for example, housing and communal services). - M.: Scientific technologies, 2013. - 192 with.
13. Public-private partnership. Macroeconomic project of USAID. - Deloitte Consulting, LLP, Astana, 2012.
14. Electricity Purchase Agreements (PPAs) and Energy Purchase Agreements (EPAs) [Electronic resource] - the official website of the World Bank. - Access mode: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/energy/Energy-Supply-agreement/power-purchase-agreement>
15. Yescombe, E.R. Public-private partnerships: principles of politics and finance // Butterworth-Heinemann. - Elsevier, Oxford, UK 2007.

Опыт развития органов валютного контроля и валютного регулирования Российской Федерации как предпосылка к интеграции финансовых и валютных рынков ЕАЭС

Струков Виталий Максимович
аспирант, кафедра национальной экономики, Российский университет дружбы народов, Prokurov878@mail.ru

Валютное регулирование и валютный контроль в Российской Федерации, как и в странах участниц ЕАЭС, является механизмом осуществления валютных операций и сделок, как иностранной валюте, так и в национальной валюте резидентами и не резидентами, которые являются агентами внешнеэкономической деятельности. Уполномоченные органы и агенты валютного контроля и валютного регулирования осуществляют контроль за иностранной валютой, находящейся в обороте на территории стран-участниц ЕАЭС, так и за национальной валютой, в которой ведутся платежи с контрагентами или агентами, находящимися за пределами границ стран ЕАЭС в виде товаров и услуг.

Появление института предпринимательства и открытия экономики для иностранных компаний и инвесторов послужило одним из факторов развития мониторинга и контроля за оборотом валюты и валютных операций, обращением ценных бумаг, обращением и конвертацией иностранной валюты, а также разработки механизмов предотвращения бегства капитала за рубеж.

Приток иностранной валюты от экспорта концентрировался на счетах Внешторгбанка СССР, а государством от лица Госплана СССР, Минфина СССР и Госбанка СССР осуществлялось плановое распределение средств, полученных от привлеченных валютных кредитов и экспортной выручки в соответствии с потребностями регионов и отраслей, а выделение предприятиям валютных средств осуществлялось в строгом соответствии с размером предоставленных им лимитов.

Ключевые слова: Валютный контроль, банковский контроль, экспорт, импорт, финансовый мониторинг, уполномоченные банки, паспорт сделки, внешнеторговый контракт, международный договор, финансовые нарушения, иностранная валюта, резидент, нерезидент, валютная политика, агенты валютного контроля.

Актуальность:

Развитие и совершенствования валютного регулирования и валютного контроля, играет важную роль в развитии государства, необходимость валютного контроля необходимо для совершенствования финансовой системы. В первую очередь валютное регулирование является механизмом государственной финансовой безопасности, и ключевой функцией является предотвращение бегства капитала и легализации доходов полученных преступным путем. Во вторых государством определяются уполномоченные органы в сфере валютного регулирования и валютного контроля, с помощью которых государство устанавливает дальнейшее взаимодействие с агентами валютного контроля и на основе этих решений принимает новые реформы в сфере экономического, финансового и политического развития национальной экономики. В третьих государство заинтересовано в стабильности национальной валютной системы, и при помощи валютных барьеров предотвращает экспансию иностранной валюты на национальный рынок и тем самым устанавливает свободную конвертацию по отношению к иностранной валюте.

Значимость:

С точки зрения экономистов Джеффри С. и Ларрена Ф., занятых в изучение вопросов в сфере монетарной политики, считающих, что валютное регулирование представляет собой деятельность государственных органов, направленную на регламентирование порядка совершения валютных операций¹ или с точки зрения монетарной политики проводимой Российской Федерации оно выступает как комплекс мер, направленных на установления порядка проведения валютных операций с валютными ценностями и включения страны в мировой рынок, а также как комплекс мер в сфере международных экономических отношениях, направленных на упорядочение движения валютных потоков как внутри страны, так и на мировом валютном рынке², по мнению экономиста Платоновой Ирины Николаевны.

В сфере экономики и финансов валютный контроль является новой и наименее исследованной темой для исследования. С начала XX века мировая экономика была потрясена военными конфликтами и изменением в структуре товарно-денежного оборота. Развитые страны начали применять меры связанные с валютным контролем в отношении золотовалютных ценностей, тем самым были приняты первые механизмы валютного регулирования во избежание утечки золота и иностранной валюты из стран-должников в страны-кредиторов. Во второй половине XX века в мировой экономике произошел «золотой век торговли», расширение в конъюнктуре товаров и услуг, становление новых финансовых инструментов, интеграционные группировки (ЕС, НАФТА), международных финансовые институты (МВФ, МБРР, Всемирный Банк) и ГАТТ. В международном сообществе произошли изменения направленные на либерализацию торговых рынков и рынков капитала, что вызвало негативный фактор такой, как миграция капитала и легализации доходов полученных преступным путем в офшорных зонах. С появлением новых финансовых площадок возрос риск бегства капитала, тем самым международным сообществом были приняты специальные режимы в сфере валютного регулирования и финансового мониторинга. Организация ФАТФ стала новым витком в сфере финансового мониторинга и упрощения контроля за движением капитала в международной финансовой системе. И на протяжении XXI века валютный контроль остается безальтернативным механизмом во множестве стран.

Исторически сложилось так, что основным монополистом на валютном рынке и участником внешнеторговой деятельности на территории СССР являлись государственный банк и правительство совместно с Внешторгбанком. Но с наступлением эпохи гласности и переходом к либерально демократическому строю на территории СССР стала развиваться предпринимательская деятельность, а в конце 1980-х начале

1990-х годов появились первые компании с участием иностранного капитала. На этом этапе было принято решение о создании валютного законодательства, которое могло бы контролировать денежные потоки в иностранной валюте на территории Советского Союза, валютные массы, контроль за приобретением валюты, а в дальнейшем и контроль за рынком ценных бумаг. В 1991 году было принято постановление Госбанка СССР о № 352 от 24 мая 1991 г. о валютном контроле и валютном регулировании, на основании которого и стал развиваться валютный контроль в современной России. Несколько лет спустя было подписано Беловежское Соглашение, в результате которого бывшие республики СССР обрели суверенитет, но при этом во многом перенимали опыт по развитию финансовой дисциплины валютного контроля и валютного регулирования от Российской Федерации. Развитие валютного контроля в России после развала союза можно разделить на 4 этапа.

Этапы развития валютного контроля:

Первый этап формирования валютного законодательства и валютного контроля можно отнести к 1986 году. В 1991 году было принято постановление Госбанка СССР о № 352 от 24 мая 1991 г. о валютном контроле и валютном регулировании. Начиная с 1986 года, в государственной финансовой системе, встал вопрос о либерализации экономики. Децентрализацией внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности привели к тому, что субъекты экономики получили право на выход на внешние рынки. Предприятия стали получать на свои счета валютную выручку, которая отчислялась в валютные фонды, объем экспорта и импорта частного сектора возрос, что послужило стимулом для реформ в банковском секторе. Роль валютного регулятора на данном этапе исполнял Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР, а развитие валютного законодательства и актов валютного регулирования лежало на Совете Министров СССР. В то же время стали появляться первые агенты валютного контроля, уполномоченные коммерческие банки имевшие право на открытие валютных счетов. С 1991 года, когда был принят первый закон о валютном контроле и валютном регулировании который полностью стал регулировать экономические отношения участников внешнеэкономической деятельности, в СССР

Таблица 1

Органы и агенты валютного контроля:	Объекты валютного контроля
Государственный Банк СССР	Резиденты, нерезиденты
Коммерческие Банки	Валютные счета, валютные операции
Правительство СССР	Экспорт и импорт
Участники ВЭД	Валютная выручка
Валютный рынок СССР	Драгоценные металлы

Таблица 2

Органы и агенты валютного контроля:	Объекты валютного контроля
Правительство РФ	Валюта российской федерации, иностранная валюта
Центральный Банк	Валютные ценности (ценные бумаги)
ВЭК РФ	Драгоценные металлы
Таможенные органы	Резиденты и нерезиденты (юридические и физические лица)
Налоговые органы	Счета в уполномоченных банках на территории РФ
Коммерческие банки	Валютные операции (с национальной валютой РФ и с монетой иностранного государства)
Валютный Рынок РФ, защита национальной валюты, валютные биржи	Валютные операции, связанные с движением капитала (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, покупка недвижимости)
Рынок ценных бумаг	Оформление паспорта сделки
Профессиональные участники рынка ценных бумаг	Финансовые кредиты сроком до 180 дней
Внешэкономбанк	

были установлены новые формы взаимоотношения с иностранной валютой на территории СССР.

Как итог закон о валютном контроле и валютном регулировании, изменил все представление о внешней экономической деятельности, появились такие понятия как резидент и не резидент, национальная валюта, иностранная валюта, валютные операции на внешнем и внутреннем рынке, оборот драгоценных металлов. В последующем функции валютного контроля в России были усовершенствованы: исключена обязанность контроля за оборотом драгоценных металлов и контроля за рынком ценных бумаг. Но основная задача валютного контроля и валютного регулирования осталась, а именно защита национальной валюты, как основной инструмент внешнеэкономического регулирования и контроля, воздействуя на сальдо платежного баланса, курс национальной валюты, уровень валютных резервов и другие макропоказатели, обеспечивают необходимую динамику развития внешней торговли, но одновременно защищают национальный рынок от неконтролируемого бегства капитала и других негативных явлений, связанных с диспропорциональным развитием отдельных направлений внешнеэкономической деятельности (табл. 1).

На первом этапе были введены основные понятия и принципы валютного контроля и валютного регулирования, были разработаны механизмы по контролю за экспортно-импортными операциями, появились понятия в виде резидент и не резидент по отношению к участникам ВЭД, хранение валютной выручки резидентов в уполномоченных банках или на специальных счетах бухгалтерской отчетности (валютных фондах). Контроль за внутренним валютным рынком, мониторинг за ценными металлами и ценными бумагами. В государстве появились первые механизмы по контролю за участниками внешнеэкономической деятельности, тем самым предотвратив беззаконие во внешнеэкономических отношениях осуществляемых частными предприятиями.

Второй этап развития валютного контроля и валютного регулирования произошел с 1993 года, на этом этапе был принят новый закон № 3615-1 от октября 1992 года. Правительством Российской Федерации было решено создание орган государственной исполнительной власти в сфере валютного контроля и валютного регулирования, указом президента России № 1444 от 1993 года образована Федеральная служба по валютному и экспортному контролю. По-

ставленной задачей ВЭК было осуществление контроля и надзора в сфере соблюдения валютного законодательства РФ, как резидентами так и не резидентами. Было введено использование паспортов сделок на основании внешнеторговых договоров, контроль за экспортно-импортными операциями, частичный мониторинг финансовых рынков в сфере ценных бумаг. Не смотря на то что ВЭК был более либеральным в сравнении с Федеральной службой финансово-бюджетного надзора, в его функции входили, защита экономического суверенитета и экономической безопасности, в том числе пресечение нанесения экономического ущерба интересам государства, поддержание устойчивости платежного баланса Российской Федерации. На втором этапе так же стоит отметить причины появления органа государственной власти в сфере валютного контроля. С учетом федеративной системы правления и влияние на формирования экономической политики государства иностранных советников из МВФ и Группы всемирного банка, система валютного контроля и регулирования была перенята от такого государства как Соединённые Штаты Америки, Служба валютного контроля (Comptroller Currency) основанная в 1863 году. В США основными задачами и компетенциями службы являются обеспечение целостности национальной банковской системы, контроль за финансовыми рынками, противодействие отмыванию денег полученных преступным путем и противодействие финансированию терроризма, расследование в сфере махинаций на рынке ценных бумаг и банковском секторе, в скором времени в России появились компетентные органы исполняющие данные вопросы. Так же идет формирования агентов в виде уполномоченных банков подконтрольных Центральному Банку РФ. Целью привлечения коммерческих банков является совместный контроль ЦБ и КБ за участниками внешнеэкономической деятельностью (табл. 2).

Во время становления второго этапа, участники ВЭД в соответствии законам и нормативно правовым актам в сфере валютного законодательства, обязаны были получить лицензию в органах валютного контроля, которая давала право осуществлять экспортно-импортные операции. Обязательства по продаже валютной выручки уполномоченными банками на валютных биржах. Таможенный и налоговый контроль за движением, капитала, валютных ценностей, товаров и

услуг. В обязательном порядке резиденты обязуются сообщать об открытых и закрытых счетах в иностранных банках. Были применены меры по отношению физических лиц, которые ограничивали денежные переводы в иностранной валюте на сумму не превышающую 75 000 долларов США, и течении 10 дневного срока резидент, осуществивший валютный перевод резидент был обязан сообщить о совершенной валютной операции в налоговой орган по месту регистрации. Специальный порядок за ввозом и вывозом с территории РФ ценных бумаг и иных драгоценных металлов, природных самоцветов. Органы валютного контроля для противодействия незаконных валютных операций и вывода капитала, применяли практику по контролю за притоком иностранного капитал, за сделками купли-продажи недвижимости за границей. Лимиты вывоза и ввоза валютных ценности на территории Российской Федерации, наличную иностранную валюту в сумме, не превышающей в эквиваленте 10 000 долларов США. Впервые были применены меры за контролем иностранных лизинговых предприятий и кредитных организаций заключавших договора с резидентами на предоставления своих услуг.

Третий этап формирования валютного контроля и валютного регулирования связан с принятием нового закона, который регулирует внешнеэкономические и валютные отношения в настоящее время, 10 декабря 2003 г. Федерального был принят закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Основной задачей закона на сегодняшний день является смягчения валютной политики по отношению к участникам ВЭД и невмешательство органов государственной власти и защита законных интересов участников внешнеэкономической деятельности. Основной из причин модернизации валютного контроля, переход на новые международные стандарты, Российской Федерацией были подписаны договоры ФАТФ 2002 году и с 2003 году, после которых наша страна стала полноценным участником ФАТФ. Главной стратегией ФАТФ и Российской Федерации является: разработка международных стандартов в борьбе с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма и осуществление мониторинга за исполнением данных стандартов; проведение исследований рисков, трендов и типологий отмывания денег и финансирования терроризма с разработкой методологий борьбы с этими

видами преступлений. В федеральном законе о валютном контроле и валютном регулировании были приняты основные положения согласно нормативам ФАТФ. ВЭК совместно с Федеральной таможенной службой стали контролировать экспортно-импортные операции, уполномоченные банки получили функции уведомления нарушений в сфере валютного законодательства, налоговые органы приобрели контроль за денежными потоками физических лиц за рубежом и получили право применения в отношении них санкции. Так же повлияла на модернизацию валютной политики Российской Федерации, заявка на вступление в ВТО, что повлияло на предотвращение сокращения золотовалютных резервов, резких колебаний курса валюты РФ, поддержание устойчивости платежного баланса, а также их отмена по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление. Принятие Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России), который установил регулятор основным органом валютного контроля и наделивший его функциями валютного регулирования. В 2004 году постановлением правительства Российской Федерации № 867 «О структуре федеральных органов исполнительной власти» был упразднен ВЭК. Функции ВЭК были распределены между Минэкономразвития России и Минфином России. На незначительном промежутке времени полномочия валютного органа были переданы Таможенной службе РФ. После принятия решения о ликвидации ВЭК и Центрального Ревизионного Управления Минфина РФ, правительством было решено встать на новый путь развития в сфере валютного регулирования и государственного финансового контроля. Новый федеральный закон о валютном контроле и валютном регулировании стал распространяться помимо юридических и физических лиц на государственные органы исполнительной власти имеющие в распоряжении представительства и валютные счета на территориях иностранных государств. Уникальное подразделение по финансовому и валютному контролю, было создано 9 марта 2004 г., постановлением № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» и от 20 мая 2004 г. № 649 «Вопросы структуры федеральных органов исполнительной власти» на основании которого была организована Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). В 2004 году

валютная политика государства поменяла свой вектор развития, отойдя от политики «закручивания гаек», новая либеральная система валютного регулирования и валютного контроля упростила ведение внешнеэкономической деятельности для частных лиц, но ударила по экономической безопасности, тем самым создав лазейки которые стали использоваться для осуществления бегства капитала. Начиная с 2005 года и по настоящее время, правительство совместно с Центробанком ведет переговоры, которые должны в скором времени поменять курс развития валютного регулирования и валютного контроля в отношении участников ВЭД. В качестве основного дополнения к федеральному закону № 173-ФЗ была разработана инструкция Центрального Банка России 117 – И, а в 2012 году инструкция была заменена на 138 – И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением». Поставленными задачами и основными целями разработки инструкции являлись разъяснения методологических аспектов валютных правоотношениях, порядок представления резидентами и нерезидентами в уполномоченные банки документов и информации, которые связаны с проведением валютных операций, порядок оформления паспортов сделок, а также порядок учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением (табл. 3).

С третьим этапом, к дополнению и к изменению старым механизмам появились новые механизмы валютного контроля и валютного регулирования, впервые была применена форма отчетности к резидентам в виде паспорта сделки при сумме контракта свыше 50 000 долларов США, как в отношении экспортно-импортных операциях, так и на договоры кредитования и лизинговые обязательства. С принятием 173 Федерального Закона введены такие понятия, как внутренние и внешние ценные бумаги (облигации, акции, депозитарные расписки) которые могут, являются платежным инструментом во внешнеэкономических сделках, специальный счет и валютные биржи, были выведены из закона пункты, связанные с драгоценными металлами. Были установлены меры либерализации внешнеэкономической деятельности, а именно:

Таблица 3

Органы и агенты валютного контроля:	Объекты валютного контроля
Правительство РФ	Контроль за экспортно-импортными операциями
Центральный Банк РФ	Валюта российской федерации, иностранная валюта
Росфиннадзор с (2005 г.)	Валютные ценности (векселя, дорожные чеки, акции, облигации)
Налоговые органы	Драгоценные металлы
Таможенные органы	Резиденты и нерезиденты (юридические и физические лица)
Коммерческие банки	Валютные счета (за рубежом и внутри страны)
Валютный рынок РФ	
Финансовый мониторинг (объект)	Финансовый мониторинг (субъект)
Правительство РФ	Контроль за движением капитала
Росфинмониторинг	Контроль за рынком ценных бумаг
Центральный Банк	Валютные операции (свыше 600 тыс. руб.)
Федеральная служба безопасности	Операции с недвижимостью (свыше 3 млн. руб.)
Прокуратура РФ	Переводы между резидентами и нерезидентами (иностранной монеты, валюты РФ)
Министерство внутренних дел	Контроль за инкассовыми операциями производимые банками в отношении иностранной монеты

приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования; исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;

единство внешней и внутренней валютной политики РФ;

единство системы валютного регулирования и валютного контроля;

обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Вступление Российской Федерации в Группу противодействия легализации доходов полученных преступным путем, контроль за финансовыми рынками перешёл к Росфинмониторингу. Росфинмониторинг так же стал обеспечивать контроль за движением капитала на территорию Российской Федерации, контроль за международными кредитными операциями осуществляемые резидентами, сделки с осуществлением купли продажи недвижимости (с выше 3 000 000,00 рублей), переводы между резидентами и нерезидентами (с выше 600 000,00 рублей). Постановка на учет лизинговых организаций, ломбардов, профессиональных участников рынка ценных бумаг. Новые механизмы валютного контроля и валютного регулирования создали новый бла-

гоприятный климат для участников ВЭД. Благодаря разделением полномочий и новых законодательных и нормативных актов, были созданы Федеральная служба финансово-бюджетного надзор и Федеральная служба финансового мониторинга.

Четвертый этап валютного контроля и валютного регулирования начинается с ноября 2015 года, он коснулся санкций за нарушение актов и законов в сфере валютного регулирования. Росфиннадзор как орган валютного контроля дискредитировала себя, либеральная политика в сфере ВЭД, на которые надеялось правительство, не принесла должных результатов, а только создала новые лазейки вывода капитала с помощью фиктивных внешнеэкономических контрактов, которыми пользуются фиктивные юридические лица. Стала распространяться практика ухода от санкций предусмотренных № 173 ФЗ, 138 – И ЦБ РФ, и Кодекса об административных правонарушениях в части статьи 15.25. Участники ВЭД с помощью третейских судов уходили из под действия закона о валютном регулировании и валютном контроле, в случае не выполнения экспортно-импортных операций, тем самым выводили денежные средства за границу. Эта проблема стала критической в современной российской экономике, ведь только по данным Министерства Финан-

сов российской Федерации РФ и Расширенной коллегии Федерального Казначейства - Основные Итоги деятельности Росфиннадзора за 2015 на территорию Российской Федерации не было возвращено порядка 1,5 триллионов рублей с помощью фиктивных внешнеторговых контрактов. В качестве улучшения положений органов и агентов валютного контроля было принято упразднить полномочия Федеральной службы Финансово-Бюджетного надзора и передать функции валютного контроля Федеральной налоговой службе и Федеральной таможенной службе.

Четвертый этап основан на той нормативной базе, которая сдавалась на протяжении десяти лет, опираясь на акты и нормы закона которые действуют с 2003 года и на протяжении этого временного периода несущественно претерпевшие изменения, продолжают действовать и на сегодняшний день. Что же касается дальнейшего развития законодательства и специальных мер в сфере валютного контроля то, скорее всего он пойдет по пути объединения валютных и финансовых рынков стран участниц ЕАЭС и дальнейшее развитие может коснуться на наднациональном уровне при помощи создания новых органов в сфере валютного регулирования и валютного контроля. Один из ключевых факторов в возможной интеграции валютно-финансовой системы в рамках гармонизации экономик стран ЕАЭС, является фактор, опыты Российской Федерации в формировании валютной политики, который можно использовать, объединив опыт таких государств, как Республика Беларусь и Республика Казахстан.

Развитие валютного контроля и гармонизация финансовых рынков в рамках ЕАЭС:

Активная интеграция валютно-денежных отношений привела к созданию на территории Европейского Союза единый финансовый рынок, подконтрольный Европейскому Центральному Банку и наднациональным комиссариатам в сфере финансов ЕС. Процессы экономической интеграции, основанные на валютных отношениях между государствами, рыночные отношения между крупными средним бизнесом, выводят экономически прибыльные сделки из под контроля государства. Финансовая глобализация стала одним из неотъемлемых факторов в развитии мирового-домохозяйства так и мировой экономики в целом. Развитие Таможенного Союза, а в дальнейшем

пересмотр идей связанных с торговлей и валютным контролем вынудили государств участниц пересмотреть дальнейшее развитие на более сложном уровне.

Для создания единого валютного и финансового рынка, для дальнейшей гармонизации валютного контроля и валютного регулирования необходимо создания единого Банка, который будет приемником Центральным Банком государств членов ЕАЭС, национальные банки при этом делегируют часть своих полномочий, но как финансовый институт внутри государств останутся. Модернизация и оптимизация Министерства Финансов, необходим единый институт обладающий правами, принимать и издавать указы на наднациональном уровне, в сфере валютного контроля и регулирования, по указу которого будет создан единый уполномоченный орган валютного контроля и валютного регулирования.

В перспективе развития сотрудничества государств - членов ЕАЭС в сфере валютного регулирования и валютного контроля является одним из значимых вопросов в процессе гармонизации национальных законодательств государств сообщества и формирования таможенного союза и ЕАЭС, что позволит обеспечить проведение конверсионных операций между национальными валютами, расширение их применения во взаимных торгово-экономических связях стран. Начиная с 2010 года, в рамках таможенного союза было решено создать в будущем наднациональный орган валютного контроля, после преобразования в ЕАЭС, эта идея среди государств участников интеграции была актуальна. На идеи о создании единого финансового рынка, было принято решение о создании Департамента финансовой политики ЕЭК (Евразийская Экономическая Комиссия). На основании этого можно создать модель развития финансового сектора стран ЕАЭС.

Основными целями гармонизации валютного контроля и валютного регулирования в странах ЕАЭС были установлены следующие задачи:

разработка предложений по гармонизации Стран в сфере денежно-кредитной и валютной политики для снятия барьеров и обеспечения свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы;

осуществление мониторинга действующих международных нормативных правовых актов, регулирующих взаимоотношений Стран в сфере денежно-кредитной и валютной политики;

координация информационного обмена между Сторонами по вопросам денежно-кредитных и валютных отношений; участие в разработке проектов международных договоров, нормативно-правовых актов и иных документов по вопросам, входящим в компетенцию денежно-кредитной политики;

Достижение полной конвертируемости национальных валют по текущим и капитальным операциям платежного баланса, согласование механизмов формирования взаимных курсов национальных валют, создание интегрированного валютного рынка ЕАЭС, формирование платежно-расчетной системы с использованием национальных валют, переход на международные стандарты финансовой отчетности предоставление юридическим лицам резидентам Стран национальных режимов на рынках финансовых услуг Стран.

Такие меры реализации в первую очередь должны принести изменения, и поставленные цели будут реализованы путем создания наднационального банка, что в первую очередь приведет к созданию новой валюты, которая будет похожа на евро. Во вторых объединение Таможенных органов стран участниц, в третьих создания единого органа валютного контроля и валютного регулирования. Механизмами будут цели реализации в виде объединенного валютно-финансового пространства на территории ЕАЭС, учет и регистрация участников внешнеэкономической деятельности в специально созданном органе, который в первую очередь будет осуществлять мониторинг за финансовой активностью предприятий для дальнейшего предотвращения нарушений установленных рамок валютного законодательства. На начальном этапе можно указать что, ввод единой валюты ЕАЭС будет постепенным, в случае во избежание финансовой нестабильности в чувствительных к изменениям экономиках стран-участниц ЕАЭС, и будет введена единая денежная единица аналогичная ЕКЮ, для дальнейшего развития валютной системы. Такой платежный механизм будет реализован как международно-платежная расчетная единица, и для реализации странам-участницам ЕАЭС необходимо будет ввести все расчеты на первом этапе не в национальной валюте, а в новой платежной единице, так же это будет касаться участников рыночных процессов и их контрагентов, с которыми они ведут расчеты на территории ЕАЭС. В соответствии с существующим фондом Европейского валютного

сотрудничества, в ЕАЭС по аналогии с Европейским Союзом будет создан аналогичный фонд, но с некоторыми изменениями соответствующим реалиям переходной экономики. С учетом, то, что Европейский фонд валютного сотрудничества обеспечивает финансирования дефицита платёжного баланса и для осуществления расчётов по валютным интервенциям, которые осуществляли центральные банки для поддержания валютных курсов в установленных пределах за счет взносов стран-участниц, то в ЕАЭС таким полномочием будет наделять национальный банк, а валютный фонд в перспективе будет наделять полномочиями в сфере финансовых и валютных рынков, тем самым будет наднациональным органом финансового мониторинга и валютного контроля.

Вывод:

За время модернизаций и улучшения валютного контроля, на территории Российской Федерации, полномочия уполномоченных органов в сфере валютного контроля постоянно изменялись, изначально механизмы были полностью подконтрольны Госбанку СССР, правительству и Внешторгбанку СССР, в дальнейшем эти механизмы перешли под управления Центробанку и правительству РФ. После изменений в рамках закона о валютном регулировании и валютном контроле было решено объединить валютный контроль вместе с контрольно-ревизионными управлениями России, в итоге получился новый орган по финансовому и валютному контролю Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, и на данный момент функции валютного контроля перешли Таможенной и Налоговой службе. Где налоговая служба контролирует сектор валютного контроля связанный с валютными счетами резидентов и операции связанные с валютными сделками, а таможенная служба контролирует обязательства по товарным обязательствам, осуществляя мониторинг во внешнеэкономической сфере. Основной задачей экономической политики государства валютный контроль и валютное регулирование со стороны Центрального Банка выполняет функцию ключевого фактора в формировании валютной политики государства.

Что же касается развития валютного контроля вне территории Российской Федерации, то в рамках соглашения от 1 июля 2010 года о создании Таможенного Союза, и создание в 2012 году Единого экономического пространства то агентами валютного контроля на территории

стран ЕАЭС являются Таможенные органы, непосредственно подчиняющиеся правительству ЕАЭС. На сегодняшний день Таможенный Союз был преобразован в Евразийский Экономический Союз, и страны-участницы Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия, ведут переговоры о создании единого финансового рынка, единой валюты и органов надгосударственного контроля, похожих по своей структуре на Европейский Центральный Банк и зону европейской единой валюты. С 2010 года государства участники ведут переговоры, которые ни как не могут завершиться единым соглашением.

Немаловажно отметить, что такая интеграция должна включать в себя развитие и объединение экономического потенциал стран-участниц ЕАЭС, тем самым реорганизовать органы, отвечающие за финансовую дисциплину, на новом наднациональном уровне. Но стоит отметить, что такая идея все равно оставит органы финансового управления в центре развития экономик по отдельности, что приведет к разногласиям и недопониманию, и в настоящем данные меры были отложены на реализацию в 2025 году.

Основная методика для создания единого валютного рынка и органа отвечающего за валютное регулирование и валютный контроль должна быть разработана не только коллегиальным советом в сфере экономики ЕАЭС, но и министерствами финансов стран-участниц ЕАЭС. Четкая методология и правильная нормативная база должна простимулировать первый этап развития в экономике стран ЕАЭС и привести к желаемому результату.

Литература

1. Алексеева Д.Г., Пыхтин С.В., Сапожников Н.В., Фальков Я.М. Валютное право: Учеб. пособие. М.: Норма, 2008. - 368 с.
2. Емелин А.В. Проблемы финансово-правового регулирования валютных операций в РФ. М.: МГЮА, 2000. - 236 с.
3. Белый В.В. Становление и развитие системы валютного контроля в России. // Бюджет. 2006. - № 10.
4. Зырянова Т.В., Терехова О.Е. Трансформация методов финансово-хозяйственного контроля в условиях реформирования экономики. // Экономический анализ. Теория и практика. 2007. - № 9, 10.
5. Федченко О.С. Вопросы взаимодействия внешнеэкономической и валютной политики государства. // Финансовое право. 2008. - № 6.

6. Чистохин В. В. Валютное регулирование и валютный контроль на современном этапе. // Деньги и кредит. 2004. - № 6.

7. Иванова Е.И., Хрусталева Е.Ю.: Информационные методы повышения эффективности государственного финансового контроля. // Финансы и Кредит. 2007. - № 38 (278).

8. Сакс Д.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика глобальный подход/ Пер. с англ. - М.: Дело, 2007, (455)

9. Платонова И.Н. Валютное регулирование в современной экономике, - М., 2001, (113)

Ссылки:

1 Сакс Д.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика глобальный подход/ Пер. с англ. - М.: Дело, 2007, С.455.

2 Платонова И.Н. Валютное регулирование в современной экономике, - М., 2001, - С. 113

Experience of development of bodies of currency control and currency regulation of the Russian Federation as a prerequisite to integration of the financial and foreign exchange markets of EEU

Strukov V.M.

Russian Peoples' Friendship University
Entering a new economic period, Russia faced the issue of the importance of the mechanisms of currency control and currency regulation. For 25 years, the Russian Federation has become one of the key players in the international financial market in the sphere of goods and services, which caused the outflow of capital from the domestic market.

Currency regulation and currency control in the Russian Federation, as well as in the countries of the EEMA member countries, is a mechanism for carrying out foreign exchange transactions and transactions, both in foreign currency and in national currency by residents and non-residents, who are agents of foreign economic activity. Authorized bodies and agents of currency control and currency regulation exercise control over foreign currency that is circulating in the territory of the EEA member countries and behind the national currency in which payments are made with counterparties or agents that are outside the borders of the EEA countries in the form of goods and Services. Beginning in the late 1980s, control over the observance of foreign exchange transactions by residents and non-residents and control over the turnover of foreign currency gradually began to withdraw from the state's monopoly; the Soviet Union began to develop new mechanisms to control the circulation of foreign currency. The emergence of the institution of

entrepreneurship and the opening of the economy for foreign companies and investors has served as one of the factors in the development of monitoring and control over the turnover of currency and foreign exchange transactions, circulation of securities, circulation and conversion of foreign currency, and the development of mechanisms to prevent capital flight abroad. It should be borne in mind that in the closed economy of the Soviet Union, the institution of private property and entrepreneurship as such was absent, and the state did not take measures typical of the countries of capitalist economies. Need to this point in currency control and currency regulation in the USSR was not, since all foreign economic activity was centralized in the hands of the state, and on behalf of the state on the international market were The Foreign Trade Bank and the State Bank of the USSR. The inflow of foreign currency from exports was concentrated on the accounts of The Foreign Trade Bank of the USSR, and the state on behalf of the State Planning Committee of the USSR, the USSR Ministry of Finance and the State Bank of the USSR carried out a

planned distribution of funds received from foreign currency loans and export proceeds in accordance with the needs of regions and industries, in strict accordance with the size of the limits given to them. One of the first measures, created in 1991, the State Bank of the USSR in accordance with the competence in the field of currency control and currency regulation, issued Decree No. 352 of May 24, 1991, this document laid the foundation for further development of currency control and regulation. In November 1992, the first law «On Currency Control and Currency Regulation» was adopted, which defined the basic norms that were subsequently transferred

And are presented in Federal Law No. 173 of 2004 and in the instruction of the Central Bank of Russia No. 138-I.

Keywords: Currency control, bank control, export, import, financial monitoring, authorized banks, transaction passport, foreign trade contract, international agreement, financial violations, foreign currency, resident, non-resident, foreign exchange policy, currency control agents.

References

1. Alekseeva D. G., Pykhtin C.B., Sapozhnikov N. V., Falkov Ya. M.

- Currency right: Studies. grant. M.: Norm, 2008. - 368 pages.
2. Yemelin A.B. Problems of financial and legal regulation of currency transactions in the Russian Federation. M.: MGYuA, 2000. - 236 pages.
3. White V. V. Formation and development of system of currency control in Russia//Budget. 2006. - No. 10.
4. Zyryanova T. V., Terekhova O.E. Transformation of methods of financial and economic control in the conditions of reforming of economy.//Economic analysis. Theory and practice. 2007. - No. 9,10.
5. Fedchenko O. S. Questions of interaction of the external economic and currency policy of the state.// Financial right. 2008. - No. 6.
6. Chistyukhin V. V. Currency regulation and currency control at the present stage.//Money and credit. 2004. - No. 6.
7. Ivanova E. I., Khrustalyov E. Yu.: Information methods of increase in efficiency of the state financial control.//Finance and Credit. 2007.- № 38 (278).
8. D.D.'s saxophone, Larren F. B. Makroekonomika global approach / Lane. with англ. – M.: Business, 2007, (455)
9. Platonova I. N. Currency regulation in modern economy, - M., 2001, (113)

IPO убыточных компаний как инструмент поглощения ликвидности фиктивным капиталом

Динец Дарья Александровна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», Иркутский государственный университет путей сообщения, dardinecs@gmail.com

В статье критическому анализу подвержена тенденция последних лет – раздутая капитализация компаний сферы услуг, а точнее транзакционной посреднической сферы. Рассмотрены последние 50 публичных размещений акций, и выявлено, что большая часть капитала размещалась убыточными компаниями. Размещения признаны состоявшимися, следовательно, инвесторы осознанно вкладывали средства в акции убыточных компаний. При этом вызывает сомнения то, что во всех рассмотренных случаях приток средств от размещения акций позволит компаниям повысить операционную эффективность и выйти на положительные финансовые результаты. Поэтому рассмотрена динамика результатов деятельности компании, которая 20 лет назад аналогично прошла процедуру размещения акций, имея на балансе убытки. По результатам анализа сделан вывод, что ликвидность акций предопределяет возможность их эмитентов устанавливать monopolные условия на рынках своих товаров и услуг. А, как известно, monopolная прибыль без создания стоимости либо инфляционна, либо фиктивна. Ключевые слова: первичное публичное размещение, фиктивный капитал, прибыль, ликвидность

Прогрессивно настроенные экономисты с начала века утверждают о наступлении эры цифровых технологий и сетей, заменяющих собой индустриальное производство. Такие технологии зачастую называют технологиями будущего, а всю экономику сравнивают с одной глобальной сетью транзакций, управляемых виртуальным капиталом. С недавних пор у этой экономики (среди ее почитателей) появилось новое имя – «модель Uber». Компания Uber позиционирует себя как мобильный сервис по вызову такси, однако по факту представляет собой разработчика программного обеспечения для возможности посредничества и организации сети среди всех желающих предоставить перевозочные услуги и потенциальных потребителей этих услуг.

Став «прорывом года» [9], Uber активно готовится к IPO¹. Экспансия в различные страны позволила компании оказаться «на слуху», а потому по оценкам инвесторов и исходя из завершённых раундов переговоров по стоимости компании, несмотря на трехмиллиардные убытки, капитализация Uber предположительно превзойдет рыночную стоимость прибыльных нефтяных компаний и составит порядка 40 млрд. долларов [9].

Модель экономики, основанной на посреднических услугах, не нова, но весьма сомнительным выглядит то, что компания, не производящая даже услуг, имеющих минимальный уровень полезности (поездка на такси), может претендовать на такую оценку акций.

Эта ситуация ломает представление о принципах организации торговли товарами и услугами и распределения доходности и риска: никогда и ни при каких обстоятельствах денежные потоки агента не могут превышать денежные потоки принципала в миллионы раз. Убыточному агенту – компании Uber, не принадлежит парк автомобилей, лицензии на осуществление перевозок, отсутствуют договоры с работниками, поэтому, как представляется, причин для столь высоких оценок нет.

Почему же на рынке существуют настолько завышенные оценки? На наш взгляд, ответ кроется в том, что Uber чрезвычайно удобен для фиктивной капитализации: вложения в программное обеспечение, будучи нематериальным активом, могут принимать любую удобную для потенциального инвестора стоимость, а, соответственно, в течение необходимого срока компания сможет искусственно устанавливать фундаментальные показатели отчетности на приемлемом для поддержания котировок уровне.

Примеры подобного рода в последнее время довольно часто возникают в информационном поле, поэтому для выявления истинных причин завышенных рыночных оценок нами были рассмотрены данные о 50 ближайших к моменту написания этих строк IPO. Краткий срез рассмотренных данных приведен в таблице 1.

Каждая строка составленной таблицы представляет собой самостоятельный предмет исследования. Те компании, которые можно назвать успешными и прибыльными, имеют регистрацию на Каймановых или Бермудских островах, в связи с чем возникает вопрос о справедливости распределения полученной ими прибыли. В целом же, по таблице можно подвести такую статистику:

- в результате проведения 50 последних по времени IPO был размещен капитал компаний в общей сумме 126 млрд. долл. в течение полугода,
- из них капитализация компаний с отрицательными финансовыми результатами составила 93,1 млрд. долл., что эквивалентно 74% от всех сделок,
- в половине из рассмотренных случаев стоимость акции при объявлении IPO превышала балансовую стоимость акций более, чем в 5 раз,
- капитализация компаний, имеющих отрицательную балансовую стоимость активов (что, напомним, является признаком банкротства), составила 13,8 млрд. долл. (11% сделок),
- капитализация компаний с отношением долгов к собственному капиталу, превышающим 100 (раз, а не процентов) – 44,3 млрд. долл. (35% от всех сделок),

Таблица 1
Данные о последних прошедших IPO
[составлено авторами на основании: 7,3]

Компания	Биржа	Вид деятельности / отрасль	Дата IPO	Цена при объявлении, долл.	P/E ¹	Капитализация, млрд. долл.	EPS ² , долл.	Балансовая стоимость акции, долл.	Долг / собственный капитал
Select Energy Services	NYSE	Обслуживание нефтегазовой промышленности	21.04.2017	14,00	-778,89	0,97	-0,02	1,93	н.д.
Cadence Bancorporation	NYSE	Финансы	13.04.2017	20,00	25,54	1,83	0,87	14,41	н.д.
Tocagen	NASDAQ	Медицина	13.04.2017	10,00	-0,87	0,25	-15,22	-56,49	292,60
Warrior Met Coal	NYSE	Финансы	13.04.2017	19,00	-1,40	0,98	-13,27	0,45	0,87
Yext	NYSE	Интернет-технологии	13.04.2017	13,41	-9,68	1,15	-1,39	-4,07	н.д.
Netshoes (Cayman) Ltd.	NYSE	н.д.	12.04.2017	18,00	н.д.	9,20	-6,72	5,52	334,81
Azul S.A.	NYSE	Финансы	12.04.2017	20,06	-328,57	13,61	-0,07	0,54	897,39
Okta	NASDAQ	Интернет-технологии	07.04.2017	17,00	-5,54	2,20	-4,39	-12,00	н.д.
Elevate Credit	NYSE	Финансы	06.04.2017	6,50	-4,67	0,34	-1,74	1,04	3637,50
Schneider National	NYSE	Транспорт	06.04.2017	19,00	0,63	3,26	30,00	227,69	58,85
Alteryx	NYSE	Интернет-технологии	24.03.2017	14,00	-16,31	0,87	-0,95	-2,38	1,52
MuleSoft	NYSE	Интернет-технологии	17.03.2017	17,00	-8,16	2,81	-2,73	-8,10	н.д.
ProPetro Holding	NYSE	Обслуживание нефтегазовой промышленности	17.03.2017	14,00	-11,49	1,13	-1,19	1,11	79,78
Canada Goose Holdings	NYSE	Ритейл (одежда)	16.03.2017	12,78	61,26	1,79	0,26	0,51	391,05
Ardagh Group S.A.	NYSE	Ритейл (упаковка)	15.03.2017	19,00	-3,71	4,99	-5,68	-197,15	н.д.
Presidio, Inc.	NASDAQ	Интернет-технологии	10.03.2017	14,00	-218,00	1,38	-0,07	4,96	334,73
BeyondSpring	NASDAQ	Фармацевтика	09.03.2017	20,00	-32,68	0,47	-0,66	0,93	н.д.
J.Jill	NYSE	Ритейл (одежда)	09.03.2017	13,00	24,91	0,60	0,55	2,77	220,92
Snap	NYSE	Интернет-технологии	02.03.2017	17,00	-32,86	24,22	-0,64	1,82	1,00
Clipper Realty	NYSE	Недвижимость	10.02.2017	13,50	-33,65	0,20	-0,33	3,34	597,75
Foundation Building Materials	NYSE	Строительство	10.02.2017	14,00	-16,96	0,69	-0,95	10,96	223,42
Sachem Capital	NYSE	Недвижимость	10.02.2017	5,00	18,89	0,06	0,28	2,57	29,57
Kimbell Royalty Partners, LP	NYSE	Нефтегазовая	03.02.2017	18,00	-1,79	0,30	-10,28	14,29	122,79
Ramaco Resources	NASDAQ	Угольная	03.02.2017	13,50	-37,66	0,28	-0,19	-0,13	13,28
Invitation Homes	NYSE	Недвижимость	01.02.2017	20,00	-85,95	6,79	-0,25	6,31	386,75
Laureate Education	NASDAQ	Образовательные технологии	01.02.2017	14,00	5,17	2,40	2,76	4,74	374,19
Jagged Peak Energy	NYSE	Нефтегазовая	27.01.2017	15,00	-395,00	2,52	-0,03	1,53	40,48
JELD-WEN Holding	NYSE	Производство строительной мебели	27.01.2017	23,00	-15,03	3,43	-2,17	2,32	846,63
Jounce Therapeutics	NASDAQ	Медицина	27.01.2017	16,00	-2,20	0,78	-11,00	-28,50	н.д.
AnaptysBio	NASDAQ	Биотехнологии	26.01.2017	15,00	-15,14	0,50	-1,62	-14,43	32,49
ObsEva SA	NASDAQ	Биотехнологии	26.01.2017	15,00	-5,13	0,20	-1,29	11,82	н.д.
Keane Group	NYSE	Инжиниринг	20.01.2017	19,00	-6,43	1,42	-2,14	1,57	172,63
trivago N.V.	NASDAQ	Интернет-технологии в туризме	16.12.2016	11,00	-63,41	3,43	-0,23	2,91	н.д.
WildHorse Resource Development	NYSE	Нефтегазовая	09.12.2016	15,00	-93,68	1,00	-0,11	10,99	24,08
Athene Holding Ltd.	NYSE	Финансы	09.12.2016	40,00	12,26	10,58	4,31	34,45	0,48
Ichor Holdings, Ltd.	NASDAQ	Технологии производства	09.12.2016	9,00	26,23	0,45	0,70	5,94	26,78
SenesTech	NASDAQ	Ветеринарные технологии	08.12.2016	8,00	-4,48	0,08	-1,71	1,07	2,02
Polar Power	NASDAQ	Телекоммуникации	07.12.2016	7,00	12,96	0,77	0,58	2,33	1,48

¹ P / E – мультипликатор стоимости акций, представляет собой отношение рыночной цены акции к прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, трактуется также как количество годовых прибылей, в которые оценивается бизнес компании

² EPS – прибыль на одну обыкновенную акцию эмитента

- капитализация компаний, чьи долги в 10 и более раз превышают собственный капитал – 55,6 млрд. долл.,

- на Нью-Йоркской бирже чаще происходит размещение акций убыточных компаний (83% из выявленных случаев).

Вряд ли можно назвать признаком здоровых финансов ситуацию, когда на ведущей фондовой бирже мира размещаются акции компаний, имеющих убытки и даже формальные признаки банкротства. Однако сплошная выборка из 50 последних сделок не может быть случайностью и результатом неудачно выбранного момента, вероятно, на рынке такая

ситуация считается нормальной, поскольку, если результаты IPO объявлены, значит, размещения состоялись, соответственно, акции этих компаний были куплены инвесторами.

Для рассмотрения резонанса инвесторов при покупке подобных акций нами проанализированы данные компании, которая 20 лет назад также прошла процедуру IPO при наличии убытков – корпорации Yahoo (котировки компании входят в фондовый индекс NASDAQ-100). Перед нами стоит вопрос: почему после публичного размещения акций у убыточной компании появляется возможность прибыльного

существования в течение семнадцати лет (в последние годы компания вновь терпит убытки)?

Для взаимной увязки прибыльности и стоимости акций нами предложена факторная модель:

$$EPS = \left[\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \right] \times \left[\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \right] \times \left[\frac{\text{Активы}}{\text{Капитализация}} \right] \times \text{Рыночная стоимость акции}$$

В результате применения данной модели к отчетным и рыночным данным компании Yahoo были получены числовые данные, содержащиеся в рисунках 1 и 2 (разделение временного диапазона необходимо для наглядности представления результатов анализа).

Разумеется, по результатам деятельности одной компании невозможно сделать вывод обо всех рыночных тенденциях, тем не менее, даже на данном этапе исследования выводы бросаются в глаза: убытки можно превратить в (фиктивные) прибыли при использовании ликвидности рынка за счет механизма капитализации.

Практически сразу после проведения IPO компания начинает получать положительные финансовые результаты, причем по графикам мы не видим существенного роста интенсивности использования активов: в 98-99 гг. факторами повышения прибыли на акцию стали рост нормы прибыли и рост рыночной стоимости акций. Из этого следует логичный вывод – капитализация становится инструментом рыночного давления, рост нормы прибыли при таких результатах факторного анализа может быть достигнут только за счет роста цен, то есть, высокая капитализация дает почти монопольные права на ценообразование. Вкупе с агрессивным маркетингом такая политика приводит к навязыванию потребителям продукции и услуг, не имеющих никакой потребительской стоимости (см. столбец «отрасль» в таблице 1).

Далее на протяжении всего периода результирующее влияние на изменения прибыли на акцию компании оказывают в основном именно эти факторы, причем, направление изменений не имеет значения: результат влияния на прибыль целиком зависит от соотношения динамики нормы прибыли и рыночной стоимости акций. Предвосхищая возражения относительно того, что авторами неверно истолкованы причинно-следственные связи, заметим, что анализ зависимости цены акции от полученных финансовых результатов показал, что прибыль определяет направления изменения капитализации Yahoo лишь в период с 2004 по 2007 год.

Причина, по которой прохождение процедуры публичного размещения акций дает компаниям возможность установления близких к монопольным условий на рынках, состоит в том, что инвесторы негласно принимают такие условия, приобретая акции тех или иных убыточных эмитентов. Возникает ситуация глобальной взаимной корреляции между балансами всех инвесторов и эмитентов, а также финансовых институтов. Поскольку в сфере материального производства или производства услуг, имеющих прибавочную стоимость, такие эмитенты несостоятельны в получении

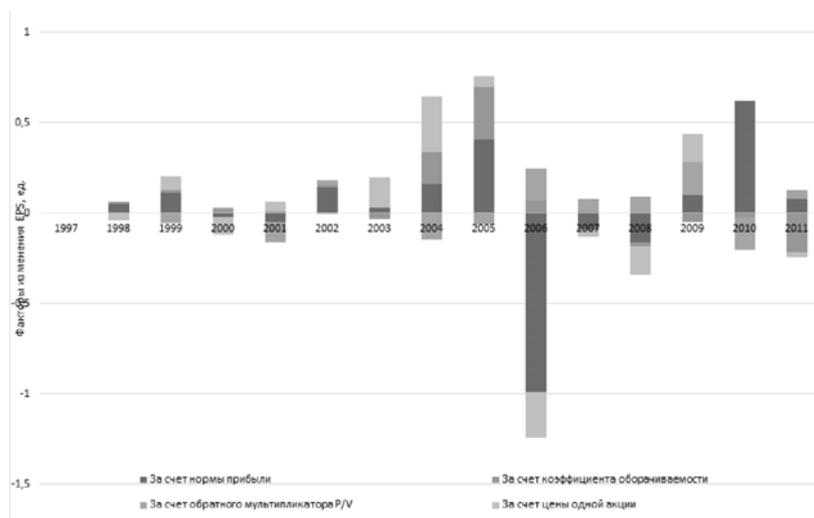


Рис. 1. Результаты факторного анализа изменений прибыли, приходящейся на одну акцию (EPS) Yahoo (1998 – 2011 гг.) [составлено на основании: 1,2,4,5,6,7]

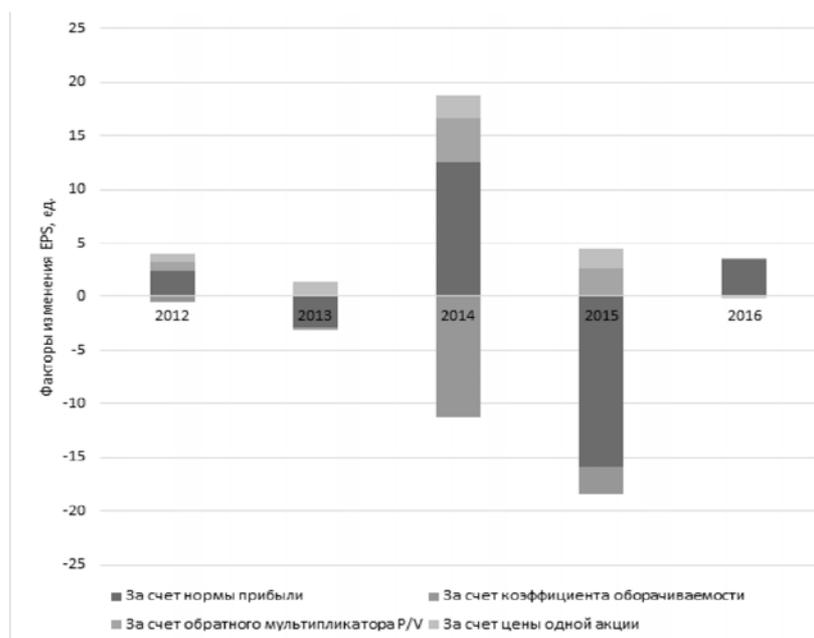


Рис. 2. Результаты факторного анализа изменений прибыли, приходящейся на одну акцию (EPS) Yahoo (2012-2016 гг.) [составлено на основании: 1,2,4,5,6,7]

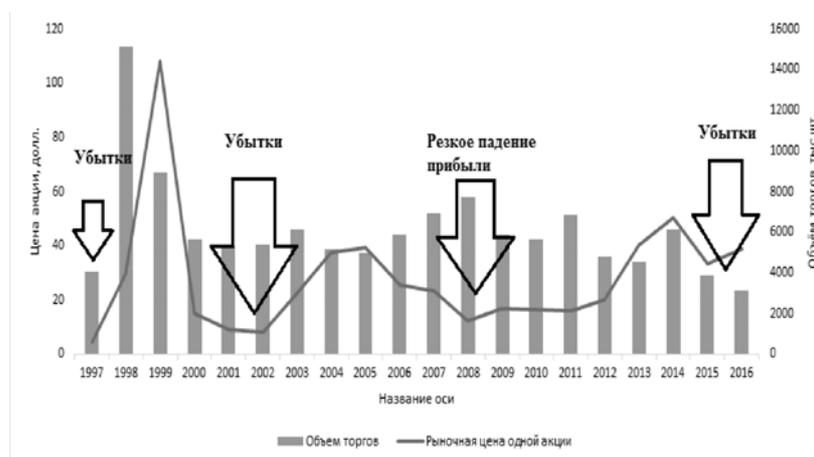


Рис. 3. Анализ ликвидности акций Yahoo [составлено авторами с использованием: 3]

прибыли, единственным способом под- держать котировки становится форми- рование искусственной, фиктивной при- были на основе вмененного права ком- паний – глобальных капиталистов уста- навливать нерыночные цены на свою про- дукцию и услуги.

Для иллюстрации рассмотрим гра- фик объемов торгов и цен акций компа- нии (Рис. 3). Как известно, сопоставле- ние этих показателей позволяет оценить ликвидность рынка данных акций. Чем больше объемы торгов, тем более лик- видны акции, кроме того, ликвидными считаются те акции, цены которых устой- чивы к изменению объемов торгов.

Сопоставление с динамикой прибы- ли говорит само за себя – прибыль ком- пании по основной деятельности напря- мую зависит от ликвидности акций дан- ной компании. Мы полагаем, что такую прибыль можно считать фиктивной, по- скольку получена она не за счет интен- сивных и даже не за счет экстенсивных факторов, а лишь за счет возможности установления эмитентом влияния на ры- нок в периоды высокой ликвидности рынка его акций.

Еще раз подчеркнем – не прибыль определяет направления изменения ры- ночной стоимости акций, имеет место в корне обратная ситуация. Прибыль рас- тет в те периоды, когда ликвидность ак- ций позволяет установить высокую нор- му прибыли, то есть, когда имеется воз- можность установления монопольных условий, и это подтверждают результа- ты факторного анализа (в периоды рос- та ликвидности норма прибыли растет и наоборот).

В этом контексте стоит привести вы- воды А.В. Бузгалина и А.И. Колганова относительно причин развития фиктив- ного капитала в периоды, предшествую- щие системным кризисам: когда норма прибыли объективно сокращается ввиду исчерпания возможностей технологиче- ского уклада, на рынках начинается экс- пансия фиктивного капитала, позволяю- щего получать повышенную норму при- были за счет монополии корпоративно- го капитала [8]. При этом от обычных,

«естественных» монополистов деятель- ность таких компаний отличается тем, что она не ведет к инфляции, она ведет к на- дуванию финансовых пузырей на рынках. Результаты погони за такими прибыля- ми хорошо известны.

Литература

1. http://files.shareholder.com/downloads/YHOO/0x0x28441/180dc219-d0f3-46f0-91fa-68e442078196/yahoo_04ar.pdf
2. http://files.shareholder.com/downloads/YHOO/0x0x28462/77208879-820f-4a3e-be55-86f1b7af378c/yahoo_01ar.pdf
3. <http://finance.yahoo.com/quote/>
4. <http://www.shareholder.com/visitors/DynamicDoc/document.cfm?CompanyID=YHOO&DocumentID=2331&Page=37&Zoom=1&Section=59598#59598>
5. https://files.shareholder.com/downloads/yhoo/0x0x658772/c0e2f67f-a5c2-4e1a-aa80-84700ac2b72f/YHOO_2012_Annual_Report_1_.pdf
6. https://s.yimg.com/ge/about/yahoo_ar15_annual_report.pdf
7. <https://www.iposcoop.com/last-100-ipos/>
8. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Гло- бальный капитал. В 2-х тт. Т.1. Методо- логия: По ту сторону позитивизма, пост- модернизма и экономического импери- ализма (Marx re-loaded). – М.: Ленард, 2015. – 640 с.
9. Год единорога: почему Uber, Snap и Airbnb стоят десятки миллиардов // URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/335869-god-edinoroga-pochemu-uber-snap-i-airbnb-stoyat-desyatki-milliardov>
10. Очерки экономической теории под общ. ред. М. В. Конотопова; Ин-т стран СНГ, Российская акад. наук. – Изд. 2-е, доп. – Москва: Просвещение, 2016. – 606 с.

IPO of unprofitable companies as an instrument of liquidity appropriation by fictive capital Dinets D.A.

Irkutsk state railway university, docent. Tentential of the last years is bloated capitalization of service and

transaction companies, and it was the subject of critical analysis. It was considered the last 50 IPOs, and it has been revealed that the main part of capital had been offered by unprofitable companies. IPOs were recognized as valid, so investors had deliberately invested in shares of unprofitable companies. But it is in doubt that financial resources from IPO could allow the companies to increase an operational effectiveness and to take profit. That's why it was considered the dynamics of financial results, which had been received by unprofitable company after it get IPO 20 years ago. The conclusion is liquidity of shares allows to eminent to establish monopolistic conditions at markets. And as is all knowing monopolistic profit without the real cost either inflationary, or fictive.

Key words: IPO, fictive capital, profit, liquidity.

References

1. http://files.shareholder.com/downloads/YHOO/0x0x28441/180dc219-d0f3-46f0-91fa-68e442078196/yahoo_04ar.pdf
2. http://files.shareholder.com/downloads/YHOO/0x0x28462/77208879-820f-4a3e-be55-86f1b7af378c/yahoo_01ar.pdf
3. <http://finance.yahoo.com/quote/>
4. <http://www.shareholder.com/visitors/DynamicDoc/document.cfm?CompanyID=YHOO&DocumentID=2331&Page=37&Zoom=1&Section=59598#59598>
5. https://files.shareholder.com/downloads/yhoo/0x0x658772/c0e2f67f-a5c2-4e1a-aa80-84700ac2b72f/YHOO_2012_Annual_Report_1_.pdf
6. https://s.yimg.com/ge/about/yahoo_ar15_annual_report.pdf
7. <https://www.iposcoop.com/last-100-ipos/>
8. Buzgalin A V., Kolganov A I. Global capital. In 2 vol. T.1. Methodology: On that side of positivism, a postmodernism and an economic imperialism (Marx re-loaded). – М.: Lenard, 2015. – 640 pages.
9. Year of a unicorn: why Uber, Snap and Airbnb cost tens of billions // URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/335869-god-edinoroga-pochemu-uber-snap-i-airbnb-stoyat-desyatki-milliardov>
10. Sketches of the economic theory under a general edition of M. V. Konotopov; Ying t of the CIS countries, Russian academician of sciences. – Prod. the 2nd, additional – Moscow: Education, 2016. – 606 pages.

Изучение функциональной взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости посредством построения аналитической модели

Крячко Вероника Сергеевна
аспирант, Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ,
Nika.kryachko@gmail.com

В данной работе проведен анализ функционирования и взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости. Исследована природа и роль в формировании финансовой устойчивости такой способности социально-экономической системы, как сопротивляемость. В данном исследовании под сопротивляемостью понимается критическая величина, выход за пределы которой способен привести к потере устойчивости. В работе продемонстрировано, что функционал сопротивляемости реализуется главным образом за счет приемлемого финансово-экономического состояния, а также изучен механизм оказания сопротивляемости негативным факторам кризиса. На основе проведенного анализа построена аналитическая модель функциональной взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости. Данная модель представляет собой общую картину взаимодействия и работы всех факторов, вовлеченных в процесс формирования финансовой устойчивости. Полученные результаты исследования смогут послужить в будущем основой для построения архитектуры финансово-стоимостных метрик, определяющих создающих финансовую устойчивость компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, системный анализ, сопротивляемость, стоимость бизнеса

Для устойчивого бизнеса характерно наличие способности обеспечивать его сохранение. Логичным выглядит предположение о том, что данная способность реализует функцию сопротивляемости экономических систем разрушительным кризисным явлениям. Данное заключение следует из того, что «согласно общей теории систем, любая устойчивая система имеет некоторый порог сопротивляемости, который не могут преодолеть негативные факторы» [1]. В контексте финансовой устойчивости система имеет способность оказывать сопротивление финансово-экономическим кризисным факторам. Таким образом, порог сопротивляемости – критическая величина, выход за пределы которой способен привести к потере устойчивости. В ходе данного анализа будет продемонстрировано, что функционал сопротивляемости реализуется за счет приемлемого финансово-экономического состояния, а также будет изучен механизм оказания сопротивляемости негативным факторам кризиса. В предыдущих исследованиях мы констатировали, что финансово-экономическая устойчивость – это параметр, характеризующий подсистемы, составляющие открытую социально-экономическую систему, и являющийся их свойством.

В соответствии с нашими рассуждениями фактором финансово-экономической устойчивости организации является финансово-экономическое состояние организации, удовлетворительное состояние которого запускает работу механизма сопротивляемости негативным факторам кризиса, проявляющегося через сохранение и рост операционной эффективности и сохранение и рост стоимости бизнеса. В то же время финансово-экономическое состояние крайне подвержено влиянию факторов внешней среды, являющейся непосредственным прародителем кризисных явлений в экономике.

Таким образом, приведенные выше рассуждения подводят нас к пониманию того, что при наступлении кризисной ситуации коммерческая организация сталкивается с необходимостью поддержания стоимости бизнеса в целях сохранения и укрепления финансовой устойчивости. Рост стоимости бизнеса, инициируемый изначально механизмом сопротивляемости, может произойти только при глобальном пересмотре стратегии ведения бизнеса компании и ее приоритетов. Ниже на рис. 1 приведена общая схема функционирования и взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости. В дальнейшем в ходе исследования данная схема будет уточнена и расширена.

Чтобы определить текущий уровень устойчивости, необходимо оценить каков в данный момент порог сопротивляемости. Следовательно, чтобы провести оценку финансовой устойчивости организации, необходимо знать порог сопротивляемости. Справедливую количественную оценку критической величины можно получить, применив аналитический аппарат химии и биологии и проведя ряд аналогий. Данный аналитический аппарат среди прочего изучает функционирование живых систем и организмов. Наша задача – использовать инструменты, описывающие работу живых систем, при описании финансово-экономических аспектов деятельности предприятия.

Ярко выраженной сопротивляемостью в организме живых существ обладает буферная система крови. Такое название данная система получила от английского слова *buff*, что в переводе означает смягчать удар. Буферные системы крови – это «физиологические системы и механизмы, обеспечивающие заданные параметры кислотно-основного равновесия в крови. Они являются «первой линией защиты», препятствующей резким перепадам pH внутренней среды живых организмов» [3]. Другими словами, это системы крови, обладающие способностью оказывать сопротивление негативным внешним факторам (основаниям и кислотам), попадающим в кровяное русло, предотвращая тем самым развитие патологического состояния организма. Способ-



Рис. 1. Факторы финансово-экономической устойчивости

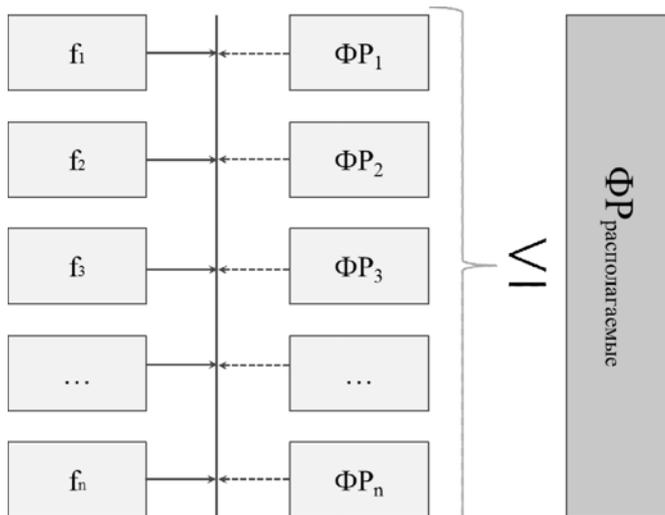


Рис. 2. Оказание сопротивляемости негативным факторам

ность буферной системы крови сохранять свой pH определяется её буферной ёмкостью. В обозначениях химии и биологии сопротивляемость буферной системы крови описывается с помощью неравенства

$$dX \leq \pi \quad (1)$$

где dX - концентрация введённой сильной кислоты (основания); π - буферная ёмкость системы. В контексте коммерческого предприятия это неравенство означает, что данная компания имеет такой критический уровень сопротивляемости, преодоление которого не под силу негативным кризисным факторам, так как оказываемое ими воздействие в разы ниже некоторого критического значения системы.

Химическая модель дает возможность провести количественную оценку порога

сопротивляемости компании, если интерпретировать ее механизм работы с точки зрения финансовых ресурсов. Как известно, в ходе хозяйственной деятельности предприятие чаще всего ликвидирует негативные последствия кризиса за счет финансовых ресурсов, в связи с этим мы считаем обоснованным принять следующую аналогию: буферная ёмкость системы крови – аналог финансовых ресурсов в экономических системах. Следовательно, формула (1) примет вид

$$\sum_{i=1}^n \Phi P_i \leq \Phi P_p \quad (2)$$

где ΦP_i – финансовые ресурсы, необходимые для преодоления и нивелирования влияния кризисного фактора i , ΦP_p - совокупность всех доступных финансовых ресурсов организации, которые могут быть направлены для ликвидации

негативных последствий кризиса, n – общее количество кризисных факторов.

Рисунок 2 наглядно отображает схему работы порога сопротивляемости организации факторам кризиса.

Угрозу деятельности хозяйствующему субъекту может оказать целый ряд кризисных факторов f_n . В целях ликвидации негативных последствий данных факторов предприятию необходимо иметь возможность израсходовать имеющиеся в распоряжении финансовые ресурсы ΦP_n , сумма которых должна быть меньше или равна общей величине финансовых ресурсов ΦP_p , располагаемых организацией и/или потенциально возможные к генерации в краткосрочном периоде. Способность организации к запуску драйверов роста в целях генерации дополнительных ресурсов – ключевое свойство сопротивляемости системы. В дальнейшем имеющиеся в наличии и вновь сгенерированные ресурсы могут быть перераспределены на устранение последствий кризисных явлений. Именно вышеописанная сумма ресурсов дает понимание о величине порога сопротивляемости. Таким образом, больший размер располагаемых финансовых ресурсов организации, характеризует большую способность компании к противостоянию факторам кризиса.

Для того, чтобы найти количественную оценку порога сопротивляемости, оценить располагаемую величину финансовых ресурсов - ΦP_p , воспользуемся аппаратом описанной ранее аналогии.

Буферная ёмкость системы, которую не превосходит концентрация введённой сильной кислоты (основания) – кризисных факторов (формула (1)), определяется на основе следующей формулы

$$\pi = \frac{dX}{dPh} \quad (3)$$

где π – буферная ёмкость системы, имеющая предельное значение; dX - концентрация введённой сильной кислоты (основания); dPh – устойчивая концентрация водородных ионов.

С учетом описанной нами выше способностью организации к запуску драйверов роста в целях генерации дополнительных ресурсов и повышению тем самым сопротивляемости системы в целом, формулу (3) можно переписать в следующем виде

$$\pi = \frac{dX}{dPh + dPhi} \quad (4)$$

где $dPhi$ – аккумулятивная из внешних источников дополнительная концентрация водородных ионов.

Следовательно, порог сопротивляемости устойчивой экономической системы определяется устойчивая концентрация водородных ионов и аккумулированной из внешних источников дополнительной концентрацией водородных ионов, под чем в финансовом контексте понимаются финансовые ресурсы, требуемые для нивелирования негативных проявлений кризиса.

Переводя на финансово-экономический язык, можно предположить, что устойчивая концентрация водородных ионов из формулы (3) является свободными финансовыми ресурсами, которые могут быть направлены на устранение негативного воздействия кризиса. Одновременно с этим аккумулированная из внешних источников дополнительная концентрация водородных ионов из формулы (4) представляет собой те денежные средства, необходимые для преодоления кризиса, которые компания сумела сгенерировать благодаря запуску ряда драйверов роста.

Свободные финансовые ресурсы – это такие ресурсы, которые могут быть высвобождены для смягчения и полной ликвидации негативных факторов кризиса, и которые необходимы для дальнейшего роста и развития предприятия. Финансовые ресурсы в данном контексте включают в себя:

1) «Избыточные активы, которые организация может реализовать в целях погашения долгов для минимизации риска банкротства без ущерба для своей финансово-хозяйственной деятельности»[2]

2) Свободный денежный поток, доступный для распределения между инвесторами и кредиторами.

Финансовые ресурсы в первую очередь направляются на погашение обязательств, несвоевременные выплаты по которым может создать угрозу целостности предприятия в случае банкротства. Отсюда логичным является утверждение о том, что с точки зрения системного анализа платежеспособность хозяйствующего субъекта является одним из ключевых аспектов сопротивляемости.

Свободный денежный поток прежде всего является показателем того, насколько бизнес способен генерировать денежные средства после осуществления инвестиций в развитие и поддержание активов. Данный показатель также наглядно демонстрирует возможности компании по обслуживанию заемного капитала. В



Рис. 3. Аналитическая модель функционирования и взаимосвязи факторов финансово-экономической устойчивости

то же время свободный денежный поток лучше всего описывает взаимосвязь финансовой устойчивости организации и стоимостью бизнеса – где постепенное снижение или разрушение последнего в большинстве случаев является свидетельством утраты финансовой устойчивости.

Таким образом, особого внимания при диагностике финансовой устойчивости компании заслуживают показатели, завязанные на динамику денежного потока и в конечном итоге являющиеся производными стоимости бизнеса.

Исходя из анализа механизма сопротивляемости и ресурсов, необходимых для преодоления кризисной ситуации, на рисунке 3 предложена расширенная модель взаимосвязи стоимости бизнеса и финансово-экономической устойчивости.

Данная модель представляет собой общую картину взаимодействия и работы всех факторов, вовлеченных в процесс формирования финансовой устойчивости. Также данная модель дает понимание о месте и роли стоимости бизнеса в процессе формирования финансовой устойчивости. Таким образом, данный анализ подтверждает, что рост стоимости бизнеса является основой и условием повышения финансовой устойчивости предприятия.

Полученные результаты исследования смогут послужить в будущем основой для построения архитектуры финансово-стоимостных метрик, определяющих и создающих финансовую устойчивость компании.

Литература

1. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. М.: Книжный дом «Либроком», 2009. 224 с., с. 86-98

2. Кочетков Е.П. Разработка превентивного подхода к оценке финансовой устойчивости неплатежеспособных организаций с учетом требований законодательства о несостоятельности как необходимое условие экономического роста России и выхода их кризиса // Труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 492-521

3. Wikipedia, буферные системы крови:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B_%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8

The study of the functional interrelation of factors of financial and economic sustainability through the construction of analytical model

Kryachko V.S.

Financial University under the Government of Russian Federation
In this paper we performed an analysis of the functioning and interrelationship of financial and economic sustainability factors. We carefully studied the nature and role of one of the key functions of socio-economic systems such as

resistance in the formation of financial sustainability. In this study, resistance refers to a critical value beyond which a loss of stability can occur. The paper demonstrates that the resistance is realized mainly due to an acceptable financial and economic state, and also studies the mechanism of resistance to the negative factors of the crisis. As a result of performed study we created an analytical model describing the functional interrelation between the factors of financial and economic sustainability. The analytical model demonstrates the broad picture of

interrelations and work of all factors included in the process of financial stability formation. These findings can serve as a future basis for a study of architecture of financial and cost metrics that determine and create financial stability of the company.

Keywords: financial stability, financial soundness indicators, systems analysis, resistance, business value

References

1. Artyuhov V.V. Obshchaya teoriya sistem: Samoorganizaciya, ustojchivost', raznoobrazie, krizisy. M.: Knizhnyj dom «Librokom», 2009. 224 s., s. 86-98

2. Kochetkov E.P. Razrabotka preventivnogo podhoda k ocenke finansovoj ustojchivosti neplatezhnesposobnyh organizacij s uchetom trebovanij zakonodatel'stva o nesostoyatel'nosti kak neobhodimoe uslovie ehkonomicheskogo rosta Rossii i vyhoda ih krizisa // Trudy Vol'nogo ehkonomicheskogo obshchestva Rossii. 2010. T. 136. S. 492-521
3. Wikipedia, buferye sistemy krovi: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%84%D0%BB%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B_%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8

Расчет операционного риска в рамках внедрения стандартов Базель-II

Убушуев Санал Валерьевич, аспирант, Департамент учета, анализа и аудита, ФГБОУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве РФ», Ubushuev@gmail.com

Одним из планируемых нововведений стандартов Базель-2 и Базель-3 является эффективное управление рисками кредитной организации, в том числе операционным. Операционный риск является важным элементом расчета достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций. В настоящее время в Российской Федерации существует единственный подход к расчету операционного риска - базовый подход, регламентированный Положением Банка России №346-П. В существующих международных практиках, данный подход является наиболее простым в рамках непосредственного расчета. В настоящее время в мировой практике известны еще два, более продвинутых подхода, которые позволяют банкам более точно оценивать операционный риск и как следствие снижать нагрузку на капитал. Ключевые слова: Банк России, Базель-2, Базель-3, Операционный риск, Базовый подход, продвинутые подходы.

Операционный риск Банка является неотъемлемым элементом, характеризующим подверженность Банку финансовым потерям и участвующим в расчете достаточности капитала Банка.

Согласно Базельским стандартам (Базель II) под операционным риском понимается как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий.

Это определение включает юридический риск (юридические риски включают, но не только, риски, связанные со штрафами, пенями или взысканиями, являющимися результатами действия органов надзора, а также частных судебных исков.), но исключает стратегический и репутационный риски.¹

Согласно позиции Банка России, под операционным риском понимается возникновения убытков в результате ненадежности и недостатков внутренних процедур управления кредитной организации, отказа информационных и иных систем либо вследствие влияния на деятельность кредитной организации внешних событий.²

В настоящее время в Российской Федерации существует следующий набор документов о расчете и оценке операционного риска:³

- положение Банка России от 03.11.2009 № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска»;
- письмо Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях»;
- письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках»;
- письмо Банка России от 23.03.2007 №26-Т «О Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале).

Перечислены не все нормативно-правовые акты, в которых встречаются упоминания об операционном риске. Обозначены лишь основные положения и документы, отвечающие за его оценку и определяющие основные понятия, связанные с данной категорией.

Согласно официальному документу «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточненные рамочные подходы» существует три метода расчета требований к капиталу под операционный риск в процессе возрастания сложности и чувствительности к риску: (i) базовый индикативный подход, (ii) стандартизованный подход и (iii) «продвинутые» подходы (AMA):

В настоящее время, базовый подход расчета размера операционного риска согласно Положению Банка России №346-П является наиболее консервативным и дает самое высокое расчетное значение. Применение стандартизованного и продвинутого подходов дает более точные результаты и соответственно меньшую величину операционного риска. Методологическая основа для выделения операционных убытков и статистические модели их анализа в настоящее время находятся в разработке Банком России.

Расчет операционного риска согласно положению Банка России №346-П осуществляется по следующей методике:

$$OP = 0,15 \frac{\sum_{i=1}^n Di}{n}$$

где:

OP - размер операционного риска;

Д - доход за i-й год для целей расчета капитала на покрытие операционного риска, определяемый в установленном порядке;

n - количество лет (три года, предшествующие дате расчета размера операционного риска).

18 ноября 2015 года вступило в силу новое Указание Банка России №3850-У о внесении изменений в расчет операционного риска. В связи с которым количество

Методы расчета операционного риска		
Базовый индикативный подход (BIA)	Стандартизированный подход (TSA)	Усовершенствованный подход (AMA)

Рис. 1. Подходы к расчету операционного риска

Таблица 1
Классификация бизнес-линий и значение бета-фактора

Бизнес-линии	Бета-факторы
Корпоративное финансирование (β_1)	18%
Торговля и продажи (β_2)	18%
Розничные банковские операции (β_3)	12%
Коммерческие банковские операции (β_4)	15%
Платежи и расчеты (β_5)	18%
Агентские услуги (β_6)	15%
Управление активами (β_7)	12%
Розничные брокерские услуги (β_8)	12%

лет, предшествующих дате расчета размера операционного риска не должно было превышать 3 лет. У банков была формальная возможность воспользоваться этим правом и рассчитывать операционный риск, например, за 2 года, а не за 3.⁴

Однако начиная с 1 января 2016 года вступили новые правила расчета, согласно которым операционный риск в соответствии с пруденциальными нормами все таки должен был рассчитываться за 3 года, предшествующих дате расчета.

Отмечаем, что подход описанный в Положении Банка России №346-П является базовым индикативным подходом в соответствии со стандартами базельского комитета и составляет 15% от среднего показателя доходов кредитной организации за последние три года.

Требованию к расчету операционного риска регламентированы п.649 документа базельского комитета относительно стандартом Базель-II «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточненные рамочные подходы», который гласит:

«Банки, использующие базовый индикативный подход, должны поддерживать капитал под операционный риск, равный среднему показателю за предыдущие три года, выраженному в фиксированных процентах (обозначаемому альфа) положительного ежегодного валового дохода. Показатели за любой год, в котором ежегодный валовый доход был отрицательным или нулевым, должны исключаться как из знаменателя, так и из числителя при расчете среднего значения»⁵.

Таким образом, при расчете размера операционного риска, согласно Положению Банка России №346-П, а также требований Базель-II, усредненные значения

доходов кредитные организации берутся за последние три года, предшествующие дате расчета.

Стоит отметить, что в рамках применения Указания Банка России №3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» в случае если кредитная организация использует методы оценки операционного риска, отличающиеся от порядка установленного в Положении Банка России №346-П, они должны соответствовать требованиям предъявляемым к такого рода методам в международной практике.

Стандартизированный подход (TSA): Согласно данному подходу, расчет размера операционного риска примерно аналогичен базовому индикативному, но имеет свою специфику.

Расчет осуществляется путем взвешивания коэффициентов риска по всем бизнес-направлениям деятельности Банка. Доходы Банка делятся на 8 основных бизнес-направлений:

- корпоративное финансирование
- торговля и продажи
- розничные банковские операции
- коммерческие банковские операции
- платежи и расчеты
- агентские услуги
- управление активами
- розничные брокерские услуги.⁶

Необходимо отметить, что в рамках данного подхода валовый доход измеряется в рамках каждой бизнес-линии, а не для всей кредитной организации.

Общий уровень риска рассчитывается путем умножения коэффициентов риска по всем бизнес-направлениям банка.

Согласно документу Базель-II, сам расчет размера операционного риска бу-

дет иметь следующую формулу:

$$KTSA = \{ \sum_{\text{годы}} 1-3 \max \{ \sum (G1-8 \times \beta_{1-8}), 0 \} \} / 3$$
 где:

KTSA = требование к капиталу в рамках стандартизованного подхода

G1-8 = ежегодный валовый доход данного года, определенный выше согласно базовому индикативному подходу для каждой из восьми бизнес-линий;

β_{1-8} = установленный Комитетом фиксированный процент, связывающий уровень требований к капиталу с уровнем валового дохода для каждой из восьми бизнес-линий. Значение бета указано в следующей табл. 1.

Усовершенствованный подход (AMA):

В силу непрерывного усовершенствования методов оценки размера операционного риска Базельский комитет по банковскому надзору не детализирует методику расчета AMA в целях оценки регулятивного капитала. Кредитным организациям предлагается самостоятельно развивать методику на основе закрепленных требований и принципов.

При расчете операционного риска он имеет следующую упрощенную формулу:

$$OP = EL + UL$$

где EL - размер ожидаемого убытка по операционным рискам;

UL - размер непредвиденного убытка (непредвиденных потерь).

В качестве исходных данных используется так называемая база событий, т. е. данные по всем инцидентам потерь, понесенных финансовой организацией, которые относятся к реализации операционного риска. В базу вносятся все произошедшие события, на сумму, превышающую 10 000 руб.⁷

В настоящее время данный метод является наиболее интересным в целях расчета размера операционного риска и его использование является одним из инструментов снижения операционного риска. Данный метод в значительной мере способствует развитию кредитных организаций. Базовый метод, предложенный Банком России, вряд ли может удовлетворить требования банков, настроенных на объективную оценку операционного риска. В условиях современного развития финансовой системы, жесткой конкуренции качественный риск-менеджмент может явиться важным конкурентным преимуществом. Методология Банка России (Положение Банка России №346-П) позволяет осуществлять расчеты на примитивном уровне, беря за основу 15% от доходов кредитной организации.

Основные преимущества базового индикативного и стандартизированного подходов к расчету размера операционного риска:

- простота расчета (снижение расходов на расчет)
- использование доступных источников данных (валовой доход, индикатор подверженности риску)
- внедрение МСФО в кредитных организациях позволяет намного упростить оценку операционного риска.

Основные недостатки базового индикативного и стандартизированного подходов к расчету размера операционного риска:

- не дают реальной оценки операционного риска;
- оценка не базируется на анализе эффективности управления и контроля за рисками в кредитной организации

Использование первых двух подходов дают лишь оценку регулятивного капитала, продвинутый подход дает более точную оценку операционного риска и позволяет качественно уменьшить риск потерь путем усовершенствования системы внутреннего контроля.

Расчет операционного риска согласно базовому индикативному подходу:

Примерные данные бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках», код 0409806, тыс. руб.:

Данные формы бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках», код 0409102, тыс. руб.

Механизм расчета операционного риска согласно Положению Банка России №346-П имеет следующий упрощенный вид:

Величине чистых процентных доходов соответствует значение строки 3 формы 0409807 (Отчет о финансовых результатах).

Чистые непроцентные доходы равны сумме, отражаемой по строкам:

- «Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток»;
- «Чистые доходы от операций с иностранной валютой»;
- «Чистые доходы от переоценки иностранной валюты»;
- «Доходы от участия в капитале других юридических лиц»;
- «Комиссионные доходы»;
- «Прочие операционные доходы» (за исключением прочих доходов в виде штрафов, пеней, неустоек по другим банковским операциям и сделкам, по прочим (хозяйственным) операциям);

Таблица 2
Отчетность по форме 0409806

Наименование статей	2013	2014	2015
Чистые процентные доходы	131 501	199 419	188 330
Чистые непроцентные доходы:	15 690	12 566	16 687
- чистые доходы от операций с иностранной валютой	-	-	6 429
- чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	-	-	-
Доходы от участия в капитале других юридических лиц	-	-	-
Комиссионные доходы	68 459	53 133	36 946
Комиссионные расходы	1 897	7 056	4 463
Прочие операционные доходы	3 170	2 490	6 185
Штрафы, пени, неустойки:	-	-	-
- по банковским операциям и сделкам	-	1	-
- по прочим хозяйственным операциям	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-

Таблица 3
Отчетность по форме 0409102

Наименование статей	2013	2014	2015
Штрафы, пени, неустойки:	-	-	-
- по банковским операциям и сделкам	1	-	-
- по прочим хозяйственным операциям	-	-	-
Другие полученные доходы:	346	-	-
- от выбытия (реализации имущества кредитной организации)	59	1 250	59
- от оприходования излишков денежной наличности, материальных ценностей	-	333	64
- от списания обязательств и невостребованной кредиторской задолженности	-	-	-
Другие доходы	454	516	21

- других доходов, относимых к прочим, от безвозмездно полученного имущества, поступлений в возмещение причиненных убытков, в том числе страхового возмещения от страховщиков, от оприходования излишков материальных ценностей, денежной наличности, от списания обязательств и невостребованной кредиторской задолженности, за вычетом:

- суммы, отражаемой по строке «Комиссионные расходы» формы 0409807;
- сумм, отраженных по строкам «Расходы по операциям с драгоценными металлами и драгоценными камнями» (символ 22203) и «Отрицательная переоценка драгоценных металлов» (символ 24103) Приложения 4 «Отчет о финансовых результатах» к Положению Банка России от 16.07.2012 № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» (далее - Положение № 385-П).

Далее по алгоритму проводим расчет чистых непроцентных доходов в три этапа:

а) определяем сумму по строкам 6, 9, 10, 11, 12, 17 формы 0409807;

б) определяем сумму по символам 17102, 17103, 17301-17305, 22203, 24103 Отчета о финансовых результатах (Приложение 4 к Положению № 385-П);

в) из итогов расчетов п. 2.1 вычитаем итог расчетов п. 2.2 и из получившегося числа вычитаем значение строки 13 формы 0409807.

Сумма значений п. 1 и 2 представляет собой Д (. - доход за г'-й год.

Операции, представленные в п. 1, 2, 3 повторяем еще дважды (для оставшихся двух лет).

Далее проводим расчет непосредственно операционного риска в соответствии с приведенной формулой, поделив сумму дохода за три года на 3 и умножив итог на 0,15. Полученное значение и представляет собой величину операционного риска.

В результате нашего расчета значение операционного риска составило 36 227 100 рублей.

Использование продвинутых подходов при оценке операционного риска

позволит:

- учесть специфику деятельности конкретного банка и характер операционных рисков

- уменьшить требования к нормативу достаточности благодаря эффективной работы системы риск-менеджмента и внутреннего контроля

- улучшить деловую репутацию и усилят доверие со стороны клиентов, как текущих, так и потенциальных.

Внедрение усовершенствованных подходов потребует со стороны банков значительных трудовых, материальных и трудовых ресурсов на создание соответствующих подразделений риск-менеджмента и применение соответствующих методов расчета операционного риска.

Важно так учесть, что Банкам требуется иметь массивную базу данных по событиям рисков и высокой квалификации сотрудников, а также необходимость методологической основы для реализации оценки операционного риска согласно новым подходам.

В настоящее время в российской юрисдикции отсутствует методологическая основа для расчета операционного риска согласно стандартизированному и продвинутому подходам. Расчет осуществляется согласно базовому индикативному подходу с применением требований Положения Банка России №346-П.

Литература

1. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточнённые рамочные подходы / Базель. ком. по банковскому надзору. – Базель, Швейцария : Банк международных расчётов, 2004. – 266 с. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/basel.pdf>. – Загл. с экрана.

2. Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (её филиале) : довед. Письмом Банка России от 23.03.2007 № 26-Т. – Электрон. текстовые дан. // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации : [сайт]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/metodicheskie-rekomendatsii-pro-provedeniui-pro-verki-sistemy-upravlenija/>. – Загл. с экрана.

3. [Письмо] Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» «О типичных банковских рисках». – Электрон. текстовые дан. // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>

cons_doc_LAW_48195/. – Загл. с экрана.

4. [Письмо] Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях». – Электрон. текстовые дан. // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53623/. – Загл. с экрана.

5. [Письмо] Банка России от 29.06.2011 № 96-Т «О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала». – Электрон. текстовые дан. // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116327/. – Загл. с экрана.

6. Положение о порядке расчёта размера операционного риска : утв. Банком России 03.11.2009 № 346-П (ред. от 18.11.2015) : зарегистрир. в Минюсте России 17.12.2009 № 15697. – Электрон. текстовые дан. // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95315/. – Загл. с экрана.

7. Положение Банка России от 03.12.2015 № 511-П «О порядке расчёта кредитными организациями величины рыночного риска». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/151130/07.pdf. – Загл. с экрана.

8. Положение о правилах ведения бухгалтерского учёта в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации : утв. Банком России 16.07.2012 № 385-П (ред. от 08.07.2016) : зарегистрир. в Минюсте России 03.09.2012 № 25350 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). – Электрон. текстовые дан. – Приложения 4 «Отчёт о финансовых результатах» // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации : [сайт]. – Режим доступа: http://legalacts.ru/doc/polozhenie-o-pravilakh-vedenija-bukhgalterskogo-ucheta-v-kreditnykh-organizatsijakh_1/. – Загл. с экрана.

9. Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (с изм. и доп.) // ГАРАНТ : справ.-правовая система. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71057396/#ixzz4exluhFjL>. – Загл. с экрана.

10. Указание Центрального Банка

Российской Федерации (Банк России) от 18.11.2015 № 3850-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 3 ноября 2009 года № 346-П «О порядке расчёта размера операционного риска». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/151130/01.pdf. – Загл. с экрана.

11. Янкина, И. А. Усовершенствованный метод оценки операционного риска на основе вероятностной модели / И. А. Янкина, Е. Е. Долгова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – Т. 5, вып. 35. – С. 2–10.

Ссылки:

1 Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточнённые рамочные подходы, стр. 155

2 Глава 4, Указание Банка России от 15.04.2015 N 3624-У (ред. от 03.12.2015) «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы»

3 Кроме того, полезная информация по оценке операционного риска содержится в письме Банка России от 29.06.2011 № 96-Т «О методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала»

4 Указание Банка России от 18.11.2015 №3850-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 3 ноября 2009 года N 346-П «О порядке расчета размера операционного риска»

5 Документ Базельского комитета банковского надзора в переводе Банка России ««Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточнённые рамочные подходы», стр. 155

6 Документ Базельского комитета банковского надзора в переводе Банка России ««Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточнённые рамочные подходы», стр. 157

7 Финансовая аналитика: проблемы и решения № 35, сентябрь 2012 г. Усовершенствованный метод оценки операционного риска на основе вероятностной модели

Calculation of operational risk within introduction of the Basel-II standards

Ubushuyev S.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

One of the planned developments

standards, Basel 2 and Basel 3 is the effective risk management of the credit institution, including operating. Operational risk is an important element for calculating the adequacy of own funds (capital) of credit organizations. Currently in the Russian Federation there is no single approach to calculation of operational risk - basic approach, regulated by the Bank of Russia Regulation №. 346-P. In existing international practices, this approach is the most simple direct calculation. Currently in the world practice known two, more advanced approaches which allow banks to more accurately assess operational risk and as a consequence to reduce the burden on capital.

Keywords: The Bank of Russia, Basel-2, Basel-3, Operational risk, Basic approach, advanced approaches.

References

1. International convergence of capital measurement and capital standards: Clarified framework approaches / Basel. Com. On banking supervision. - Basel, Switzerland: Bank for International Settlements, 2004. - 266 p. - Electron. Text dan. - Access mode: <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/basel.pdf>. - Ver. From the screen.
2. Methodological recommendations on the audit of the banking risk management system in the credit institution (its branch): довед. By the Bank of Russia Letter No. 26-T of March 23, 2007. - Electron. Text dan. // Laws, Codes and Normative-Legal Acts of the Russian Federation: [site]. - Access mode: <http://legalacts.ru/doc/metodicheskie-rekomendatsii-po-provedeniiu-pro-verki-sistemy-upravlenija/>. - Ver. From the screen.
3. [Letter] of the Bank of Russia dated June 23, 2004 No. 70-T «On typical banking risks» «On typical banking risks». - Electron. Text dan. // Consultant Plus. - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48195/. - Ver. From the screen.
4. [Letter] of the Bank of Russia of 24.05.2005 No. 76-T «On the Organization of Operational Risk Management in Credit Institutions». - Electron. Text dan. // Consultant Plus. - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53623/. - Ver. From the screen.
5. [Letter] of the Bank of Russia of 29.06.2011 № 96-T «On Methodological Recommendations for the organization of credit organizations internal procedures for assessing the adequacy of capital.» - Electron. Text dan. // Consultant Plus. - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116327/. - Ver. From the screen.
6. Regulations on the procedure for calculating the amount of operational risk: approved. The Bank of Russia 03.11.2009 No. 346-P (as amended on November 18, 2015): registered. In the Ministry of Justice of Russia on December 17, 2009 No. 15697. - Electron. Text dan. // Consultant Plus. - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95315/. - Ver. From the screen.
7. Regulation of the Bank of Russia of 03.12.2015 No. 511-P «On the procedure for calculating the amount of market risk by credit institutions». - Electron. Text dan. - Access mode: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/151130/07.pdf. - Ver. From the screen.
8. Regulations on the rules of accounting in credit institutions located on the territory of the Russian Federation: approved. Bank of Russia on 16.07.2012 No. 385-P (as amended on July 8, 2013): registered. In the Ministry of Justice of Russia 03.09.2012 № 25350 (with amendment and add., Effective from 01/01/2017). - Electron. Text dan. - Appendix 4 «Report on financial results» // Laws, Codes and Regulations of the Russian Federation: [site]. - Access mode: http://legalacts.ru/doc/polozhenie-o-pravilakh-vedenija-bukhgalterskogo-ucheta-v-kreditnykh-organizatsijakh_1/. - Ver. From the screen.
9. Instruction of the Bank of Russia of 15.04.2015 № 3624-U «On the requirements for the risk management system and the capital of the credit institution and the banking group» (with amendment and add.) // Garant: legal system. - Electron. Text dan. - Access mode: <http://base.garant.ru/71057396/#ixzz4exluhFjL>. - Ver. From the screen.
10. Instruction of the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia) No. 3850-U of November 18, 2015, «On Amending Bank of Russia Regulation No. 346-P of November 3, 2009,» On the Procedure for Calculating the Size of Operational Risk. « - Electron. Text dan. - Access mode: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/151130/01.pdf. - Ver. From the screen.
11. Yankina, IA Advanced method for assessing operational risk based on the probability model / IA Yankina, EE Dolgova // Financial analytics: problems and solutions. - 2012. - Vol. 5, no. 35. - P. 2-10.

Развитие механизмов реализации инструментов промышленной политики в условиях изменяющейся деловой среды

Забалуев Юрий Игоревич

аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
yuizabaluev@rus-telecom.ru

От эффективности управления развитием промышленного комплекса, основанного на строгом учете обоснованных приоритетов конкурентоспособности и национальной безопасности напрямую зависят объем Валового внутреннего продукта (далее – ВВП), качество деловой среды (факторы производства, условия для реализации стратегии и соперничества, конъюнктура рынка, эффективность связанных и поддерживающих отраслей и т.р.), качество жизни и материальное благосостояние местного населения.

Мировой опыт свидетельствует о том, что повышению промышленного потенциала страны способствует разработка обоснованного комплекса политико-правовых, организационно-экономических и управленческих мероприятий на разных уровнях национальной хозяйственной системы, использующей производительные силы в качестве инвестиционного и креативного ресурсов развития территорий для рационального функционирования производственных структур и обеспечения роста производительности, объемов выпуска и занятости.

К сожалению, следует отметить, что по состоянию на сегодняшний день обозначенные выше приоритеты в российской практике реализуются крайне неэффективно. Так, согласно данным отчета об инновациях из 12 анализируемых в нем секторов, российские разработки вошли в перечень ведущих мировых лидеров только в двух отраслях – аэрокосмическая и оборонная промышленность (5 отечественных компаний вошли в топ-10 ведущих инноваторов в области космических технологий Европы), а также нефть и газ (компания «Татнефть» вошла в число 10 ведущих инновационных компаний мира в нефтегазовой отрасли в 2015 г.)

Ключевые слова: промышленная политика, механизм реализации промышленной политики, потенциал развития.

Введение

Промышленность как отрасль национальной экономики занимает ведущее место в решении социально-экономических задач страны, является основой повышения эффективности общественного производства, служит гарантом национальной безопасности.

Очевидно, что от эффективности системы управления развитием промышленного комплекса, основанной на строгом учете приоритетов конкурентоспособности и национальной безопасности, специфики территориально-производственных условий и возможностей стимулирования конкретных отраслей экономики, напрямую зависят объем Валового внутреннего продукта (далее – ВВП), Валового регионального продукта (далее – ВРП), качество деловой среды (факторы производства, условия для реализации стратегии и соперничества, конъюнктура рынка, эффективность связанных и поддерживающих отраслей и т.д.), материальное благосостояние населения.

Мировой опыт свидетельствует: повышению промышленного потенциала страны, рациональному размещению и успешному функционированию хозяйственных структур территориальных образований в соответствии с их стратегическими целями, формированию предпосылок экономического роста, развитию благоприятной институциональной среды, укреплению конкурентности товаро-производителей способствует разработка и реализация обоснованной промышленной политики (далее – ПП)¹ как комплекса экономических, политических и организационных мероприятий, эффективных механизмов и инструментов воздействия на производительные силы на макро- (мезо-) и микроэкономическом уровнях. Промышленный комплекс Российской Федерации находится в глубочайшем кризисе, что видно на рис. 1, и требует новых мер по улучшению своего состояния.

Автором был проведен анализ инструментов реализации ПП в современной ситуации. По результатам данного анализа все инструменты были разделены по блокам. Автором в том числе, на основе опроса экспертов был проведен анализ инструментов ПП в современной ситуации (табл. 1).

По результатам анализа предложена классификация механизмов реализации промышленной политики на активный (используется при реализации активной ПП и позволяет подвергать деловую среду изменениям в целях повышения эффективности функционирования промышленных предприятий), реактивный (используется в рамках протекционистской ПП и обеспечивает защитные и поддерживающие меры промышленному комплексу в ответ на негативные изменения деловой среды) и смешанный (используется как в рамках активной, так протекционистской ПП). Новизна состоит в том, что механизмы выделены по критерию взаимодействия с деловой средой. В таблице 1 представлен набор инструментов, составляющих каждый из механизмов.

Установлено, что успешное внедрение инструментов и механизмов ПП в управленческую деятельность отечественного промышленного комплекса может быть обеспечено соблюдением следующих условий: назначение ПП – решение задач, актуализированных в данный момент времени (снижение конкурентоспособности на мировых рынках, застой и низкие темпы роста производства, отставание в уровне производительности труда в отдельных отраслях, рост безработицы и т.д.); создание условий для развития конкурентной экономики; долгосрочность ПП (срок проведения политики должен позволять инвесторам максимально расширить горизонт планирования); цели и задачи ПП должны быть заданы количественно (для максимально эффективной оценки их выполнения); комплексность ПП (с возможностью запуска механизма синергии для последующего улучшения результатов ее реализации).

На основании результатов экспертного опроса ведущих специалистов РВС, РОСАТОМА, Норильского Никеля и еще ряда предприятий проведена оценка эффективности инструментов ПП (рис. 2)

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Правовое регулирование и нормативно-законодательная поддержка:

- на макроуровне внести изменения в регулирующий деятельность компании Закон «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» [21], смягчающие (устраняющие) недостатки и проблемные моменты, возникающие в системе государственного управления (контроля), обусловленные: нечеткостью определения понятия «общественно полезные функции», затруднительностью государственного управления собственности из-за выведения компании из-под надзора Счетной палаты РФ, дополнительными рисками, вызванными размытостью принципов управления имуществом;

- на макроуровне рассмотреть вопрос о введении обязательной оценки эффективности/неэффективности использования инструментария процедур выбора приоритетных отраслей и сегментов хозяйствования и выделения объектов государственной поддержки регулирования

- на макро- и мезоуровнях совершенствовать механизмы и инструменты поддержки атомного промышленного комплекса, объективно нуждающегося в развитой и скоординированной системе государственного регулирования;

- на макро- и мезоуровнях развивать различные формы информационно-консультационного содействия экспорту по направлениям формирования общенационального банка данных и поиска деловых партнеров, политико- дипломатического сопровождения экспортной деятельности.

Ресурсная поддержка:

- на макроуровне (в рамках федерального закона о кластерной политике в РФ) необходимо определить предмет нормативно-правового регулирования кластерной политики;

- на макро-(мезо) уровне выработать общефедеральные (региональные) меры и механизмы обеспечения государственной поддержки инновационных территориальных кластеров и кластерных проектов с указанием направлений, инструментов и объемов государственной поддержки (из федерального и региональных бюджетов по принципу софинансирования); сформировать единую методическую ин-



Рис. 1. Результаты исследования

Таблица 1

Инструменты, входящие в соответствующие механизмы реализации промышленной политики

Инструменты, входящие в реактивный механизм реализации ПП	Инструменты, входящие в активный механизм реализации ПП	Инструменты, входящие в смешанный механизм реализации ПП
<p><i>Ресурсная поддержка</i>, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> -финансовая поддержка в рамках стимулирования бизнеса; -поддержка внешнеэкономической деятельности; -предоставление преференций при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд 	<p><i>Поддержка научно-технической и инновационной деятельности</i>, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> -формирование промышленных кластеров; -развитие технопарков, промышленных парков, бизнес-инкубаторов и др. 	<p><i>Правовое регулирование и нормативно-законодательная поддержка</i></p>
<p><i>Реализация государственных, федеральных целевых и региональных программ развития, направленных на развитие промышленного комплекса</i></p>	<p><i>Поддержка развития кадрового потенциала</i>, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> -формирование позитивного имиджа предпринимателя; -улучшение образовательной подготовки кадровых ресурсов; -обеспечение субъектов в сфере промышленности квалифицированными кадрами 	<p><i>Создание Госкорпораций</i></p>
<p><i>Продвижение импортозамещающей продукции на внутреннем и внешнем рынках</i></p>		<p><i>Формирование промышленной инфраструктуры</i>, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> -информационно-консультационная поддержка (формирование информационной среды развития предпринимательства, ГИСП -Фонд развития промышленности

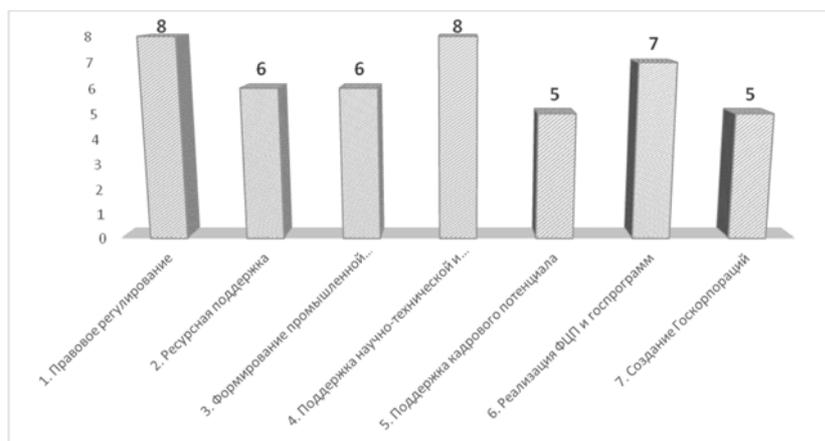


Рис. 2. Результаты экспертного опроса показали, что наиболее эффективным является Правовое регулирование ПП, а наименее эффективным - создание и регулирования госкорпораций.

формационно-инструментарную базу кластеризации, раскрыть роль и место различных государственных, общественных и частных структур в практической реализации кластерного подхода на региональном и местном уровнях.

Формирование промышленной инфраструктуры:

- на макроуровне содействовать внешнеэкономической деятельности Корпорации по наращиванию потенциала присутствия (опережающего потенциала роста) на мировых рынках в рамках неформального межгосударственного объединения БРИКС; осуществлять всестороннюю оперативную помощь и поддержку компании по линии министерств, консульств и посольств РФ по диверсификации производственной деятельности в странах Латинской Америки, Азиатско-Тихо-океанского региона, Африки, Центральной и Восточной Европы.

Внешняя ПП по поддержке и оказанию помощи Корпорации со стороны федеральных (региональных) органов регулирования должна органично сочетаться, согласно авторской Методики управления опережающим развитием потенциала роста, с активизацией (стимулированием) скоординированных усилий всех структурно-функциональных подразделений компании по: выявлению негативных явлений (угроз) и наиболее благоприятных тенденций (возможностей) деловой среды для выживания и устойчивого развития; целенаправленному поиску и своевременной полноценной реализации новых источников опережающего экономического роста; задействованию всех имеющихся внутренних гибких инструментов и механизмов, адекватных возникшим угрозам и предоставленным возможностям.

В соответствии с чем, был предложен агрегированный показатель – потенциал роста промышленного предприятия (далее – ПРПП) как эффективный инструмент механизма реализации активной промышленной политики в условиях изменяющейся деловой среды, использование которого предопределяет создание благоприятных условий для формирования активной ПП. ПРПП включает: производственно-технологический субпотенциал способствует возможностям адаптации производственно-хозяйственной деятельности; финансовый субпотенциал – рациональному распределению и реализации возможностей по использованию ограниченных финансовых ресурсов и привлечению инвестиций; организационно-управленческий субпотенциал – эффективной разработке и контролю за реализацией рыночно-ориентированных управленческих решений; инвестиционный субпотенциал – экономическому росту и расширенному воспроизводству; инновационный субпотенциал – возможностям полноценного использования результатов НИОКР, своевременному обновлению номенклатуры выпускаемой продукции, совершенствованию технологических процессов и т.д.; информационно-знаниевый субпотенциал – получению полезной, достоверной и необходимой полноты информации в условиях нестабильной конъюнктуры, способности предприятия к эффективному формированию и использованию информационно-знаниевых ресурсов предприятия; нормативно-правовой субпотенциал – высоким нормам правовой культуры топ-менеджмента в строгом следовании требованиям нормативно-правовых актов (в оформлении договорных отношений, соблюдении патентной

(лицензионной) чистоты продукции, отстаивании корпоративных интересов в различных инстанциях и т.д.); научный субпотенциал – улучшению технологий и обновлению производственных программ повышения конкурентоспособности и эффективности производства; социально-трудовой субпотенциал – улучшению состава и структуры работников, их соответствию уровню используемой техники и технологии, стремлению к перспективному развитию в соответствии с целями и задачами предприятия, особенностям вовлечения работников в трудовой процесс (мотивационная составляющая), повышению эффективности системы подготовки и переподготовки кадров; внешнеэкономический субпотенциал – способность производить конкурентоспособную продукцию на экспорт и обеспечивать требуемый уровень ее обслуживания, продвигать и выгодно реализовывать ее на международных рынках и т.д.

- в количественном отношении интегрированный показатель ПРПП влияет не только на текущие результаты производственно-финансовой деятельности и эффективность организационной структуры, но и, в случае незначительности его величины, может оказывать ограничительное воздействие на возможности экономического роста;

- устойчивость развития предприятия в условиях быстро меняющейся деловой среды достигается, прежде всего, эффективностью управления величиной его ПРПП;

- формализованный подход для количественной оценки ПРПП, используемый в настоящем исследовании², основан на следующих предположениях:

потенциал развития предприятия $\psi(t)$ есть функция времени t ;

временная зависимость раскрывается посредством нормализации используемых внутренних ключевых индикаторов $\Omega_{ij}(t)$:

$$\Pi_{ij}(t) = \frac{\Omega_{ij}(t)/\Omega_{ij}(t-1)}{\Omega_{ij}(t-1)/\Omega_{ij}(t)} \quad (1a)$$

$\Omega_{ij}(t)/\Omega_{ij}(t-1)$ – если индикатору свойственен повышающий тренд, ведущий к росту конкурентоспособности предприятия

$\Omega_{ij}(t-1)/\Omega_{ij}(t)$ – если индикатору свойственен понижающий тренд, ведущий к снижению конкурентоспособности предприятия

Потенциал роста предприятия $\varphi(t)$ описывается комплексом неразрывно связанных между собой субпотенциалов

$\Psi_i(t)$, выраженных через частные структурные показатели $P_{ij}(t)$, которые, в свою очередь, формируются за счет соответствующих ключевых индикаторов $\Omega_{ij}(t)$;
 - результирующая формула балльной оценки арифметически взвешенного ПРПП (с учетом синергетического эффекта) имеет следующий вид:

$$\varphi(t) = \sum_{i=1}^m \omega_i \Psi_i(t) \quad \left[\sum_{i=1}^m \omega_i = 1 \right] \quad (2)$$

где $\varphi(t)$ – балльная оценка потенциала роста предприятия;

$\Psi_i(t)$ – балльная оценка i -ой составляющей субпотенциала, m – число составляющих субпотенциала, ω_i – вес i -ой составляющей субпотенциала,

$$\sum_{i=1}^m \omega_i = 1;$$

P_{ij} – балльная оценка j -ого частного структурного показателя i -ой составляющей субпотенциала, g_j – вес j -ого частного структурного показателя i -ой составляющей субпотенциала, l – число частных структурных показателей i -ой составляющей субпотенциала,

$$\sum_{j=1}^l g_j = 1;$$

Ω_{ij} – балльная оценка i -ого ключевого индикатора j -ого частного структурного показателя субпотенциала;

весовые коэффициенты ω_i и g_j определяются экспертным путем;

$(S_{\mu} - \mu)$ -я составляющая синергетического воздействия, σ – оценочное число составляющих синергетического воздействия⁹.

- успешное обеспечение устойчивого развития на основе принятия и реализации результативных управленческих решений в условиях изменяющейся деловой среды за счет предвидения, инициативности, экономичности, рациональности и инновационности работников в процессах мобилизации дополнительных внутренних резервов и ключевых компетенций предприятия, укрепления коммуникационных и бизнес-связей (партнерских и личных) с контрагентами, рационального использования инструментов государственной поддержки и механизмов стимулирования субъектов в сфере промышленности и т.д. сопровождается, как правило, видоизменением и наращиванием (приростом) ПРПП;

- для оценки скорости и интенсивности изменения ПРПП (его субпотен-



Рис. 3. Алгоритм Методики управления развитием на основе наращивания ПРПП в турбулентной среде (авторская разработка)
 Источник: обобщение общедоступной информации.

циалов, отдельных показателей и ключевых индикаторов) используются формулы:

абсолютный прирост:
 $\Delta\varphi = \varphi(t) - \varphi(t-1); \quad (3a)$

темпы роста: $\varphi(t) / \varphi(t-1); \quad (3b)$

темпы прироста: $\Delta\varphi / \varphi_{\text{нач}}; \quad (3c)$

- уровень использования ПРПП (его субпотенциалов, отдельных показателей и ключевых индикаторов) принято оценивать коэффициентами использования:

$K\varphi(t) = \varphi / \varphi_{\text{max}} \rightarrow 1 \quad (4a)$

$K\Psi_i(t) = \Psi_i / \Psi_{i\text{max}} \rightarrow 1, \quad (4b)$

$K\Omega_{ij}(t) = \Omega_{ij} / \Omega_{ij\text{max}} \rightarrow 1 \quad (4d)$

где, например, φ_{max} – максимально возможный (эталонный, критериальный, среднеотраслевой, предельный, пороговый) уровень потенциала.

В рамках устойчивого развития задачи топ-менеджмента сводятся к лимитированию угроз и выявлению возможностей и внутренних резервов, их рациональному использованию в процессе стратегического управления ПРПП для достижения конкретного результата,

формированию новых уникальных ключевых компетенций; основным механизмом, создающим необходимые условия, является уровень материально-технологического, информационно-знанийового, научно-методического, социально-психологического, кадрового и мотивационно-го обеспечения.

Как полагает автор, результаты осуществления стратегии развития промышленного предприятия определяются эффективностью управления ПРПП. Поэтому стратегическое управление представляет рыночный инструмент, посредством которого в процессе реализации системы долгосрочных целей объединяются усилия работников предприятия.

Алгоритм пошаговых действий по реализации стратегического управления развитием как особого вида динамического процесса в авторской разработке представлен на рис. 3.

Резюме

Суть авторской версии Методики управления развитием на основе наращи-

вания ПРПП в турбулентной среде (далее – Методика) сводится к следующему:

- в организационно-управленческом контексте Методика является механизмом реализации промышленной политики предприятия по выходу на траекторию устойчивого развития, инструментом повышения конкурентоспособности; в научно-практическом контексте Методика представляет концептуальную модель повышения эффективности процесса стратегического менеджмента на основе наращивания ПРПП как совокупного ресурса и важнейшего объекта целеориентированного управления;

- достижение стратегических целей за счет механизма процесса наращивания ПРПП (развивающие изменения субпотенциалов) предполагает координацию действий всех структурно-функциональных подразделений в формате повышения полноты использования комплекса внутрикорпоративных ресурсов, выявления и своевременного введения в производственный процесс дополнительных резервов, учета возможных инструментов стимулирования и поощрения бизнеса в рамках реализации промышленной политики государства, организации на постоянной основе эффективной системы обучения и переподготовки кадров по современным развивающим программам, приведения качества управления и условий про-изводства в соответствии с требованиями мирового сообщества, активизации использования инновационного потенциала и т.д.;

- обеспечение эффективного управления развитием предприятия осуществляется согласно авторскому алгоритму поэтапных стратегических действий, скоординированных с ресурсными возможностями предприятия в контексте наиболее полного использования ПРПП, соблюдения баланса интересов заинтересованных сторон;

- Методика уделяет особое внимание ПРПП, агрегированной совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных базовых субпотенциалов как уникальных комбинаций состава и качества внутренних ресурсов и ключевых компетенций и эффективного инструмента управления, определяющего возможности предприятия в процессе реализации целей; контроль и мониторинг ПРПП обеспечивают надежную обратную связь между процессом достижения целей и собственно самими целями; наращивание ПРПП свидетельствует об укреплении рыночной позиции, появлении возможностей по достижению новых направлений развития;

сокращение ПРПП сопровождается снижением рентабельности и сокращением рыночной доли.

Выводы:

- поддерживать курс на постоянную модернизацию существующих техно-логий и техническое перевооружение производственных мощностей на рынках присутствия атомного энергетического комплекса; обеспечивать непрерывность формирования информационных потоков о состоянии деловой среды для выявления и детализации профиля угроз и возможностей внешнего окружения, осуществлять оперативный учет изменений возмущающего воздействия факторов внешнего окружения в формате систематического мониторинга; способствовать опережающему развитию потенциала роста Корпорации за счет мобилизации и эффективного использования дополнительных внутренних резервов, укрепления бизнес-связей, организации перманентно действующей системы обучения и переподготовки квалифицированных кадров по развивающим программам адаптации к сложным условиям хозяйствования и т.д.; усилить компетентность принимаемых управленческих решений посредством внедрения в организационную структуру и в каждое структурное подразделение компании проектных отделов, разрабатывающих скоординированную стратегию на ближайшую и отдаленную перспективу, способствующую повышению качества совместно вырабатываемого инвестиционного планирования и росту эффективности инвестиционных вложений; устранять любые возможности неэффективного расходования бюджетных средств, привлекать дополнительных финансовых средств для покрытия дефицита бюджетного финансирования и реализации инвестиционно-инновационной деятельности через систему частно-государственных партнерств (ЧГП);

- активизировать продвижение продукции на зарубежные рынки посредством расширения участия Корпорации в выставочно-ярмарочной деятельности и бизнес-миссиях по приоритетным регионам присутствия

Литература

- 1 Акофф, Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
- 2 Robbins, Stephen P. Essentials of organizational behavior. – Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994.
- 3 Ансофф И. Стратегическое управление / Пер с англ. – М.: Экономика,

1989. – 358 с. (Ansoff, H.I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. – N.Y.: McGraw Hill Book Co, 1965).

4 Learned, E.A., Christensen, C.R., Andrews, K.R., Guth, W.D. (eds.). Business Policy. – Texts and Cases. Richard D. Irwin: Homewood, IL., 1965.

5 Chandler, A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise. – MIT Press: Cambridge, MA. 1962.

6 Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999 – 416 с.

7 Каплан, Роберт С., Нортон, Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 416 с.

8 Maisel, Lawrence S. Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach // Journal of Cost Management. – Summer. – 1992. – P.50.

9 Adams, C. Roberts, P. You are What You Measure // Manufacturing Europe 1993. Sterling Publications Ltd. – 19983. – P.504-507.

10 Табачникас, Б.И. Система сбалансированных показателей: роль в управлении предприятием, пути совершенствования // Проблемы современной экономики. – 2006. – N3/4 (19/20).

11 Lawrence, P.R., Lorsch, J.W. Organization and Environment. – Homewood, Richard D. Irwin. 1969.

12 Weick, K. Sources of Order in Under organized Systems: Themes in Recent Organizational Theory // Organizational Theory and Inquiry: The Paradigm Revolution, Beverly Hills. – 1985.

13 Урузбаева, Н.А. Проблемы и пути улучшения делового климата в регионах // Экономика региона. – 2016. – Т.12. – Вып.1. – С.150-161.

14 Бизнес среда предприятия: понятие и элементы [Электронный ресурс]. URL: <http://jkpersyblog.com/biznes-sreda-kompanii-ponyatie-i-factory>.

15 Драчева, Е.Л., Юликов, Л.И. Менеджмент. 2-е изд, стер. – М.: Академия, 2007. – 288 с.

16 Нешитой, А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. – 2002. – N4. – С.3-10.

17 Герчикова, И.Н. Менеджмент: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

Ссылки:

1 Промышленная политика – одно из важных направлений государственной политики.

2В качестве базовых были заимствованы концептуальные идеи Е.Н. Ветровой и А.В. Че-репиной [26], Е.Н. Кучеровой и Л.В. Бармашовой [27], Е.Н. Сащенко-вой [28], А.П. Романова и др. [29] и др.

3Необходимо отметить, что практически нереально измерить эффект синергии. Поэтому, как правило, им пренебрегают, что, однако, ограничивает эффективность и вносит элементы неопределенности в рассматриваемый алгоритм применяемой методики.

Development of mechanisms of realization of tools of industrial policy in the conditions of the changing business environment

Zabaluyev Yu.I.

Financial university at the Government of the Russian Federation

The effectiveness of management of development of industrial complex based on Stro-GOM for well-founded priorities competitiveness and national security depend directly on the volume of Gross domestic product (GDP), the quality of the business environment (factors of production, the conditions for the implementation of the strategy and rivalry, market conditions, efficiency of related and supporting industries, and Tr), quality of life and material well-being of the local population.

World experience shows that to improve industrial potential of the country contributes to the development of sound complex political-legal, organizational-economic and managerial activities at different levels of national economic system that uses the productive forces as the investment of resources and creative development of the territories for the efficient

functioning of production structures and growth of productivity, output and employment rates.

Sorry, it should be noted that as of the date indicated above priorities in the Russian practice are implemented very inefficiently. So, according to the report on innovation of the 12 analyzed in this sectors, developed in Russia entered the list of world leaders in only two industries – aerospace and defense industry (5 domestic companies entered the top 10 leading innovators in the field of space technologies in Europe), as well as oil and gas (the company «Tatneft» is among the 10 leading innovative companies in the world in the oil and gas industry in 2015) Key words: industrial policy, mechanism for implementing industrial policy, development potential

References

- 1 Akoff, R. Planning of the future of corporation. – M.: Progress, 1985. – 327 pages.
- 2 Robbins, Stephen P. Essentials of organizational behavior. – Prentice-Hall, Inc. New Jersey, 1994.
- 3 Ansoff I. Strategic management / Per with English – M.: Economy, 1989. – 358 pages (Ansoff, H.I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. – N.Y.: McGraw Hill Book Co, 1965).
- 4 Learned, E.A., Christensen, C.R., Andrews, K.R., Guth, W.D. (eds.). Business Pol-icy. – Texts and Cases. Richard D. Irwin: Homewood, IL., 1965.
- 5 Chandler, A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise. – MIT Press: Cambridge, MA 1962.
- 6 Ansoff, And. New corporate strategy. – SPb.: St. Petersburg, 1999 – 416 pages.

- 7 Kaplan, Robert S., Norton, Deyvid P. Organization, focused on the strategy / Lane with English – M.: CJSC Olympe-business, 2003. – 416 pages.
- 8 Maisel, Lawrence S. Performance Measurement. The Balanced Scorecard Ap-proach//Journal of Cost Management. – Summer. – 1992. – P.50.
- 9 Adams, C. Roberts, P. You are What You Measure//Manufacturing Europe 1993. Sterling Publications Ltd. – 19983. – P.504-507.
- 10 Tabachnikas, B. I. Sistema of the balanced indicators: a role in business management, ways of improvement//Problems of modern economy. – 2006. – N3/4 (19/20).
- 11 Lawrence, P.R., Lorsch, J.W. Organization and Environment. – Homewood, Rich-ard D. Irwin.1969.
- 12 Weick, K. Sources of Order in Under organized Systems: Themes in Recent Or-ganizational Theory// Organizational Theory and Inquiry: The Paradigm Revolution, Beverly Hills. – 1985.
- 13 Uruzbayeva, N. A Problems and ways of improvement of business climate in regions//region Economy. – 2016. – T.12. – Issue 1. – Page 150-161.
- 14 Enterprise business environment: concept and elements [An electronic resource]. URL: <http://jkpersyblog.com/biznes-sreda-kompanii-ponyatie-i-factory>.
- 15 Dracheva, E.L., Yulikov, L.I. Management. the 2nd prod., I have erased. – M.: Academy, 2007. – 288 pages.
- 16 Neshita, Ampere-second. Conceptual and methodical bases of a complex assessment of efficiency of business activity// Financial management. – 2002. – N4. – Page 3-10.
- 17 Gerchikova, I.N. Management: Textbook. – 2nd prod., reslave. and additional – M.: Banks and exchanges, UNITY, 1995. – 480 pages.

Рынок труда Российской Федерации на современном этапе развития

Салтыков Валерий Иванович
магистрант, кафедра мировой экономики и региональных рынков, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, vasaltykov@gmail.com

В статье рассматриваются актуальные проблемы рынка труда Российской Федерации, решение которых позволит улучшить использование трудового потенциала страны и повысить ее конкурентоспособность на международном рынке труда. В ходе исследования был выявлен ряд проблем и тенденций: отсутствие части информации, предоставляемой органами государственной статистики, для создания более подробной картины о состоянии внутренних трудовых ресурсов, в частности реальных расходов домохозяйств; склонность к сокращению персонала, преимущественно в крупных отечественных компаниях, усугубляющая проблему безработицы. Выдвигается необходимость создания более благоприятных условий для незащищенных слоев населения: упрощение постановки на учет в центры занятости, повышение пособия по безработице и совершенствование системы подбора вакансий. Возникает необходимость проведения реформ на рынке труда в соответствии с демографической политикой страны, которая также включает систему здравоохранения, социальной поддержки, экологической безопасности и др.

Ключевые слова: безработица, государственная политика занятости, глобализация, демографическая ситуация, трудовое законодательство, рынок труда, центры занятости.

В настоящее время состояние российской экономики ухудшается, статистические данные свидетельствуют о спаде в сферах производства и потребления. Данные об изменении индекса производства представлены в табл. 1.

Из данных таблицы видно, что больше всего пострадал сектор «обрабатывающие производства».

Поскольку Федеральная служба статистики не представляет данные о реальных потребительских расходах, их пришлось пересчитать в долларах США. Данные представлены в табл. 2.

Из данных таблицы видно, что реальные потребительские расходы сократились на 27,63%, при росте в рублевом эквиваленте.

Несмотря на относительно благополучные данные о ВВП, вероятно, они в первую очередь связаны со снижением курса национальной валюты. Помимо санкций значительное влияние на снижение курса национальной валюты оказало снижение цен на нефть.

Российская Федерация до сих пор относится к числу стран с переходной экономикой, по классификации ООН и вполне очевидно, что основу экспорта до сих пор составляют природные ресурсы. На рисунке 1 представлена диаграмма товарной структуры экспорта и импорта в страны дальнего зарубежья.

Из возникшей в стране инфляции можно извлечь и положительный эффект, если компании-экспортеры топливно-энергетических товаров будут инвестировать свою прибыль в экономику страны. Из-за снижения курса рубля они получают более высокую прибыль, чем в докризисные годы за счет более низкой реальной оплаты труда своих сотрудников, при возросшей стоимости экспортируемой продукции, выраженной в национальной валюте [4].

Кроме производства, кризис также затронул рынок труда, выросло число безработных, по данным Росстата, численность безработных составляет порядка 7,44 миллионов, наблюдается рост теневой занятости. Большинству компаний приходится прибегнуть к сокращению сотрудников, преимущественно под сокращение попали менеджеры среднего звена и линейный персонал. По данным журнала «Эксперт» 23% российских компаний планировали сократить персонал к концу 2016 года [5].

На сегодняшний день российский рынок труда представляет собой сложную структуру, состоящую из двух уровней: официального и неофициального [6]. Первый включает в себя трудоспособное население, ищущее работу, их количество можно точно определить. Второй же поддается лишь приблизительному исчислению, примерное соотношение уровней - 1:2, поэтому официальные данные по безработице можно умножить еще на 3.

Целью данной статьи является выявить проблемы рынка труда Российской Федерации на современном этапе развития, предложить пути их решения и определить тенденции дальнейшего развития.

Важно отметить, что проблемы рынка труда необходимо решать в совокупности с демографической ситуацией в стране. На сегодняшний день наблюдается естественный прирост населения, что улучшает положение отечественного рынка труда в долгосрочной перспективе. Его полноценное функционирование связано с вопросами образования, профессиональной и трудовой мобильности, трудового законодательства.

Для успеха на рынке труда немаловажно учитывать требования, как работников, так и работодателей. Среднестатистический работник желает иметь справедливую заработную плату и справедливого отношения к результатам работы, иметь равные возможности для выполнения работы, грамотно составленную должностную инструкцию, находиться в безопасных условиях труда, иметь возможность обучения и карьерного роста.

По данным глобального исследования Cisco, на выбор места работы среди молодых специалистов и студентов влияют наличие доступа в интернет, возможность без

ограничений пользоваться мобильными устройствами и работать удаленно, довольно часто эти факторы оказывают более сильное влияние, чем заработная плата. Данные исследования показали:

- 45% молодых специалистов заявили, что предпочтут работу с меньшей зарплатой, но большей мобильностью, свободой выбора электронных устройств и доступа к социальным сетям;

- В случае отсутствия удаленного доступа у 29% молодых специалистов снижалась эффективность труда, либо они принимали решение об увольнении;

- 43% опрошенных считают основополагающей для выполнения ими должностных обязанностей возможность подключиться к корпоративной сети в любое время и в любом месте;

- 25% сотрудников считают, что они будут лучше работать, если им будет разрешено исполнять часть своих обязанностей дома или в другом удобном для них месте [7].

Традиционные методы привлечения и удержания потенциальных сотрудников становятся менее эффективными.

В связи с ростом безработицы кризис предоставил больше возможностей работодателям для выбора потенциального работника, в настоящее время предъявляются следующие требования:

- наличие трудового стажа;
- высокий уровень подготовки и качества образования кандидата;
- совмещение различных функций;
- личные качества, соответствующие особенностям и потребностям организации;

- наличие дополнительных профессиональных навыков: знание специализированных компьютерных программ, иностранных языков и др.

По данным опроса, проведенного порталом saeeer.ru, работодатели выдвигают следующие требования к молодым специалистам: инициативность, нацеленность на результат (63%); ответственность (56%); умение работать в команде (39%); умение работать самостоятельно (39%); наличие хорошей теоретической базы (26%); готовность получать дополнительное образование (21%). 35% опрошенных считают, что больше всего выпускникам высших учебных заведений не хватает практических навыков, к их наличию предъявляют требования лишь 9% опрошенных [8].

Перед тем как охарактеризовать российское трудовое законодательство, необходимо определить понятие государственной политики занятости. Государ-

Таблица 1
Изменение индекса производства в Российской Федерации за 2010-2016 год, %. [1]

Индекс	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промышленное производство, в т.ч.	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1
Добыча полезных ископаемых	103,8	101,8	101,0	101,1	101,4	100,3	102,5
Обрабатывающие производства	110,6	108,0	105,1	100,5	102,1	94,6	100,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	102,2	100,2	101,3	97,5	99,9	98,4	101,5

Таблица 2
Изменение потребительских расходов в Российской Федерации за 2010-2015 год. [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Средняя стоимость 1 долл. США в рублях	30,38	29,39	31,07	31,91	38,60	61,27
Расходы на конечное потребление 1 члена домашнего хозяйства в месяц, руб.	10513,4	11715,1	13066,3	14153,8	15094,3	15346,7
Расходы на конечное потребление 1 члена домашнего хозяйства в долл. США	346,10	398,54	420,49	443,60	391,02	250,47

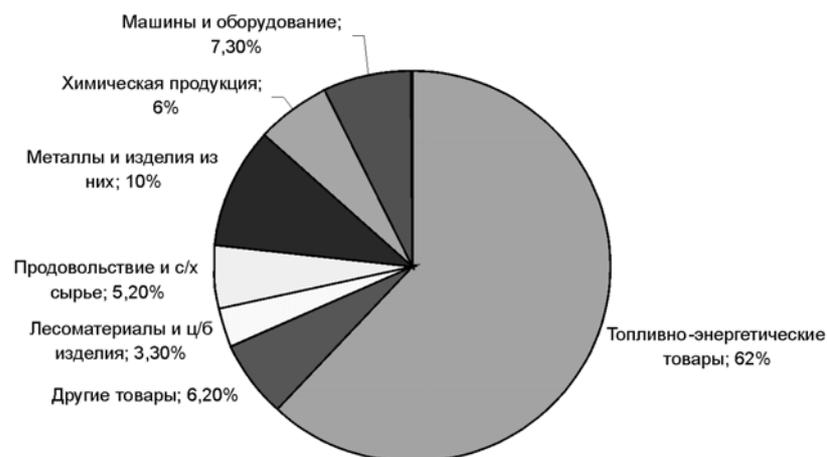


Рис. 1. Товарная структура экспорта и импорта в страны дальнего зарубежья в 2016 году [3].

ственная политика занятости представляет собой совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества и каждого его члена [9].

Необходимо отметить, что российское законодательство в области трудовых отношений сформировалось в последние 25 лет. В СССР не требовалась социальная защита от безработицы, так как Конституция обеспечивала гарантированное право на труд. С изменением экономической системы, ситуация на рынке труда коренным образом изменилась. На сегодняшний день трудовые отношения регулируются Конституцией Российской Федерации, Трудовым кодек-

сом и рядом Федеральных законов о политике в области труда и занятости.

Одним из значительных препятствий в области улучшения национального рынка труда остается российское законодательство.

В связи с мировой тенденцией к глобализации, Российской Федерации, для сохранения трудоспособности, необходимо считаться с тенденциями мирового рынка труда. Однако, на сегодняшний момент, в области защиты труда реализована лишь одна конвенция – «О политике в области занятости», которая была принята еще в СССР. Это и многое другое дают понять, что в Российской Федерации практика реализации международ-

ных стандартов организации и регулирования отношений в трудовой сфере находится на начальной стадии развития. Исправление недостатков в трудовом законодательстве может привести к значительным результатам.

Согласно официальным данным в области российского законодательства, российские граждане находятся в довольно привилегированном положении, в некоторых сферах даже более защищенном, чем в западных странах. Например, в отличие от стран Европы, страхование по безработице осуществляется за счет средств государственного бюджета, и носит всеобщий характер, кроме того, пособие по безработице затрагивает более широкий круг лиц и выплачивается в более длительном периоде. По окончании срока выплаты законодательством предусмотрена прочая материальная поддержка. На практике же пособие по безработице существенно ниже уровня прожиточного минимума, минимальная ставка составляет 850 рублей, а максимальная 4900, а величина прожиточного минимума составляет от 8922 до 9552 рублей [10]. Другим примером может послужить то, что частные фирмы далеко не всегда заботятся о защищенности своих трудовых ресурсов. Официальный уровень зарплаты часто бывает существенно занижен и не создает предпосылок к дальнейшей социальной защите и материальной поддержке работников в случае увольнения.

Наиболее уязвимыми группами населения на рынке труда являются безработные. Кроме них, недостаточные права в рамках трудовых отношений имеют жители сельской местности, подростки, люди пенсионного возраста. В наиболее неблагоприятных условиях находятся ищущие работу. Права этих граждан регулируются Законом «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно данному закону, реализация прав безработных включает в себя материальную поддержку, помощь в получении дополнительного образования или новой профессии [11]. На самом деле эта поддержка оказывается лишь зарегистрированным в службе занятости. В 2015 году по официальным данным численность безработных в 4.4 раза превысила численность зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости Российской Федерации. По данным федеральной службы статистики, при поиске работы в первую очередь безработные обращаются к друзьям, родственникам и знакомым, в случае неудачи без-

работные используют СМИ, интернет, обращаются непосредственно к работодателю, и лишь в последнюю очередь пользуются услугами государственной службы занятости.

По результатам опросов, безработные не обращаются в центры занятости по следующим причинам: если с момента увольнения прошло больше года, обратившемуся в службу занятости назначается минимальное пособие, и его относят к категории «утратившие профессиональные навыки», этой категории предлагают любой, даже неквалифицированный труд; если в течение месяца последовало три отказа от предложенных вакансий обратившегося в службу занятости снимут с учета; кроме того, безработные не обращаются в службу занятости из-за сложности получения всех необходимых документов, наибольшую сложность представляют получение справок с предыдущего места работы, высокие затраты времени на постановку на учет и многое другое.

Значительное влияние на состояние рынка труда оказывает демографическая ситуация. В 2015 году численность экономически активного населения страны составила 76,1 млн. человек, что составляет 52% от общей численности страны. В динамике наблюдается положительная тенденция этого показателя.

Согласно Социально-экономической стратегии России на период до 2020 года на рынке труда намечены следующие изменения: изменение ставки страховых взносов, увеличение пенсионного возраста, страхование безработицы, введение электронного паспорта работника, повышение страхового тарифа для работников вредных профессий, внедрение талонов на еду [12].

В заключение хотелось бы отметить, что несмотря на рост экономически активного населения и занятых в экономике, количество безработных остается на критически высоком уровне. Несоответствие официальной и фактической политики в области поддержки безработного населения создают значительные препятствия эффективному функционированию отечественного рынка труда. В первую очередь, необходимо создать более благоприятные условия для незащищенных слоев населения, упростить постановку на учет в центры занятости, повысить ставки пособия по безработице, усовершенствовать систему подбора вакансий. Кроме того, важно решать вопросы рынка труда в соответствии с де-

мографической ситуацией в стране, которая затрагивает не только сферу рынка труда, но и систему здравоохранения, систему социальной поддержки, улучшение экологической ситуации в стране и многое другое. Когда страна не может восполнять свою рабочую силу самостоятельно, она вынуждена привлекать ее со стороны. Именно поэтому в России так сильно обострен вопрос трудовой миграции. Иммиграционный процесс, в свою очередь, ставит под угрозу задачу национальной безопасности и сохранения национальной культуры.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/> (Дата обращения: 14.04.2017);
2. Центральный банк Российской Федерации. Динамика официальной курсовой заданной валюты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx (Дата обращения: 14.04.2017);
3. Быркова. Е. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polytech21.ru/rekomendatsii-poformleniyu> (Дата обращения: 14.04.2017);
4. Корчагин Ю.А. Инфляция. Причины инфляции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=19&page=21> (Дата обращения: 14.04.2017);
5. Эксперт Онлайн. Четверть российских компаний планируют сокращения персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2016/03/3/chetvert-rossijskih-kompanij-planiruyut-sokrascheniya-personala/> (Дата обращения: 14.04.2017);
6. Теретенков Е.А., Семеркова Л.Н. Проблемы рынка труда в условиях изменяющейся бизнес-среды // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2009. №4 с. 107-119.;
7. Блог Cisco в России и СНГ. Новый подход к оценке места работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gblogs.cisco.com/ru/cisco-connected-world-technology-report/> (Дата обращения: 14.04.2017);
8. Career.ru. Какие требования предъявляют работодатели к молодым специалистам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://career.ru/article/18255> (Дата обращения: 14.04.2017);

9. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999. 407с.;

10. Постановление Правительства РФ от 12.11.2015 № 1223 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2016 год»;

11. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 28.12.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»;

12. Башта О. К. Рынок труда России / Общество: Социология, психология, педагогика. 2012. № 3 с. 54-57.

The Russian labor market at the present state of development
Saltykov V.I.

National research N.I. Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article considers the actual problems of the labor market of the Russian Federation, the solution of which will improve the use of the labor potential of the country and increase its competitiveness in the international labor market. In the process of research a number of problems were identified: the lack of a part of the information provided by state statistic bodies to create a more detailed picture of the state of internal labor resources, in particular, real consumption of households; Tendency to reduce staff, mainly in large domestic companies, exacerbating the unemployment problem.

On the domestic labor market, there is a change in preferences of young specialists for the work they select for the greater technological equipment of workplaces and access to means of communication, as well as changes in the requirements of employers for young specialists reflected, more attention is paid to personal qualities than to the level of education. The shortcomings of the

existing state employment policy for the regulation of the labor market, in particular in the field of its protection, are noted, there is a discrepancy between the amount of unemployment benefits paid and the minimum cost of living. Attention is drawn to the discrepancy between the official and actual policies in the field of supporting the unemployed, creating significant obstacles to the effective functioning of the domestic labor market. There is a positive demographic situation in the country, which is appeared in a positive population growth. The list of changes in the socio-economic strategy of the country until 2020 is given.

There is a need to create more favorable conditions for unprotected population groups: simplification of registration in employment centers, increase of unemployment benefits and improvement of the vacancy selection system. There is a need to carry out reforms in the labor market in accordance with the country's demographic policy, which also includes the health care system, social support, environmental safety, etc.

Keywords: unemployment, state employment policy, globalization, demographics, labor law, labor market, employment centers.

References

1. Federal State Statistics Service. Central statistical database [An electronic resource]. – Access mode: <http://cbsd.gks.ru/> (Date of the address: 14.04.2017);
2. Central bank of the Russian Federation. Dynamics of an official rate of the given currency [An electronic resource]. – Access mode: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx (Date of the address: 14.04.2017);
3. Byrkova E. Foreign trade of Russia in 2016: digits and facts [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.polytech21.ru/rekomendatsii-](http://www.polytech21.ru/rekomendatsii-po-iformleniyu)

[po-iformleniyu](http://www.polytech21.ru/rekomendatsii-po-iformleniyu) (Date of the address: 14.04.2017);

4. Korchagin Yu. A. Inflation. Inflation reasons [An electronic resource]. – Access mode: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=19&page=21> (Date of the address: 14.04.2017);
5. Expert Online. A quarter of the Russian companies plan abbreviations of a staff [An electronic resource]. – Access mode: <http://expert.ru/2016/03/3/chetvert-rossijskih-kompanij-planiruyut-sokrascheniya-personala/> (Date of the address: 14.04.2017);
6. Teretenkov E. A., Semerkova L. N. Labor market problems in conditions changing business environments // News of higher educational institutions. Volga region region. Social sciences. 2009. No. 4 of page 107-119.;
7. The blog Cisco in Russia and the CIS. New approach to an assessment of the place of operation [An electronic resource]. – Access mode: <http://gblogs.cisco.com/ru/cisco-connected-world-technology-report/> (Date of the address 14.04.2017);
8. Career.ru. What requirements are imposed by employers to young specialists [An electronic resource]. – Access mode: <https://career.ru/article/18255> (Date of the address 14.04.2017);
9. Adamchuk V. V., Romashov O. V., Sorokina M. E. Ekonomika and sociology of work: The textbook for higher education institutions. – М.: UNITY, 1999. 407 pages;
10. The resolution of the Government of the Russian Federation of 12.11.2015 No. 1223 «About the extent of the minimum and maximum values of a dole for 2016»;
11. The act of the Russian Federation of 19.04.1991 N 1032-1 (an edition of 28.12.2016) «About employment of the population in the Russian Federation»;
12. Bashta O. K. Labor market of Russia / Society: Sociology, psychology, pedagogics. 2012. No. 3 of page 54-57.

Центрально-Азиатский вектор во внешней политике Пекина и некоторые проблемы современного российско-китайского взаимодействия в регионе

Демидов Евгений Викторович, студент, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, кафедра Востоковедения, senior.evgenii201@yandex.ru

В статье «Центрально-Азиатский вектор во внешней политике Пекина и некоторые проблемы современного российско-китайского взаимодействия в регионе» рассматривается проблема проникновения Китая в Центрально-Азиатский регион и возможных последствий экономического и политического присутствия КНР в регионе для интересов Российской Федерации. Становление Китая в роли глобальной державы является одним из реальных «вызовов» внешнеполитическому потенциалу России, особенно в регионе Центральной Азии, традиционно рассматриваемому Москвой в качестве сферы своего экономического и военно-политического влияния. Экономика КНР в последние десятилетия была локомотивом роста мировой и региональной экономики, а стремление КНР добиться максимальной диверсификации источников получения сырьевых и энергетических ресурсов для «всемирной китайской фабрики» оказывает существенной воздействие на глобальный и региональные рынки. В этой связи попытка анализа целенаправленных шагов Китая по удовлетворению потребностей своей экономики за счет центрально-азиатских ресурсов и рынков будет интересна как специалистам, так и широкому кругу читателей. Автор последовательно рассматривает методы укрепления влияния Пекина в отдельных странах Центральной Азии в текущем десятилетии XXI века, подвергает тщательному рассмотрению исторические аспекты взаимодействия России и Китая в регионе, а также то, в какой степени они способны повлиять на развитие диалога двух стран в будущем.

Ключевые слова: Россия, Китай, Центральная Азия, Экономический пояс Шелкового пути, Евразийский экономический союз, экономика и инвестиции в Центральной Азии, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан

Россия и Китай исторически являются двумя ключевыми «игроками» в Центральной Азии, в регионе, расположенном в самом сердце евразийского континента, на стыке цивилизаций и культурных ареалов и богатого различными ресурсами. Еще в XVII-XVIII веках страны начали стремиться к усилению влияния в Центральной Азии, в XVIII веке Цинская империя завоевала Восточный Туркестан. К началу XIX века в результате деятельности по присоединению новых территорий государства «прибыли» друг к другу настолько, что активизация контактов и обсуждение вопроса о российско-китайской границе в Центральной Азии становилось неизбежным.

Необходимо отметить, что в XIX веке, когда границы между двумя империями сложились окончательно и с тех пор оставались практически неизменными, российско-китайское сотрудничество испытывало значительные трудности на фоне того, что положение Поднебесной ухудшалось в силу многочисленных факторов. К ним следует в первую очередь отнести подъем национальных движений в Восточном Туркестане и последовавший за ним Кульджинский (или Илийский) кризис, ослабление позиций Китая в результате Опиумных войн, растущая военная и политическая мощь России. Кульджинский трактат 1851 года и Чугучакский протокол 1864 года, заложившие правовую основу торгово-экономических и политических отношений между государствами, следует считать успехом русской дипломатии, ставшим, тем не менее, возможным благодаря тому, что текущий военно-политический баланс в регионе и в мире складывался далеко не в пользу Китая.

Новый виток борьбы за влияние в Центральной Азии начался после распада СССР. В новую «игру» наряду с Китаем включились Иран и Пакистан. Растущая мощь Пекина и растущие соответственно потенциалу страны внешнеполитические «аппетиты» определили особый интерес КНР в исследуемом регионе. На пути обретения новых политико-экономических рычагов в Центральной Азии Китай добился немалых успехов уже в первом десятилетии 21 века. Тем не менее, стремительную активизацию усилий властей КНР на центрально-азиатском направлении обычно связывают с приходом к власти пятого поколения китайских руководителей во главе с Си Цзиньпином.

В настоящее время центрально-азиатский вектор занимает ключевое положение во внешней политике Китая. Инвестиционная активность КНР, взаимодействие в рамках реализации проекта «Экономического пояса Шелкового пути» с республиками Центральной Азии, ранее входившими в состав СССР, а именно с Казахстаном и Киргизией, являющимися, наряду с Россией, Арменией и Беларусью участниками ЕАЭС, а также с Таджикистаном, Узбекистаном и Туркменистаном – лучшее доказательство, позволяющее говорить о том, насколько важен для Поднебесной данный регион. При этом указанным странам отведена одна из ключевых ролей в достижении целей, поставленных китайским руководством в процессе концептуализации стратегии ЭПШП.

По данным международной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers, в 2016 году Китай инвестировал в капитальное строительство в странах и регионах, располагающихся вдоль экономического пояса Шелкового пути, до 500 млрд. долларов США, причем отмечалось, что ежегодный прирост капиталовложений в данных странах увеличился на треть с 2013 года, когда председатель КНР Си Цзиньпин выдвинул инициативу о строительстве ЭПШП[9].

По объему прямых инвестиций в казахскую экономику – вторую экономику ЕАЭС после России – в 2014, 2015 и первых трех кварталах 2016 года КНР превзошла Российскую Федерацию без малого на 300 млн. долларов, объем прямых капиталовложений за указанный период составил 2,93 млрд. долларов или 5,5% от всех ПИИ в Казахстан[6].

Существенна также доля Китая в ПИИ Киргизии – другой страны региона, также входящей в ЕАЭС, она составляет 15,4% от общего объема прямых капиталовложений

в экономику республики в 2014 и 2015 годах, хотя по данному показателю КНР и уступает России (3,08 млрд. долларов и 27,9% от всех ПИИ, накопленных в Киргизии за указанный период) [8].

В расширении экономического влияния Пекина важную роль играют льготные дешевые долгосрочные кредиты, которые предоставляются странам Центральной Азии. Например, в 2013 году Эксимбанк Китая предоставил Бишкеку кредит на модернизацию крупной столичной ТЭЦ, условия которого таковы: заем в размере 386 млн. долл. США предоставлен под 2% годовых, срок кредита – 20 лет, причем льготный период продлится 11 лет. Стоит отметить, что в исследуемом регионе Пекин в основном кредитует отрасли и предприятия, связанные с добычей полезных ископаемых, выработкой электроэнергии, инфраструктурные проекты, строительство автомагистралей и железных дорог, ЛЭП.

В то же время, к концу 2016 года другое Центрально-Азиатское государство, Таджикистан, задолжало тому же Экспортно-импортному банку сумму в размере 1,162 млрд. долл., что составляет 50% прямого государственного долга, обслуживаемого правительством республики. При этом остаток долга перед Антикризисным Фондом ЕвразЭС, чуть менее 90% взносов в которой осуществляются Россией, составляет 67,67 млн. долл. [10] В настоящее время, как отмечают аналитики различных таджикских интернет-источников, Таджикистан попал в долговую «кабалу» Китая, велики опасения по поводу дальнейшего усиления зависимости республики от Пекина. Некоторые интернет-издания, оценивая степень нависающей над страной угрозы, даже предполагают, что по самому пессимистичному сценарию, пусть и не совсем реалистичному, Душанбе может уступить своему восточному соседу некоторые территории Горно-Бадахшанской автономной области в счет оплаты долга [2].

По данным Национального банка Республики Казахстан, к концу сентября 2016 года Китай (без учета Гонконга и Макао) превосходил Россию по доле в структуре внешнего долга Казахстана – без малого 7,5% (12,3 млрд. долл.) против 5,6% (9,29 млрд. долл.) [7]. По этому показателю КНР делит третью позицию с США, больше всего Астана должна Нидерландам и Великобритании.

В июне 2016 года председатель КНР Си Цзиньпин посетил с визитом Узбекистан. Помимо подписания совместного заявления о всестороннем стратегическом

партнерстве между двумя странами, Китай открыл Узбекистану кредитную линию в размере 2,7 млрд. долл., в то время как на 2016 год общий объем китайских инвестиций в узбекскую экономику, по оценкам экспертов, составлял от 6 до 7 млрд. долл. Крупные займы также предоставляются КНР Туркмении, однако здесь речь идет в основном о вложениях в нефтегазовую отрасль.

О внушительном экономическом присутствии Китая в регионе также говорит и объем торговли КНР со странами Центральной Азии. Самые свежие статистические данные, за январь-декабрь 2016 года, имеются по двум Центрально-Азиатским странам-участницам ЕАЭС, Казахстану и Киргизии, они опубликованы на сайте Евразийской экономической комиссии.

Товарооборот Казахстана со странами ЕАЭС, в частности, с Россией, упал в 2016 году по сравнению с 2015 годом и составил 3,91 млрд. долл., в то время как годом ранее он остановился на отметке в 5,12 млрд. долл. Торговля с Китаем также сократилась с 10,56 млрд. долл. до 7,88 млрд. долл. на фоне серьезного сокращения казахской торговли в целом. Однако доля КНР в общем объеме товарооборота и в 2015 году, и в 2016 году была выше доли торговли со странами ЕАЭС более чем в два раза и составила 17,5% и 16,3% соответственно, тогда как доля Сообщества составила 8,5% в 2015 году и 8% в 2016 году [1].

Намного более серьезный дисбаланс между торговлей с членами ЕАЭС и Пекином наблюдается во внешней торговле Киргизии. Доля стран ЕАЭС в ее внешнеторговом обороте упала с 12,7% (417 млн. долл.) до 11,9% (399,7 млн. долл.), тогда как доля КНР увеличилась с 34% (1,06 млрд. долл.) до 44,2% (1,54 млрд. долл.) – больше торгового оборота со странами ЕАЭС, включая Россию, почти в четыре раза. Однако, если в случае Казахстана отмечается положительное сальдо торговли с Китаем, то у Киргизии наблюдается внушительное отрицательное сальдо (1,388 млрд. долл. в 2016 году) – импорт из КНР более в чем в восемнадцать раз превышает экспорт в Поднебесную [1]. При этом значительную долю в структуре киргизского экспорта имеет реэкспорт товаров из Китая.

Россия остается ведущим торговым партнером Узбекистана, однако доля РФ в товарообороте республики снижается, а Китая – увеличивается [11]. Отмечается, что торговля Таджикистана с Россией, Казахстаном и Киргизией также со-

кращается, в то время как торговля с КНР, как и товарооборот с Узбекистаном, растет [4].

Необходимо отметить, что экономическое проникновение Китая в Центральную Азию – на данный момент единственный мощный инструмент распространения китайского влияния в регионе. Однако на протяжении десятилетий главной задачей Пекина на данном направлении являлось не приобретение экономических рычагов влияния на страны ЦА как таковых, а обеспечение безопасности, в том числе борьба с радикальными мусульманскими силами в Синьцзян-Уйгурском автономном районе, борьба с влиянием радикального исламизма, особенно ввиду наличия такого соседа, как Афганистан. В частности, еще до 18 съезда КПК и прихода к власти пятого поколения китайских лидеров во главе с Си Цзиньпином, в 2010 году, сотрудник Синьцзянского университета профессор Института экономики и управления Цинь Фанмин и его коллега, доцент Института науки и техники Сунь Цинган, отмечали в качестве первоочередной задачи КНР на центрально-азиатском направлении обеспечение региональной безопасности, в особенности, вблизи своих границ, а в числе главных угроз называли американское военное присутствие в Афганистане [16]. Интересно, что визит председателя КНР Си Цзиньпина в Казахстан в сентябре 2013 года и его лекция в Назарбаев-Университете, в ходе которой он впервые на официальном уровне выдвинул концепцию «Экономического пояса Шелкового пути», состоялись всего через несколько месяцев после того, как президент Афганистана Хамид Карзай объявил о завершении передачи ответственности за обеспечение безопасности в стране от войск международной коалиции во главе с США подразделениям афганской армии [3]. Несмотря на сохранение контингента американских войск в Афганистане, активизация дипломатических усилий Пекина и беспрецедентное наращивание экономического влияния в Центральной Азии совпали с выводом главных сил НАТО из страны, непосредственно примыкающей к региону и являющейся источником террористической угрозы, ключевой производственной «базой» азиатской и мировой наркоторговли. Значительное увеличение экономической мощи не является единственной либо приоритетной целью Китая в регионе, экономическое «наступление» Пекина всегда идет рука об руку с обеспечением интересов безопасности, вместе с тем, скорее всего, оно

стало возможным не в последнюю очередь благодаря некоторому снижению военно-политической напряженности в регионе и уменьшения присутствия США. Экономическая экспансия необходима стране для того, чтобы окончательно «привязать» Центрально-Азиатские государства к себе, интегрировать их, насколько возможно, в свою экономическую систему (об успехе подобной «интеграции», по сути представляющей собой поглощение экономических гигантом экономических «карликов», свидетельствуют приведенные выше данные по торгово-экономическому сотрудничеству с двумя небольшими «товарищами» огромного китайского «дракона», Киргизией и Таджикистаном) и впоследствии контролировать политико-экономические процессы в регионе. Таким образом, Китай, заняв комфортное положение по отношению к западным соседям, сможет минимизировать потенциальные угрозы, исходящие оттуда, а также извлечь максимально возможную выгоду из торгово-экономического партнерства, используя республики Центральной Азии как сырьевую базу собственной промышленности.

О «соединении Запада и Востока», для которого имеются исторические предпосылки и о котором тремя годами позднее говорил Си Цзиньпин в Назарбаев-Университете [15], Цинь Фанмин и Сунь Цинган упоминают даже не во вторую очередь после изучения вопроса безопасности и афганского вопроса. Объясняя, почему Центральная Азия так важна для Китая помимо необходимости создать мирную «среду» вблизи китайских границ, ученые акцентируют внимание на наличии у Центрально-Азиатских стран большого количества природных ресурсов, доступ к которым позволит Китаю в будущем обеспечить стабильный экономический рост [16]. Говоря о роли стран рассматриваемого региона в строительстве ЭПШП профессор Китайского народного университета (????), доктор экономических наук Лю Вэй и директор шанхайского отделения Государственного банка развития Китая, доктор экономических наук Го Лянь также в первую очередь отмечают сырьевой фактор в числе причин, объясняющих повышенный интерес Китая к странам Центральной Азии [14, с. 83]. Последние в обмен на свои ресурсы и предоставление рынков сбыта для продукции промышленности запада Китая, не способной конкурировать по качеству производимых товаров с производствами на восточном и юго-восточ-

ном побережье страны, получают от Пекина технологии и инвестиции, необходимые для модернизации собственной экономики. Тем не менее, существует явная угроза окончательного превращения Центрально-Азиатских государств в «сырьевой придаток» Китая.

Россия поддерживает союзнические отношения со странами региона за счет факторов, уходящих корнями в историю, в частности, в общее советское прошлое. Во-первых, пять Центрально-Азиатских республик входили в состав СССР, до этого были частью Российской Империи, между ними и Россией сложились устойчивые экономические и социально-экономические связи. Местные правящие элиты и властные структуры по характеру схожи с российскими, поскольку во всех странах региона после прекращения существования СССР у власти остались бывшие партийные функционеры. Их правовые системы схожи с правовой системой РФ, а новые правовые нормы, принимаемые законодательными органами, часто копируют аналогичные российские. Военно-политическое влияние России, подкрепленное, помимо прочего, наличием российских военных баз в Киргизии и Таджикистане, дополняется традиционным культурно-цивилизационным влиянием. Русский язык имеет статус хоть и не государственного, но официального языка в Казахстане и в Киргизии, используется в делопроизводственном процессе в Таджикистане (в Таджикистане статус русского языка также закреплен в конституции страны, согласно ей, русский язык – «язык межнационального общения») и Узбекистане.

Согласно Концепции внешней политики Российской Федерации 2016 г., приоритетным направлением внешней политики России является развитие двустороннего и многостороннего сотрудничества с государствами-участниками СНГ, в качестве ключевой рассматривается задача углубления и расширения интеграции в рамках ЕАЭС [5]. Таким образом, развитие отношений со странами Центральной Азии – одно из важнейших направлений внешней политики РФ. Тем не менее, постепенно ослабевают экономические связи со странами региона, в том числе с региональными странами-участниками ЕАЭС в результате активных усилий КНР и затяжного экономического кризиса в России, что в перспективе может помешать углублению интеграционных процессов в ЕАЭС.

Единственным на данный момент документом, в общих чертах регламен-

тирующим сотрудничество между ЕАЭС и Китаем является Совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о сотрудничестве по сопряжению строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Однако если китайские исследователи концепции «Один пояс – один путь», в частности, Лю Вэй и Го Лянь, и затрагивают тему сотрудничества с Россией в рамках реализации проекта, то речь идет в основном о развитии лишь двусторонних отношений «особого типа» с Россией как одной из стран, располагающихся вдоль «Нового Шелкового пути», одной из сопряженных с Китаем стран, а не о сопряжении строительства ЭПШП и ЕАЭС. О Центральной Азии зачастую говорится исключительно как об отдельном регионе.

До 2015 года, когда было подписано Совместное заявление, на различных межведомственных консультациях позиция китайской стороны заключалась в том, что акцент в продвижении концепции ЭПШП будет делаться именно на двустороннем сотрудничестве. Еще в 2013 году, три месяца спустя после поездки в Казахстан, Си Цзиньпин посетил с визитом Таджикистан и в ходе переговоров даже назвал Китай и Таджикистан «братьями, которым нужно идти вперед, держась за руки» [15, с. 24].

Уже сегодня просматривается некоторое различие в понимании сторонами того, что с точки зрения системного подхода к международным отношениям из себя представляет регион Центральной Азии. Москва намерена развивать сотрудничество в формате многосторонних структур, рассчитывая на особые союзнические отношения со странами региона. Китайское же руководство при этом, проявляя слабый интерес к реализации масштабных политических инициатив в рамках международных организаций, старается решать различные проблемы исключительно через двусторонние контакты с различными странами. КНР формирует «вокруг себя» особую систему межгосударственных отношений, в которой ключевые вопросы решаются непосредственно в парах Китай - государство-партнер по диалогу. Таким образом, для Пекина сотрудничество с каждым Центрально-Азиатским государством, как и с Россией, в отдельности приоритетнее участия в работе ШОС и состыковки проектов ЭПШП и ЕАЭС.

Истоки подобной нарождающейся подсистемы международных отношений

лежат в синоцентричной концепции мироустройства, сформировавшейся сотни лет назад в Восточной Азии на базе культуры и хозяйственной жизни китайских племен, проживавших в своей массе в бассейнах рек Хуанхэ и Янцзы со второго тысячелетия до н.э. В ее рамках весь мир рассматривается как однополярная система с одним «полюсом притяжения» — Сыном Неба во главе, на вершине мировой иерархии. По степени удаленности от «центра» выделялись разные зоны, известный американский синолог Дж. Фэрбэнк выделяет три таких зоны. Это «Зона китайской культуры», «Внутренняя азиатская зона», «Внешняя зона» («дальние регионы»). Во вторую из них, по отношению к которой даже не применялось определение «внешний», относилась и Центральная Азия [13, с. 2].

С экономической точки зрения уже наблюдается «поворот», отчасти вынужденный, большинства центральноазиатских стран в сторону своего восточного соседа. Учитывая приведенную выше специфику отношений Китая с окружающим миром, России, помимо традиционных региональных «опор» (главным образом военно-политической и культурно-цивилизационной), проигрывая Поднебесной в гонке за установление экономического господства в Центральной Азии, стоит сделать упор на более интенсивную работу с нынешними политическими элитами государств региона, методы публичной и культурной дипломатии.

Позиции нашей страны укрепляет и историческая память народов Центральной Азии. Подавляющее число населения региона — мусульмане. Во времена Российской Империи ситуация в центрально-азиатских владениях страны оставалась относительно спокойной благодаря мудрому и расчетливому курсу «центра». Китай всегда полагался на жесткие методы управления, в китайском Восточном Туркестане то и дело возникали очаги сопротивления мусульманского населения, проблема уйгурского сепаратизма стоит перед Пекином до сих пор, китайские власти вынуждены постоянно следить за потенциальными угрозами, связанными с исламским сепаратизмом. За военное покорение северо-западных «варваров» выступал, например, китайский историк XIX века Вэй Юань. Он отстаивал необходимость навязывания им конфуцианской морали и культуры. За подобными устремлениями Вэй Юаня стояли прагматические государственные интересы, причем, что интересно, перекликающие с нынешними.

В частности, покорение данного региона, по его мнению, было выгодно Китаю с точки зрения его богатства природными ресурсами и обеспечения безопасности западных рубежей империи [12, с. 36]. Таким образом, можно сделать вывод, что сами жители Центральной Азии имеют больше причин для опасений относительно взаимодействия с восточным соседом, чем с северным.

В любом случае, российскому руководству, как и дипломатам, предстоит серьезная работа по обеспечению интересов страны в Центральной Азии, причем необходимо делать это очень искусно¹, без ущерба сохранению и развитию всестороннего партнерства и сотрудничества с Китаем.

Литература

Евразийская экономическая комиссия. Официальный интернет-ресурс. Режим доступа http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i/makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/2016/12.aspx, открытый. Дата обращения: 05.03.17.

Интернет-ресурс «Tajikistan today». Режим доступа <http://today.tj/tadzhikistan/616-chem-mozhet-rasplachivatsya-tadzhikistan-za-svoi-dolgi-pered-kitaem.html>, открытый. Дата обращения: 12.03.17.

Информационное агентство России ТАСС. Режим доступа <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/618050>, открытый. Дата обращения: 12.03.17.

Информационное агентство «Avesta». Режим доступа <http://avesta.tj/2016/06/20/obem-torgovli-tadzhikistana-so-stranam-shos-sostavil-svyshe-1-1-mlrd/>, открытый. Дата обращения: 12.03.17.

Официальный интернет-портал правовой информации РФ. Режим доступа <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201612010045>, открытый. Дата обращения: 30.03.17.

Национальный банк Казахстана. Официальный интернет-ресурс. Режим доступа <http://www.nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian>, открытый. Дата обращения: 05.03.17.

Национальный банк Казахстана. Официальный интернет-ресурс. Режим доступа <http://www.nationalbank.kz/?docid=346&switch=russian>, открытый. Дата обращения: 05.03.17.

Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Режим доступа <http://stat.kg/ru/statistics/investigii/>, открытый.

Новостное агентство «Синьхуа». Ре-

жим доступа http://russian.news.cn/2017-02/16/c_136061030.htm, открытый. Дата обращения: 21.03.17.

Министерство финансов Республики Таджикистан. Режим доступа <http://minfin.tj/index.php?do=static&page=gosdolg>, открытый. Дата обращения: 09.03.17.

Министерство экономического развития Российской Федерации. Единный портал внешнеэкономической информации. Режим доступа http://www.ved.gov.ru/exportcountries/uz/about_uz/ved_uz/, открытый. Дата обращения: 12.03.17.

Политика России и Китая в Центральной Азии во второй половине XIX - начале XXI в. / [И.В. Анисимова и др. ; науч. ред. В.П. Зиновьев] ; Алтайский гос. ун-т, Ист. фак., Каф. востоковедения, Алтайский междунар. центр азиат. исслед. - Барнаул : Азбука, 2014. - 458 с.

Фэрбэнк, Дж. Китайский мировой порядок / Дж. Фэрбэнк. — Кембридж: Издательство Гарвардского университета, 1968. — 418 с. С. 2 [The Chinese World Order: Traditional China's Foreign Relations/ Ed. by J.K. Fairbank. — Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1968. — 418 p.]

Лю Вей, Го Лянь. Один пояс — один путь: бициклическая циркуляция общей стоимости и взаимовыгодное региональное сотрудничество. — Издательство Пекинского Университета, 2015. — 396 с.

У Сяодэ. Си Цзиньпин — творец концепции «Один пояс — один путь» // Журнал «Хуаньцю Жэнью». — 2016. - №6. — с. 20-27

Цинь Фанмин, Сунь Цинган. Стратегическое исследование Центральной Азии Китаем // Экономика в Азиатско-тихоокеанском регионе. -2010. — № 2. — с. 111-114.

Ссылки:

1 Китайское идиоматическое выражение, которое переводится «подобно жарению маленькой рыбки». Процесс, описанный в идиоме, требует определенного умения — любое неосторожное действие может привести к тому, что хребет рыбки сломается и блюдо будет испорчено. Идиома означает, что то, по отношению к чему она употребляется, нужно делать искусно, аккуратно.

Central Asian vector in foreign policy of Beijing and some problems of modern Russian-Chinese interaction in the region

Demidov E.V.

Moscow State Institute of International Relations

The article is devoted to the issue of modern Chinese engagement in political and economic processes in Central Asia and how it may affect the interests of Russian Federation in the region. China as an emerging great power may hinder Russia's ambitions, especially in the region of Central Asia which is traditionally viewed by Moscow as its sphere of influence. China has been the driving force in global and regional economy during the last decades, the country's strive to diversify the inflows of natural and energy resources for the needs of its manufacturing industries has a significant impact on global and regional markets. With regard to this, the analysis of China's attempts to supply its own demands using Central Asia's resources and markets may be interesting for the expert community, as well as for other readers. The author examines the methods and instruments which China uses to expand its influence in the region nowadays, analyzes historic factors that may in the future affect Russian-Chinese dialogue concerning Central Asian problems.

Key words: Russia, China, Central Asia, One belt, One road, Eurasian Economic Union, economy and investment in Central Asia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan

References

The Eurasian Economic Commission. Official Internet resource. Access mode <http://www.eurasiancommission.org/en/>

act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/2016/12.aspx, public. Date of circulation: 05.03.17.

Internet resource «Tajikistan today». Access mode <http://today.tj/tadzhikistan/616-chem-mozhet-rasplachivatsya-tadzhikistan-zasvoi-dolgi-pered-kitaem.html>, public. Date of circulation: 12.03.17.

Russian Information Agency TASS. Mode of access <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/618050>, open. Date of circulation: 12.03.17.

Information agency «Avesta». Access mode <http://avestatj/2016/06/20/obem-torgovli-tadzhikistana-sostranam-shos-sostavil-svyshe-1-1-mlrd/>, open. Date of circulation: 12.03.17.

The official Internet portal of legal information of the Russian Federation. Access mode <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201612010045>, open. Date of circulation: 30.03.17.

The National Bank of Kazakhstan. Official Internet resource. Access mode <http://www.nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian>, open. Date of circulation: 05.03.17.

The National Bank of Kazakhstan. Official Internet resource. Access mode <http://www.nationalbank.kz/?docid=346&switch=russian>, open. Date of circulation: 05.03.17.

National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic. Access mode <http://stat.kg/en/statistics/investicii/>, open.

News agency Xinhua. Access mode <http://russian.news.cn/2017-02/16/>

c_136061030.htm. open. Date of circulation: 21.03.17.

Ministry of Finance of the Republic of Tajikistan. Access mode <http://minfin.tj/index.php?do=static&page=gosdolg>, public. Date of circulation: 09.03.17.

Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Unified portal of foreign economic information. Access mode http://www.ved.gov.ru/exportcountries/uz/about_uz/ved_uz/, open. Date of circulation: 12.03.17.

The policy of Russia and China in Central Asia in the second half of the XIX - beginning of the XXI century. / [I.V. Anisimova and others; Sci. Ed. V.P. Zinoviev]; Altai state. Un-t, East. Fact., Kaf. Oriental Studies, Altai International. Center of the asiatic. Issled. - Barnaul: The ABC, 2014. - 458 p.

Fairbank, J. Chinese world order / J. Fairbank. - Cambridge: Harvard University Press, 1968. - 418 p. C. 2 [The Chinese World Order: Traditional China's Foreign Relations / Ed. By J.K. Fairbank. - Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1968. - 418 p.]

Liu Wei, Guo Lian. One belt is one way: bicyclic circulation of total value and mutually beneficial regional cooperation. - Publishing House of Peking University, 2015. - 396 p.

At Xiaodae. Xi Jinping - the creator of the concept of «One belt - one way» // Journal of Huanciu Renou. - 2016. - №6. - from. 20-27

Qin Fangmin, Sun Qinggan. Strategic study of Central Asia by China // Economics in the Asia-Pacific region. -2010. - No. 2. - p. 111-114.

Сравнительный анализ отраслевого и кластерного подходов в мировой экономике

Сеферов Аким Керимович

аспирант, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, me.ep@mail.ru

Международный опыт показывает, что государство в кластерной политике ориентировано, в первую очередь, на поддержку сильных и инициативных компаний и создании плодотворной среды, в которой, в свою очередь, прочие фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность. В статье обоснована целесообразность применения теоретических положений кластерного подхода для разработки программ и проектов развития экономики государств. Проанализировано понятие кластера. Рассмотрены признаки и функции кластеров. Проведен сравнительный анализ кластерного и отраслевого подходов. Выделены преимущества и недостатки кластерного подхода. Продемонстрирована возможность применения кластерного подхода на практике.

Ключевые слова: экономические кластеры, кластерный подход, отраслевой подход, конкурентоспособность, инновация, производственная кооперация, НИОКР.

В многообразии форм международного экономического сотрудничества и международной экономической интеграции можно особо выделить механизмы, основанные на использовании сочетания конкуренции и кооперации в корпоративном и региональном масштабах. Традиционное понимание конкуренции и кооперации в мировой экономике основывается на концепциях международного разделения труда, в рамках которой ключевое внимание обращено на использование сравнительных преимуществ экономик государств, таких как выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия, наличие больших запасов ценных природных ресурсов, и т.д. Страны, обладающие такими преимуществами могут с меньшими издержками осуществлять экспорт своей продукции в другие страны, которые подобных преимуществ не имеют, что позволяет первым преуспевать в своем экономическом развитии. Однако, современная экономическая система характеризуется сочетанием противоречивых процессов глобализации и регионализации, интеграции и дезинтеграции, сотрудничества и соперничества государств, компаний и других экономических агентов. В контексте динамично и непредсказуемо изменяющейся рыночной конъюнктуры традиционный подход к понятиям конкуренции, международного экономического сотрудничества, а также к оценке сильных и слабых сторон экономики того или иного государства требует расширения и углубления. Значительную роль начинают играть не только факторы, заданные природой и фактическим положением государства, но в первую очередь, возможность и способность национальной экономики максимально эффективно эти преимущества использовать. Последнее невозможно без достижения двух ключевых условий: научно-технического прогресса (инновации в производстве) и совершенствования структур управления (инновации в менеджменте). Страны, которые не смогут выполнить эти условия, будут, с высокой вероятностью, крайне неэффективно расходовать свои ресурсы, не получая максимального эффекта от использования имеющихся у них преимуществ. В наибольшей степени это относится к государствам, обладающим значительными запасами углеводородов.

В современной мировой экономике, таким образом, важность сравнительных преимуществ (таких, как наличие природных ресурсов) остается высокой, но они могут быть в полной мере реализованы только при наличии конкурентных преимуществ – таких, как способность к инновациям. Сравнительные преимущества начинают играть роль источников конкурентоспособности, а фактическая конкурентоспособность страны создается за счет конкурентных преимуществ.

Подобная концепция конкурентоспособности легла в основу кластерного подхода, который был впервые в полной мере проработан в трудах Майкла Портера об индустриальных¹ и региональных экономических кластерах². Таким образом, согласно М. Портеру конкурентоспособность определяется производительностью, с которой любая нация использует свои человеческие и природные ресурсы, а также капитал. В свою очередь, производительность устанавливает национальный или региональный стандарт жизни (зарплаты, эффективность использования капитала и природных ресурсов).

Более того, международная конкурентоспособность и конкурентные преимущества страны в современном мире рассматриваются не только через призму макроэкономических факторов (валютный курс, процентные ставки и дефицит бюджета той или иной страны), а больше даже через призму микроэкономических факторов (производительность, бизнес-среда и т.д.), фокусируя внимание на отдельных отраслях, их сегментах и отдельных регионах.

Теория региональных промышленных кластеров М. Портера основывается на достаточно логичном и понятном допущении: регион может более эффективно форми-

ровать свои конкурентные преимущества тогда, когда компании, работающие в определенной отрасли (например, в нефтегазодобывающей или нефтегазохимической), географически сконцентрированы в рамках единого пространства³. При этом отмечается, что процесс формирования кластеров начинается, как правило, естественным образом в силу подходящих для этого внешних условий, но требует активной поддержки со стороны государства, а также научно-исследовательских организаций. Выявление потенциальных кластеров и их поддержка является, таким образом, одной из важных задач, которая должна решаться в рамках экономической политики государства.⁴

Кроме того, для эффективного развития кластеров необходимо соблюдение ряда условий. Одним из этих условий является соблюдение макроэкономической стабильности, которая включает в себя политический, социальный и правовой аспекты. Вторым важным условием является возможность развития и усиления позитивной конкуренции между фирмами⁵.

Еще один американский экономист, М. Энрайт во многом развил, подтвердил и дополнил подход М. Портера и само понимание кластеров. М. Энрайт определял кластер не только как географическое объединение предприятий одной отрасли, но как результат взаимодействия более широкого круга участников, благодаря которому создаются конкурентные преимущества. По мнению М. Энрайта, главную роль в формировании региональных кластеров играют особенности исторического развития регионов, разнообразие способов и культур ведения бизнеса, организации производства, а также социальные структуры и системы образования⁶.

Таким образом формируется комплексное понимание регионального экономического кластера как географической агломерации фирм, осуществляющих свою деятельность в общей или нескольких родственных отраслях экономики⁷. Исходя из этого можно заключить, что конкурентные преимущества формируются не только на национальном уровне, но, скорее, на уровне регионов, а в качестве конкурентоспособного сегмента необходимо рассматривать не одну отрасль или подотрасль, а группу отраслей, связанных технологически, географически и другими горизонтальными и вертикальными связями. Именно такого рода сегменты и называются кластерами.

Итак, согласно Майклу Портеру «кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и другие) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга»⁸.

В настоящее время, в условиях глобализации экономики, вопросы конкурентоспособности, создания и удержания конкурентного преимущества, формирования и развития кластеров приобретают более четкое и особое звучание. Общие тенденции развития глобальной экономики говорят о том, что для товаров значительная часть добавочной стоимости создается на стадии не столько собственно производства, сколько маркетинга, сбыта, НИОКР и обслуживания. Следовательно, в связи с этим и новая форма организации производства в виде промышленных кластеров должна отвечать новым, выдвинутой экономикой запросам, так как прежние не соответствовали требованиям современности И в настоящее время последние являются основными формами или механизмами повышения конкурентоспособности или ускорения экономического развития стран и регионов в мировом хозяйстве.

Конечно, нужно иметь в виду, что в дань моде в иностранной экономической литературе можно встретить очень большое количество разных определений кластера как формы организации производства (например, Р. Мартин и П. Санли говорят о 10 определениях⁹), которые усиленно начали появляться в форме различных интерпретаций одного и того же после публикации М. Портером своих работ. Поэтому необходимо сконцентрироваться на смысловом значении понятия кластера, опираясь на многочисленные работы предыдущих ученых по данной тематике, и нашедшим широкое практическое подтверждение в разных экономических системах. Подобные формы организации производства возникали не только в Европе и США, но и в СССР и других командно-административных системах. В Советском Союзе в 1960-1980-х годах был накоплен собственный уникальный опыт создания сложных территориально-промышленных комплексов и эффективного управления ими в рамках административно-командной экономической системы. К сожалению, с распадом СССР и крахом советской экономи-

ки большая часть этих структур оказалась разрушена.

Внутри кластера формируется система взаимовыгодных отношений между его участниками, в рамках которой партнеры могут эффективно использовать возможности друг друга. Это формирует синергетический эффект: то есть, кластер в целом имеет потенциал больший, чем простая сумма составляющих его компонентов. Синергия, в свою очередь, ведет к возникновению очень важного и уникального явления: сочетания конкуренции и кооперации. Возможность одновременного наличия конкуренции и кооперации возникает по той причине, что они осуществляются независимо на разных плоскостях и уровнях. Объединение усилий участников кластера в какой-либо одной сфере (например, формирование интегрированной производственной цепочки по выпуску продукции) позволяет намного более эффективно вести конкурентную борьбу в другой сфере или на другом уровне (например, на мировом рынке с транснациональными конкурентами). В рамках кластера появляется возможность использовать общую сетевую инфраструктуру – транспортно-логистическую, коммуникационную, маркетинговую, что позволяет компаниям снижать затраты.

В традиционном понимании государственное регулирование экономики, как правило, сосредоточено на развитии отраслей экономики и промышленности: добывающей, перерабатывающей, высокотехнологичных, сферы услуг, и так далее, то есть, используется отраслевой подход. Но кластеры, как правило, всегда затрагивают несколько отраслей экономики. В связи с этим подход к государственному регулированию и экономической политике страны должен быть пересмотрен в сторону активизации, поддержания и развития не отдельных отраслей, но в первую очередь связей и взаимозависимостей между отраслями. Именно такую возможность предоставляют кластеры. Развитые государства очень быстро осознали преимущества формирования кластеров и сегодня кластерный подход становится важнейшим фактором воздействия на конкурентоспособность промышленности и экономики стран в целом. Под кластерным подходом в экономической политике мы будем понимать набор методов, мер, механизмов и инструментов, ориентированных на выделение кластеров их развитие.

Структуры кластерного типа формируются, как правило, двумя способами: в результате реализации государственной политики по развитию кластеров, либо в порядке инициативы коммерческими организациями, без государственного участия.¹⁰ Первый способ более характерен для развивающихся государств, второй – для развитых. Однако в мировой практике, независимо от того, как изначально формировался кластер, признана необходимость оказания государственной поддержки процессу кластерообразования.

Рассмотрим более подробно отличия между отраслевым и кластерным подходами (таблица 1).

Традиционный отраслевой подход определяет жесткие границы для отраслевых сегментов и отраслей, опираясь на национальный классификатор (ОК ВЭД в России, NACE в Европе, SIC и NAISIC в США и подобные в других странах мира). Такой подход не учитывает всю важность взаимосвязей не только внутри отраслей, но и между ними.¹¹ Данный подход фокусируется на стратегических группах схожих компаний в рамках одного сегмента производственной цепочки, в то время как кластерный подход позволяет сформировать новое видение процессов развития бизнеса и гораздо больше соответствует современному духу инноваций и динамичным переменам в экономике страны, региона и всего мира.¹²

Отраслевой подход анализирует горизонтальные отношения и конкурентные взаимозависимости (отношения между прямыми конкурентами с одинаковыми видами деятельности, которые работают на одном рынке), в то время как кластерный подход в дополнение анализирует вертикальные и латеральные связи между различающимися компаниями, что стимулирует инновационную активность.

Помимо значительных преимуществ кластерного подхода, у него существуют и недостатки. Так, кластер может перерасти из объединения производителей в союз монополистов. Это может произойти в том случае, если рассматривать кластер как объединение нескольких крупных компаний, которые, после достижения высокого уровня развития могут вывести активы из региона с целью ухода от налогообложения. Кроме этого необходимо отметить еще некоторые противоречивые моменты кластеризации. Высокий уровень специализация может привести к уязвимости

Таблица 1
Различия между отраслевым и кластерным подходами
Источник: составлено автором.

Отрасль	Кластер
Компании объединяются по видам производимой продукции или используемым технологиям	Рассматривается стратегическая группировка взаимодополняющих компаний, которые не обязательно производят один и тот же вид продукции
Группа компаний в рамках одного отраслевого сегмента	Стратегическая группа компаний в рамках дополняющих сегментов производственной цепочки
Диалог с правительством ограничивается субсидиями, тарифной защитой и административным снижением уровня конкуренции.	Диалог по широкому спектру вопросов, совместные инициативы, способствующие повышению производительности и конкурентоспособности. Создание форума для конструктивного и эффективного диалога между правительством и частным сектором.
Фокус на отраслях конечного продукта	Более широкий фокус, с вовлечением потребителей, поставщиков, провайдеров услуг и др. специализированных институтов
Фокус на прямых и косвенных конкурентах	Рассматривается массив взаимосвязанных отраслей, использующих общие или сходные технологии, навыки, информацию, потребителей и каналы
Возможность кооперации с конкурентами, как правило, исключена	Большинство участников не являются прямыми конкурентами, однако обладают общими потребностями и имеют общие препятствия для развития
Поиск возможностей для диверсификации и дифференциации в рамках существующих траекторий	Поиск синергии и новых комбинаций

региона перед колебаниями рыночной конъюнктуры. Являясь достаточно замкнутой системой, кластер, тем не менее, весьма подвержен внешним воздействиям. Кроме того, нарушение баланса конкуренции и кооперации внутри кластера в пользу последней может привести к снижению стимулирующего воздействия конкуренции. Эта проблема особенно остро возникает в развитых, успешных кластерах, которые, помимо того, не всегда оказываются достаточно гибкими, чтобы оперативно приспосабливаться к изменяющимся тенденциям. Главным средством преодоления структурных недостатков кластерного подхода является непрерывное стимулирование инноваций.

Процесс создания и развития кластеров является непростым из-за наличия сложных вертикальных и горизонтальных связей между участниками, кооперации и конкуренции и наличия других моментов, рассмотренных выше. Из этого очевидно и ясно, что быстрый результат при создании кластера невоз-

можен. Кроме того, за созданием кластера как правило стоит либо государственный регулятор, либо инициатор, лидер, обеспечивающий успех усилий по развитию кластера.

Анализ работ зарубежных авторов¹³ показывает, что в большинстве кластерных инициатив финансирование осуществляется за счет средств государства. При этом государственные средства, как правило, не поступают непосредственно организациям-участникам кластера. Государство финансирует либо региональные власти, либо агентства регионального развития (подчиненные центральным органам власти), которые затем финансируют конкретные кластерные проекты. Таким образом, международный опыт показывает, что государство в кластерной политике ориентировано, в первую очередь, на поддержку сильных и инициативных компаний и создании плодотворной среды, в которой, в свою очередь, прочие фирмы могли бы повышать свою конкурентоспособность.

Литература

1. Иран и ЕАЭС могут создать зону свободной торговли // Вести Экономика. 21.02.2017 [Электронный ресурс.] URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/32342>

2. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве; теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. - Смоленск: Ойкумена, 2005. - с. 77.

3. Погодина Т.В. Стратегические приоритеты кластеризации экономики Чувашской Республики / Т.В. Погодина, Т.В. Задорова // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 26. - С. 4.

4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 496 с.

5. Портер М. Конкуренция. - М: Издательский дом «Вильямс», 2002. - с. 207.

6. Dunning, J.H. Alliance Capitalism and Global Business, London: Routledge, 1991.

7. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.

8. Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol. 3, 2003. - p. 10.

9. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Reviews. November-December. 1988.-p. 77-90.

10. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, N.Y.: The Free Press., 1990.

11. Porter. M. Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In On Competition, Michael E. Porter. Cambridge, MA: Harvard Business Review Books, 1998.

12. Saxenian, Annalee. Regional Advantage: Competition and Cooperation in SiliconValley and Route 128, Cambridge, Ma.: Harvard University Press., 1994.

13. Sϋlvell L., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003.

Ссылки:

1 Porter M. The Competitive Advantage of Nations, N.Y.: The Free Press., 1990.

2Porter. M. Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In On Competition, Michael E. Porter. Cambridge, MA: Harvard Business Review Books., 1998.

3 Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 496 с.

4 Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Reviews. November-December. 1988.-p. 77-90.

5 Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве; теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. - Смоленск: Ойкумена, 2005. - с. 77.

6 Там же. С. 80.

7 Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.

8 Определение согласно М. Портеру: Портер М. Конкуренция. - М: Издательский дом «Вильямс», 2002. - с. 207.

9 Например, подробнее см.: Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol. 3, 2003. - p. 10.

10 Погодина Т.В. Стратегические приоритеты кластеризации экономики Чувашской Республики / Т.В. Погодина, Т.В. Задорова // Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 26. - С. 4.

11 Saxenian, Annalee. Regional Advantage: Competition and Cooperation in SiliconValley and Route 128, Cambridge, Ma.: Harvard University Press., 1994.

12 Dunning, J.H. Alliance Capitalism and Global Business, London: Routledge, 1991.

13 Sϋlvell L., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003.

Comparative analysis of industrial and cluster approaches in world economy Seferov A.K.

Russian state University of oil and gas named after I. M. Gubkin

The international experience shows that the state in a cluster policy is oriented, first of all, on support of the strong and initiative companies and creation of the fruitful environment in which, in turn, other

firms could increase the competitiveness. In article feasibility of application of theoretical provisions of cluster approach for development of programs and projects of development of economy of the states is justified. The concept of a cluster is analyzed. Signs and functions of clusters are considered. The comparative analysis of cluster and branch approaches is carried out. Advantages and shortcomings of cluster approach are selected. The possibility of application of cluster approach in practice is shown.

Key words: economic clusters, cluster approach, industrial approach, competitiveness, innovation, business-to-business cooperation, research and development.

References

Iran and the EAEU can create a free trade zone // Vesti Ekonomika 02/21/2017 [Electronic resource.] URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/32342>

Pilipenko I.V. Competitiveness of countries and regions in the world economy; Theory, experience of small countries of Western and Northern Europe. - Smolensk: Oykumena, 2005. - P. 77.

Pogodina TV Strategic priorities of clustering the economy of the Chuvash Republic / T.V. Pogodina, T.V. Zadorova // Regional economy: theory and practice. - 2008. - No. 26. - P. 4.

Porter M. Competition. - M: Williams Publishing House, 2002. - P. 207.

Dunning, J.H. Alliance Capitalism and Global Business, London: Routledge, 1991.

Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/van Hoof. Utrecht, 1993. P.87-102.

Martin R., Sunley P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? // Journal of Economic Geography, Vol. 3, 2003. - p. 10.

Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Reviews. November-December. 1988.-p. 77-90.

Porter M. The Competitive Advantage of Nations, N.Y.: The Free Press., 1990.

Porter. M. Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In On Competition, Michael E. Porter. Cambridge, MA: Harvard Business Review Books, 1998.

Saxenian, Annalee. Regional Advantage: Competition and Cooperation in SiliconValley and Route 128, Cambridge, Ma.: Harvard University Press., 1994.

Sϋlvell L., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003.

Проблема снижения централизации руководства в науке управления производительностью труда

Баженова Виктория Викторовна
кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета, Комсомольск-на-Амуре государственный технический университет, vitasyavitasya@yandex.ru

В статье рассматривается проблема адаптации предприятия к постоянно изменяющимся условиям производства и реализации товаров при повышающейся хаотичности рынка, в связи с частыми изменениями при появлении новой продукции и новой технологии ее изготовления. При данной адаптации требуется определенная гибкость и уменьшение централизованного руководства для большего проявления свободы нижестоящих подразделений производства и отдельных работников с одной стороны и излишней самостоятельности структурных подразделений, которая может разрушить целостный производственно-экономический организм, представляющий предприятие с другой. В данном случае такую проблему можно представить выявлением рациональной степени ограничения творческого характера, выполняемых работником функций, рационального ограничения инициативы, побуждаемой предприимчивостью работника в централизованно управляемой производственной системе. С этой целью в статье рассматриваются истоки науки об управлении персоналом, методологические принципы централизованного проникновения, формируемые антропоцентрическим акцентом в науке управления производительностью труда. Проводится сравнение некоторых подходов к определению производственного задания и способов контроля его выполнения. В частности рассматривается тейлоризм, который ограничивал участие исполнителя в изменении организации труда, принцип демократического централизма, метода управления по целям (management by objectives – MBO). Из обзора исторического развития научных изысканий в области управления производством можно отмечается историческая последовательность замены (трансформации) жестко административных функций контроля работы в более мягкую форму финансовых предостережений. Ключевые слова: управление, эффективность производственного задания, способы контроля, демократизация, централизованное руководство, структуры производства, адаптация, производственно-экономическая система, инновационные преобразования, рост производительности труда

Рассматривая истоки науки об управлении персоналом, следует отметить их общую историческую направленность на обеспечение роста производительности труда, обусловливаемого необходимостью для предпринимателя повышать эффективность использования основного капитала. Антропоцентрический акцент в науке управления производительностью труда формирует свои методологические принципы централизованного проникновения при определении производственного задания и способов контроля его выполнения. Дело в том, что тейлоризм в классической школе управления ограничивал участие исполнителя в изменении организации труда. По Тейлору работник должен выполнять все операции в заданный срок и в последовательности, предусмотренной инструктивной картой. Этим, на наш взгляд, закладывались методологические основы нормативной экономики труда. При отслеживании этапов эволюции в науке управления можно отметить последовательный отход от централизованного контроля выполнения производственных процессов к демократизации их выполнения.

Для отслеживания последовательного соотношения задания и его выполнения, с учетом вышерассмотренных сочетаний в контексте исторического аспекта, следует принять во внимание фундаментальный принцип управления производством – принцип демократического централизма (В. И. Ленин). Данный принцип определяет то, что централизованно выданное задание руководителем предполагает инициативу его выполнения исполнителем. Начиная от Ф. У. Тейлора, общее историческое развитие управления, в части существования данного принципа, связывается с уменьшением централизованного руководства в сторону большего проявления свободной воли нижестоящими структурами производства и отдельными работниками. В настоящее время актуальность принципа демократического централизма в связи с инновационными преобразованиями производства резко возросла. При повышающейся хаотичности рынка, в связи с частыми изменениями в появлении новой продукции, новой технологии их изготовления, из центра становится все труднее принимать рациональные решения по адаптации предприятия к постоянно изменяющимся условиям реализации и производства товаров. Адаптация (от лат. adaptatio – «приспособление») рассматривается как приспособление производственно-экономической системы путем инновационных преобразований к постоянно изменяющимся потребностям рынка. В этом отношении решению проблемы в какой-то степени помогает концепция метода управления по целям (management by objectives – MBO).

MBO, в какой-то степени решая проблему снижения централизации, «объединяет планирование и контроль в сложной области человеческих ресурсов», предусматривая участие руководителей низших звеньев управления производством в формировании производственных заданий [1, с. 294]. Но MBO не полностью обеспечивает инициативу в выполнении заданий, предусматривая лишь участие нижестоящих руководителей в разработке целей вышестоящим руководством.

Принцип демократического централизма, принятый в управлении производством при восстановлении народного хозяйства нашей страны в 30-х гг., объективно (независимо от воли и сознания) лежит в основе организации управления любой производственной системы. Последнее часто упускается из виду при критике сложившихся за последнее время рационалистических методов управления производством в масштабах народного хозяйства. Детерминизм бывших жестко бюрократических приемов контроля организации производства в социалистическом производстве дополнялся признанием роли личности в формировании новых методов производства работ: стахановское движение, поточно-расчлененные методы производства работ в строительстве (каменщики Шавлюгин, Максименко, Мальцев и др.). За рубежом острой и беспристрастной критике подвергаются командно-административные методы, направленные на то, чтобы любой ценой добиться получения максимума прибыли без учета способности работника повысить производительность труда. В эволюции управления трудом при этом поведенческая школа формирует свой подход к управлению персоналом с акцентом на мотивацию исполнителей трудовых процессов.

МВО интегрально направлен на наращивание капитала предпринимателя и логически связан с выявлением возможностей роста производительности труда. Но его осуществление проводится в основном на стадии планирования, т.е. на стадии формирования заданий. При этом не исследуются возможности оперативной самостоятельности структурных подразделений в принятии им решений по адаптации к инновационным преобразованиям бизнеса, производству продукции. Это, кстати, присуще и другим школам науки управления – социально-экономический аспект формирования и развития способов определения производственных заданий и приемов его контроля упускается из виду. Отсюда в исследованиях эволюции управленческой мысли развитие и осуществление контрольно-управленческих функций производства следует отличать от общих форм демократизации управления (участие в определении цели, в прибылях, собственности и т.п.). Дело в том, что изменение влияния контрольно-управленческой функции может представляться сочетанием усиливающегося централизма управления и расширением свободной воли выбора вариантов производственных решений исполнителем. В данном случае такую проблему можно представить выявлением рациональной степени ограничения творческого характера, выполняемых работником функций, рационального ограничения инициативы, побуждаемой предприимчивостью работника в централизованно управляемой производственной системе. Следует отметить, что излишняя самостоятельность структурных подразделений может разрушить целостный производственно-экономический организм, представляющий предприятие.

Как известно, при адаптации систем принято различать:

- а) самоорганизующиеся системы;
- б) самонастраивающиеся системы.

В условиях инновационного преобразования производственных систем, исходя из принципа демократического централизма, можно функцию самоорганизации представить как функцию формирования нового экономического потенциала предприятия, а функцию самонастраивания рассматривать как функцию структурных подразделений по их само настраиванию на наиболее полное использование выявленных производственно-рыночных возможностей – потенциала. В учебной и справочной экономической литературе можно встретить

ряд разновидностей адаптации, например, адаптация переходного периода, связанная с процессом самостоятельного перехода экономической системы при инновационных преобразованиях из состояния, близкого к разрушению, в другое равновесное состояние со стабильным наращиванием капитала. Такая адаптация может иметь краткосрочный и долгосрочный периоды использования вновь созданного производственно-экономического потенциала. В условиях рынка для ее характеристики могут использоваться кривые теории жизненного цикла (волновая теория предпринимательской деятельности, а также кривые рыночного спроса и предложения).

Для персонала адаптацию представляют как организационную и профессиональную. Первая, организационная, предусматривает усвоение своей роли и места работником в условиях освоения нововведений в общей организационной структуре предприятия. Она также связывается с пониманием им организационного механизма, необходимого для достижения главной цели инновационных преобразований бизнеса, предприятия. Вторая – профессиональная, связанная с приобретением умения в выполнении вновь появившихся рабочих операций.

При оценке меры использования производственного потенциала трудового коллектива следует учитывать:

- а) степень проникновения централизованного контроля и наблюдения состава выполняемых рабочих операций, т.е. степень подотчетности или контролируемости, при планировании и исполнении показателей в определяемом задании;
- б) экономически обоснованная, оперативно-хозяйственная самостоятельность выбора решений структурным подразделением, необходимая для инициативного (творческого) выполнения задания.

Несбалансированное сочетание данных свойств, указанных выше в системе управления, учитываемых положениями принципа демократического централизма, может обусловить разрушение производственного потенциала фирмы. При этом надо учитывать органические свойства управляемой системы к саморазвитию и своему исчерпанию. Таким образом, историческое развитие контрольно-управленческих функций в соответствии с эволюцией отношений управляемой и управляющей систем, определяемых принципом демократического централизма, логически трансформируется в

более мягкие формы финансового мониторинга деятельности структурных подразделений. И решение проблемы контроля производительности труда в предпринимательской деятельности связывается с выявлением финансовых характеристик предприятия, зависящих от использования рабочей силы.

Одной из главных задач, определяющих успех управления персоналом, надо считать оперативность в поддержании жизнеспособности предприятия в конкретно складывающейся производственной ситуации, т.е. выявление критических точек (границ) и укрепление способности управляемой системы выжить в стихийно складывающихся на данный момент условиях функционирования рынка. Влияние внешних рыночных факторов соизмеряется со способностью предприятия своевременно (моментально) адаптироваться к ситуации изменяющейся рыночной среды. Отсюда важное значение приобретает и оперативная способность предприятия выполнить максимально возможный объем производства в минимально короткое время (в сжатые сроки).

При формировании современных основ управления широко используется моделирование из индустриальной динамики, системотехники, теории больших систем. Определенный вклад в развитие кибернетических направлений теории управления внес А. Богданов, основатель всеобщей организационной науки – тектологии. Известна его точка зрения на механическую роль организационной науки, когда он утверждает, что механическая точка зрения и есть единая организационная точка зрения в ее развитии, в ее победах над разобщенностью науки. Известен также его закон наименее благоприятных условий или наименьших, по которому устойчивость системы зависит от наименьших относительных сопротивлений его частей в любой момент времени. Прочность цепи определяется наиболее слабым звеном [2, с. 35-36]. Производительная сила труда предприятия зависит от такого звена. Синтез социальных и организационно-технологических качеств производственных способностей работника, определяющих производительную силу труда, находит свое выражение в первичном производственном коллективе или первичной социотехнической системе, которую может представлять структурное подразделение предприятия.

Родоначальник социотехнических исследований А. Райс особое внимание

обращал на необходимость дублирования технической организации предприятия ее управленческой (социальной) организацией [1, с. 15]. Оптимальная адаптация социальной организации структурного подразделения предприятия или другой организованной группы рабочих (бригады) к их технико-экономическому базису в свете данных теоретических предпосылок лежит в основе теории повышения производительной силы труда, что диктуется логикой выполнения трудового процесса, технико-экономическими характеристиками его развития.

Из обзора исторического развития научных изысканий в области управления производством можно отметить то, что внимание исследователей не акцентируется на организационно-технологическом звене, выступающем в качестве производителя первичной продукции. Дело в том, что такое звено как раз и формирует движение материалопотока, а в стоимостном выражении – движение составной части оборотных средств, выступая структурным подразделением предприятия. Ускорение такого потока можно считать начальным этапом наращивания капитала, характеризующего повышение производительной силы в стоимостном выражении. Структурные характеристики, оптимально определяющие формирование рабочей силы, которая генерирует производственный материалопоток, можно рассматривать как малоисследованные факторы трудового потенциала предприятия. Дело в том, что иерархические наслоения в структуре управления, на наш взгляд, снижают целеустремленность работников, повышают инертность в освоении инновационных преобразований.

В основах менеджмента рассматривается пример укрупнения мелких звеньев рабочих в крупные бригады, но главным объектом исследований здесь выступают не производственно-экономические характеристики данного подразделения, связанные с повышением производительной силы труда, а условия социальной совместимости работников [1, с. 107].

В 60-е и 70-е гг. в исследованиях отечественных научных институтов и других разработчиков большое внимание уделялось проблемам внутрипроизводственного хозрасчета, формированию хозрасчетных бригад, что обеспечивало снижение централизации в руководстве и расширяло оперативную самостоятельность трудовых коллективов. Исследования в основном проводились в русле

нормативной экономической теории и напрямую не связывались с проблемными вопросами повышения производительной силы труда структурных формирований. Это направление в совершенствовании управления персоналом можно рассматривать как попытки стоимостного агрегирования иерархии показателей, характеризующих повышения производительной силы труда.

Проблемы управления персоналом при диагностическом подходе в разработках Научно-исследовательского экономико-математического института в 60-х гг. находят свое отражение в начальном этапе внедрения автоматизированных систем управления. По существу, основная задача данного этапа сводилась к выявлению недостатков и достоинств действующих систем управления, главным образом – к выявлению неблагоприятных условий функционирования управленческих систем, в том числе при этом внимание уделяется упорядочению документооборота, организационной структуре и т.д. В какой-то степени современный функционально-стоимостной анализ организационно-производственных систем можно считать модификацией и дальнейшим развитием этого подхода (с пересечением его ограничений в части принятия решений). Достоинство подхода в том, что объектом его обследования может быть рабочее место, структурное подразделение или предприятие в целом.

Примерно такой же подход японского менеджмента к трактовке реально возникающих затруднений можно видеть в широко пропагандируемой диагностике маркетинга. В данном случае основное внимание уделяется распознаванию стоимостных характеристик в деятельности определенной службы предприятия, выявлению лучших возможностей ее функционирования, без промежуточного выявления возможностей сокращения расходов времени как показателя повышения производительной силы труда. Контроль деятельности предприятий, обеспечивающий надежное и устойчивое развитие производства и сбыта продукции, в последнее время теоретически обосновывается формированием такой науки, как контроллинг, возникновение которой относят к концу XIX в., а становление связывают с серединой XX столетия. Однако в качестве контролируемых здесь принимаются в основном финансовые показатели. При этом главное внимание уделяется финансовому аспекту деятельности предприятия без выяснения значимости

наиболее полного использования производственного потенциала трудового коллектива, характеризующего повышение производительной силы труда.

Использование рабочей силы в наибольшей степени по сравнению с другими элементами трудового процесса отличается неопределенностью поведения. В экономической науке различают измеримую и неизмеряемую неопределенность (Йозеф Шумпетер, Френк Найт и др.). Первая характеризуется применением вероятностных характеристик и может быть представлена количественными показателями, в том числе и количественной оценкой риска. Снижение неопределенности связывается с изысканием способов получения информации, с формированием диагностического подхода к возможностям повышения производительной силы труда. В стихийно изменяющихся рыночных условиях, когда неопределенность или нестабильность сбыта продукции высоки, «рационалистические», «механистические» и «тейлористские» подходы подвергаются жесткой критике. Их применение пытаются ограничить предприятиями, удовлетворяющими потребности в спросе постоянно повторяющейся однородной продукции. Происходящие изменения рыночного характера связываются с появлением новых товаров, с возникновением новых предприятий и структурных подразделений. В этих условиях требуется изыскивать и новый инструментарий для познания происходящих процессов. На этапах эволюции управления персоналом теория экономического анализа наращивания капитала основывалась на применении индексного и других методов, где преобладал механистический подход к функционированию структурного подразделения предприятия. Для этих целей использовалась информация бухгалтерской отчетности. При этом, как правило, не учитывалась структурная взаимосвязь показателей рабочего времени, характеризующих сложившуюся производственную ситуацию, и стоимостных показателей, характеризующих результаты производственной деятельности. В настоящее время, как и несколько лет назад, актуально пожелание, высказываемое в научной литературе, о том, что требуется научный подход, опирающийся не на простые наблюдения, не на описание явлений, а способный проникнуть в суть происходящих экономических процессов и выявить их движущую производственную силу труда. Стремление проникнуть в суть трудовых и финансовых

процессов, обуславливающих интенсивное использование производственного потенциала трудового коллектива, и служит обоснованию необходимости формирования диагностического подхода к повышению производительной силы труда.

Из краткого обзора исторически складывающихся изысканий в области экономического анализа (диагностической направленности) производственных процессов можно сделать некоторые выводы:

- в начале XX в. положены начала исследованию структуры рабочего времени и сформированы методические основы детализации рабочих процессов;

- от истоков «научного подхода» Ф. У. Тейлора к управлению производством и до современных неорационалистических направлений в части совершенствования технологии управления и выявления мотивов поведения работников без должного внимания оставалось структурное подразделение предприятия как объект, синтезирующий характерные организационно-технологические и социально-экономические свойства первичной производственной подсистемы;

- исторически сложившиеся изыскания в области анализа производственных процессов в своей целенаправленности на рационализацию трудового процесса решали проблему изыскания наилучшего способа его выполнения на основе анализа времени оперативной работы, оставляя без внимания вопросы оценки фактически складывающейся структуры затрат рабочего времени, характеризующую производственную способность работника выполнить максимальный объем этой работы в реально образующейся ситуации.

Отмечается историческая последовательность замены (трансформации) жестко административных функций контроля работы в более мягкую форму финансовых предостережений. Последние изменения во многом определяют перспективу для объективно определяемых методов экономической диагностики стоимостных оценок состояний первичной производственной системы. Неизбежность такого рода изменений определяется и обосновывается логикой истори-

ческого развития производственных отношений, которые условно можно разделить на два этапа.

Для первого этапа эволюции управления персоналом характерным была механистическая рационализация трудового процесса, сводящая работника к придатку машины, при которой поэлементный анализ трудового процесса позволял определить пути нормативно определяемого сокращения общественно необходимых затрат рабочего времени на единицу продукции.

Второй этап эволюции можно считать антропоцентрическим, когда проблемы сокращения общественно необходимых затрат рабочего времени связываются в основном с инициативой исполнителя трудового процесса.

Первый этап можно связать со становлением нормативной экономики труда, второй – с позитивной экономикой труда [3, с. 23]. Третий этап, где повышение производительной силы труда зависит в основном от инновационных преобразований и их освоения, можно было бы назвать собственно эволюционной экономикой труда.

Литература

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

2. Парахина, В. Н. Теория организации: учеб. пособие / В. Н. Парахина, Т. М. Федоренко. – М.: КНОРУС, 2004. – 304 с.

3. Макконел, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконел, С. Л. Брю; пер. с англ. – 2-е изд. – Киев: Хагар-Демокс, 1993. – 785 с.

The problem of reducing the centralization of the management in the science of performance management **Vazhenova V.V.**

Komsomolsk-on-Amur State Technical University

In article the problem of adaptation of the entity to constantly changing conditions of production and sales of goods in case of the raising market randomness is considered, in connection with frequent changes in case of new products and new technology of its production. In case of this adaptation a certain flexibility and reduction of a centralized management for bigger

manifestation of freedom of subordinate divisions of production and certain workers on the one hand and to excessive independence of structural divisions which can destroy the complete productive and economic organism representing the entity with another is required. In this case such problem can be provided identification of rational extent of restriction of creative nature, the functions which are carried out by the worker, rational restriction of the initiative induced by enterprise of the worker in on a centralized basis the managed production system. For this purpose in article sources of a management science, the methodological principles of centralized penetration created by anthropocentric accent in a management science a labor productivity are considered by personnel. Comparison of some approaches to determination of the shop order and methods of control of its accomplishment is carried out. In particular taylorism which limited participation of the contractor in job management change, the principle of democratic centralism, a method of management on the purposes (management by objectives – MBO) is considered. From the overview of historical development of scientific researches in the field of production management it is possible the historical sequence of replacement (transformation) of strictly administrative functions of control of work in softer form of financial cautions is noted. The last changes in many respects determine prospect for objectively determined methods of economic diagnostics of cost estimates of conditions of primary production system.

Key words: management, efficiency, production jobs, control methods, democratization, the Central leadership, the structure of production, adaptation, management by objectives, production and economic system, innovational transformation, productivity growth, creativity, constraints, initiative, rationality, self-organizing systems, self-tuning systems, socio-technical research.

References

1. Meskon, M. H. Management bases / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri; the lane with English – M.: Business, 1992. – 702 pages.
2. Parakhina, V. N. Theory of the organization: studies. grant / V. N. Parakhina, T. M. Fedorenko. – M.: KNORUS, 2004. – 304 pages.
3. Makkonel, K. R. Ekonomiks: principles, problems and policy / K. R. Makkonel, to S. L. Br; the lane with English – the 2nd prod. – Kiev: Hagar-Demoks, 1993. – 785 pages.

Теоретические основы организации и проведения маркетинга персонала на современных предприятиях

Журавлева Татьяна Александровна
доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории и управления персоналом, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева,
zhuravleva_orel@mail.ru

Семенова Елена Михайловна
кандидат экономических наук, доцент, кафедра теоретической экономики и управления персоналом, Орловский государственный университет им. - И.С. Тургенева,
EM_Semenova@mail.ru

В статье авторы дают теоретическое обоснование маркетинга персонала на основе работ отечественных и зарубежных исследователей. Отмечено, что целенаправленность маркетинга персонала должна исходить из общей стратегической цели организации и быть подчинена ее реализации. Рассмотрены факторы и уровни маркетинга персонала. Особо подчеркивается роль создания положительного персонал-имиджа предприятия на рынке труда как направления реализации маркетинга персонала, призванного обеспечить скорейшее закрытие вакансий. Авторами рассмотрена процедура и алгоритм реализации мероприятий маркетинга персонала на современных предприятиях. Отмечено, что маркетинг персонала в настоящее время является одним из важнейших факторов поддержания конкурентоспособности предприятий в рыночных условиях. Для построения эффективной системы маркетинга персонала необходимо действовать последовательно – от стратегии через тактику к операциям. На большинстве предприятий в настоящее время реализуется только оперативный уровень маркетинга персонала. Внедрение системы маркетинга персонала в деятельность современных предприятий нацелено на достижения наилучшего использования трудовых ресурсов за счет создания благоприятного рабочего климата, обеспечивающего продвижение персонала по карьерной лестнице, гарантирующей безопасность профессиональной деятельности и устанавливающего доброжелательные межличностные отношения в коллективе.

Ключевые слова: маркетинг персонала, факторы и уровни маркетинга персонала, имидж предприятия, этапы и алгоритм реализации маркетинга персонала

Внедрение современной концепции маркетинга, ориентированного на наиболее полное удовлетворение нужд и потребностей потребителей, требует от предприятий стратегического видения системы маркетинга. При этом персонал предприятия становится особым субъектом, от которого зависит успешность деятельности предприятия в целом, его конкурентоспособность и рыночная состоятельность. Поэтому в отношении персонала необходим особый маркетинговый подход, обеспечивающий максимальное внимание к способам и результатам использования трудового потенциала предприятием-работодателем.

Человеческие активы, в отличие от других видов активов, физически не принадлежат предприятию. В то же время, грамотное управление такими активами может существенно повысить рыночную стоимость предприятия. В связи с этим отличительной чертой современного маркетинга персонала является его стратегическое ориентирование на способы формирования и развития непрерывных долгосрочных отношений с персоналом, а также переход к персонал-ориентированным способам формирования корпоративного потенциала.

Особенности исследований в области маркетинга персонала на внешних и внутренних рынках труда подробно исследованы в работах российских и зарубежных ученых. Среди них можно отметить Г.Г. Внукович, В.В. Лобанову, Д.К. Захарова, А.Я. Кибанова, Т.И. Савенкову, Ю.И. Прошину, Е. Дитмана, Ф. Котлера, К. Гренруса и других.

Трудности в разработке маркетинговой концепции в области персонала приводят к тому, что в настоящее время крайне мало предприятий реализуют маркетинг персонала в полной мере. Необходимость разработки действенных рекомендаций по организации маркетинга персонала на промышленных предприятиях обусловила актуальность выбранной темы исследования.

Одной из главных задач управления персоналом является обеспечение организации необходимыми человеческими ресурсами определенного количества и качества. Однако изменившийся баланс спроса и предложения на рынке рабочей силы и другие особенности рынка труда обуславливают необходимость применения маркетингового инструментария в работе отдела кадров. Это дает основу для возникновения нового вида управленческой деятельности – маркетинга персонала.

Общепринятым является следующее толкование маркетинга персонала. С одной стороны под маркетингом персонала понимается «определенная философия и стратегия управления персоналом с целью наиболее эффективного использования трудовых ресурсов путем создания максимально благоприятных условий труда, содействующих повышению его производительности, развитию в каждом сотруднике лояльного отношения к фирме». Второй подход предполагает рассмотрение маркетинга персонала в более узком смысле. Маркетинг персонала здесь понимается как «особая функция кадровой службы, направленная на выявление и покрытие потребности предприятия в персонале» [1, 4].

В процессе формирования эффективной стратегии управления предприятием маркетинг персонала более значим с практической точки зрения как способ обоснованного выбора путей покрытия потребности в персонале, дающем возможность бороться с конкурентами и выживать в современных условиях [2].

В целом маркетинг персонала трактует рабочее место как продукт, который продается на рынке труда [3]. Целенаправленность маркетинга персонала должна исходить из общей стратегической цели организации и быть подчинена ее реализации.

Как показала практика организации маркетинга персонала, первичными факторами, способствующими формированию технологий персонал-маркетинга, стали факторы, приведенные на рис. 1.

Маркетинг персонала, как основа эффективной работы с работниками предприятия, имеет два уровня – стратегический и оперативный, характеризующихся определенным набором задач (рис. 2) [1].



Рис. 1. Факторы, воздействующие на маркетинг персонала



Рис. 2. Состав задач стратегического и оперативного уровней маркетинга персонала

Таблица 1
Сравнительная характеристика элементов многоуровневого маркетинга персонала

Уровень маркетинга персонала, основная цель	Характеристика уровня маркетинга персонала	Функции уровня маркетинга персонала
<i>Стратегический уровень (до 5 лет):</i> обеспечение предприятия персоналом в необходимом количестве и качестве с учетом стратегии его долгосрочного развития	Исследование способов повышения эффективности подбора персонала и снижения его текучести	- управление HR- имиджем предприятия; - позиционирование предприятия на рынке труда; - сегментирование рынка труда и выбор целевых сегментов; - определение стратегических целей маркетинга персонала
<i>Тактический уровень (0,5-2 года):</i> обеспечение предприятия персоналом определенного качества и количества, корректировка персонал-маркетинговой стратегии в среднесрочной перспективе	Комплектование персонала согласно прогнозируемой потребности и состоянию рынка труда	- определение цены рабочей силы; - формирование трудового потенциала; - управление внутренними коммуникациями
<i>Оперативный уровень (до 0,5 года):</i> обеспечение предприятия персоналом с требуемым набором компетенций	Комплектование предприятия персоналом с учетом текущей потребности и конъюнктуры рынка труда.	- распределение трудового потенциала (расстановка кадров)

Если предприятие занимается маркетингом персонала, можно говорить о том, что оно заинтересовано в привлечении наиболее подходящих работников и скорейшем закрытии ва-

кансий посредством не только организации эффективного отбора персонала, но и за счет создания положительного персонал-имиджа на рынке труда.

Имидж предприятия является совокупностью мнений о нем как работодателе его сотрудников, в том числе потенциальных [5]. Более того, в формировании имиджа предприятия участвуют и работники других предприятий, а также студенты и учащиеся учебных заведений все уровней. Чем лучше отзываются о предприятии его непосредственные работники, тем лучше мнение складывается у остальных участников рынка труда и тем более привлекательным является предприятие для настоящих и потенциальных работников [6]. Это позволяет предприятию не только удерживать персонал, снижая тем самым текучесть кадров, но и снижать затраты на поиск и отбор нового персонала для замещения имеющихся вакансий.

Следовательно, исследование имиджа предприятия является одним из важных направлений маркетинга персонала.

Имидж предприятия воздействует на потенциальных кандидатов на двух уровнях [7]. На первом уровне он воздействует на решение потенциального работника о выборе предприятия для дальнейшей работы. На втором уровне при условии, что соискатель рассматривает данное предприятия в качестве работодателя, имидж предприятия влияет еще и на то, примет ли соискатель после прохождения процедуры отбора решение о трудоустройстве или будет искать другое место работы.

Внедрение системы маркетинга персонала в деятельность современных предприятий нацелено на достижения наилучшего использования трудовых ресурсов за счет создания благоприятного рабочего климата, обеспечивающего продвижение персонала по карьерной лестнице, гарантирующего безопасность профессиональной деятельности и устанавливающего доброжелательные межличностные отношения в коллективе.

В настоящее время в целях совершенствования маркетинговой деятельности в области персонала целесообразно говорить о многоуровневой системе маркетинга персонала, которая позволит исследовать персонал в разрезе стратегического, тактического и оперативного планирования (таблица 1) [8, 9].

Исходя из вышеизложенного, очевидно на взаимосвязь перечисленных уровней маркетинга персонала. Причем для построения эффективной системы маркетинга персонала необходимо действовать последовательно – от стратегии через тактику к операциям. На большинстве предприятий в настоящее время реали-

зуется только оперативный уровень маркетинга персонала.

При внедрении системы маркетинга персонала, включающего все три уровня, следует придерживаться классической последовательности действий, разработанной немецким ученым Е. Дитманном [4]. Общие рекомендации по внедрению предлагаемой системы маркетинга представим на рис. 3.

Работа по внедрению многоуровневой системы маркетинга персонала должна сопровождаться составлением алгоритма маркетинговых мероприятий на внутреннем и внешнем рынках труда (рис. 4).

Ответы на представленные на рисунке 4 вопросы позволят выстроить систему маркетинга персонала, ориентированную не только на возможности предприятия-работодателя, но и на потребности соискателей и работников этого предприятия [10]. Причем каждый ответ должен сопровождаться набором мероприятий, способствующих прохождению от одного этапа маркетинга персонала к другому.

В заключении отметим, что маркетинг персонала в настоящее время является одним из важнейших факторов поддержания конкурентоспособности предприятий в рыночных условиях. Порой минимальные вложения и максимальное использование «человеческих ресурсов» позволяют предприятию получить дополнительные выгоды. Поэтому внедрение маркетинга персонала в практику работы современных предприятий необходимо и обосновано. Это позволит как можно лучше использовать человеческие ресурсы и добиться высоких показателей хозяйственной деятельности.

Литература

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учебное пособие для вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 300 с.
 2. Махметова А.Е. Методология развития персонал-маркетинга на промышленных предприятиях / А.Е. Махметова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2009. - №3. - С.111-115.
 3. Бесчастнова Н.В. Маркетинг персонала / Н.В. Бесчастнова, В.В. Сидоренко // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. - 2012. - №6-4. - С.9-10.
 4. Dittmann, E. Personalmarketing / E. Dittmann. - Deutscher Universitaets Verlag, Wiesbaden, 1993. - 326 s.



Рис. 3. Процедура реализации мероприятий маркетинга персонала на современных предприятиях

5. Жук С.С. Исследования рынка труда: возможности применения маркетингового инструментария / С.С. Жук. - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/6_129441.doc
 6. Забирова Л.М. Формирование и оценка HR-бренда компании / П.П. Гатауллин, Л.М. Забирова // Казанский экономический вестник. - 2013. - № 1 (3). - С. 37-40.
 7. Захаров Д.К. Методология организации маркетинга персонала на предприятии: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. / Д.К. Захаров. - М., 2003. - 48 с.
 8. Зеркалий Н.Г. Использование новых маркетинговых концепций для формирования инструментария современно-

го менеджмента / Н.Г. Зеркалий // Менеджмент в России и за рубежом. - 2015. - №6. - С.43-48.
 9. Зеркалий Н.Г. Оценка эффективности маркетинга персонала / Н.Г. Зеркалий // Проблемы современной экономики. - 2014. - №2(30). - С.45-49.
 10. Говорова Н.А. Маркетинг персонала: монография / Н.А. Говорова. - М.: ИД «АТИСО», 2012. - 221 с.

Theoretical foundations of organizing and conducting marketing staff on modern enterprises
Zhuravleva T.A., Semenova E.M.
 Orel State University named after I.S. Turgenev,
 The authors give a theoretical



Рис. 4. Алгоритм проведения маркетинга персонала

substantiation of marketing staff based on the works of domestic and foreign researchers in the article. It is noted that the focus of the marketing personnel must proceed from the overall strategic goals of the organization and be subject to its implementation. Describes the factors and levels of marketing personnel. Emphasizes the role of creating a positive personal-image of the enterprise in the labour market as guide the implementation of the marketing personnel to ensure prompt closure of job vacancies. The authors considered the procedure and algorithm of

implementation of the personnel marketing in modern organizations. It is noted that the marketing staff is currently one of the most important factors in maintaining the competitiveness of enterprises in market conditions. The majority of enterprises presently, the only on-line level of marketing staff. The introduction of marketing personnel in the activities of modern enterprises are focused on achieving the best use of labor resources through the creation of a *blah-goryachego* working environment that ensures the promotion of staff up the career

ladder, ensuring safety of professional activities and establishing friendly interpersonal from-wearing in the team. The marketing staff is currently one of the most important factors in maintaining the competitiveness of enterprises in market conditions. Sometimes minimal investment and maximal use of «human resources» allows companies, it is ment to additional benefits. Therefore, the introduction of marketing personnel in the practice of modern enterprises is necessary and justified. This will allow the best possible use of human resources and to achieve high indicators of economic activity.

Key words: personnel marketing, factors and levels of marketing staff, the image of the enterprise, the stages and algorithm of realization of marketing staff

References

1. Kibanov A. Y. Personnel Management of organization: strategy, marketing, internationalization: textbook for universities / A. I. Kabanov, I. B. Durakova - M.: INFRA-M, 2013. - 300 p.
2. Makhmetova A. E. The methodology of the development staff marketing at industrial enterprises / A. E. Makhmetova // Bulletin of Saratov state socio-economic University. - 2009. - No. 3. - P. 111-115.
3. Beschastnova N. In. Marketing staff / N. In. Bezchastnov, V. V. Sidorenko // Actual problems of humanitarian and socio-economic Sciences. - 2012. No. 6-4. - S. 9-10.
4. Ditmann, E. Personalmarketing / E. Ditmann. - Deutscher Universitaets Verlag, Wiesbaden, 1993. - 326 s.
5. Zhuk S. S. Studies of the labour market: possibilities of application of marketing instruments / S. S. Zhuk. - Mode of access: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/6_129441.doc
6. Zabirova L. M. Formation and evaluation of HR-brand of company / P. Gataullin, M. L. Zabirova // Kazan economic Bulletin. - 2013. - № 1 (3). - P. 37-40.
7. Zakharov D. K. Methodology of the organization marketing personnel in the enterprise: author. dis. ... d-RA Ekon. Sciences. / D. K. Zakharov. - M., 2003. - 48 p.
8. Sirkali N. G. The use of new marketing concepts for the formation of the tools of modern management / N. G. Sirkali // Management in Russia and abroad. - 2015. - No. 6. - P. 43-48.
9. Sirkali N. G. Evaluation of the effectiveness of the marketing staff / N. G. Sirkali // problems of modern Economics. - 2014. - №2(30). - P. 45-49.
10. Govorova N.A. Marketing staff: monograph / N.A. Govorov. - M.: ID «ATISO», 2012. - 221c.

Процессный подход как инструмент управления качеством образовательной деятельности

Лисичкина Юлия Сергеевна, кандидат экономических наук, профессор, Департамент менеджмента Финансовый университет при Правительстве РФ, ljulia@mail.ru

Предмет/тема. В настоящее время широкое развитие получила концепция процессного управления организацией с ориентацией на ценность конечного результата для потребителя. В соответствии с этим, понятие процессного подхода, как скоординированной деятельности по управлению организацией с ориентацией на конечный результат, все активнее внедряется в повседневную деятельность. Предметом исследования в настоящей статье является сквозной образовательный процесс.

Цели/задачи. Целью статьи является идентификация основных и вспомогательных процессов образовательной деятельности, в рамках которой описаны задачи по определению границ процессов, определению требований потребителей к входам/выходам процесса, определению критериев оценки требований к результатам процесса; оценке изменчивости процессов; регламентированию деятельности в рамках выделенных процессов.

Методология. Базой исследования явились принципы и методы организации образовательного процесса, нормативно-правовая база регулирования научной и образовательной деятельности в России.

Гипотеза. Процессный подход является неотъемлемым инструментом управления системой менеджмента качества в образовательном учреждении.

Вывод. Предложена концепция процессного подхода, заключающаяся в организации образовательной деятельности в виде сквозного процесса.

Ключевые слова: Процессный подход, образовательное учреждение, сквозной образовательный процесс, бизнес-процесс, ценность.

Качество образования можно определить как сбалансированное соответствие совокупности свойств и характеристик образовательного процесса, его результатов, и всей системы образования в целом, установленным потребностям, целям, требованиям и нормам (стандартам), которые определяются отдельными гражданами, предприятиями и организациями, обществом и государством в целом.

Качество образовательного процесса зависит не только от того, какие образовательные программы реализуются в вузе и на каком уровне проводится научно-исследовательская работа, но и от того, каким образом осуществляется сам процесс передачи знаний, как организованы остальные, вспомогательные процессы [3].

В современных условиях подготовка специалиста, соответствующего требованиям развития экономики, является сложным многооперационным комплексом. Подготовку специалиста можно представить как сквозной процесс, связывающий деятельность всех структурных элементов. Данный подход позволит сконцентрироваться на получении конечного результата, увеличить степень скоординированности выполнения образовательных и научно-исследовательских операций и, следовательно, будет способствовать повышению качества образовательного процесса в соответствии с потребностями внешней среды.

Оптимальным условием для сквозного процесса является иерархическая система управления, центральным элементом которой является руководитель образовательной программы. Он формулирует требования к образовательной программе и выпускнику, по его компетенции, практическим навыкам и умению креативно решать нестандартные задачи в условиях неопределенности, с учетом потребностей делового сообщества в тех или иных сегментах экономики и трендов среднесрочной динамики этого сегмента. Соответственно, руководитель образовательной программы разрабатывает концепцию подготовки специалиста, основные процессы, отвечающие за формирование отдельных элементов компетенций в рамках отдельных дисциплин (модулей бизнес-процесса), организует систему ключевых событий, формулирует их основные характеристики и порядок их взаимодействия, а также оценку качества.

Согласно ФЗ «Об образовании» от 29.12.2012 г. N 273-ФЗ (качество образовательной деятельности трактуется, как: «... комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы»).

Использование идей и методов менеджмента качества в вузе должно происходить на всех уровнях: на уровне вуза, его подразделений, включая факультеты и кафедры, и в аудитории, где происходит формирование знаний, умений и навыков у студентов, т. е. идет создание ценности для потребителя. Субъектом создания ценности для потребителя в аудитории является преподаватель, который на время занятий становится менеджером процесса.

Процесс представляет собой способ деятельности, с помощью которого ресурсы преобразуются в результаты, нужные потребителю, т. е. создается нечто ценное для потребителя, способное удовлетворить его потребности. Выявление и определение процессов, применяемых организацией, и менеджмент процессов (планирование, обеспечение ресурсами, обеспечение взаимодействия и управление, оценка и улучшение), называются процессным подходом [3].

Процессный подход необходим для обеспечения выполнения поставленных целей образовательного процесса на различных уровнях:

1. Стратегических целей;

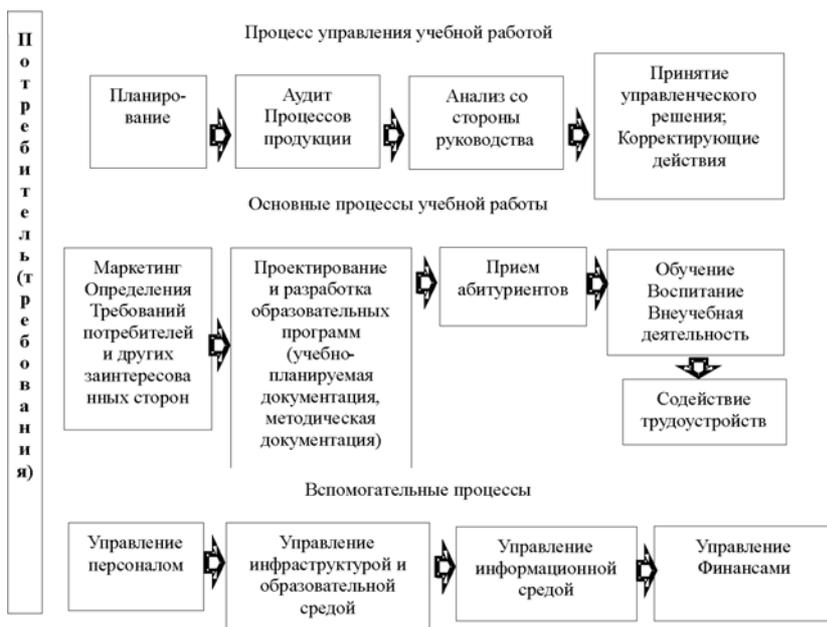


Рис. 1. Процессная модель системы менеджмента качества образовательного учреждения



Рис. 2. Определение границ основных и вспомогательных процессов

2. Оперативных (тактических) целей;
3. Целей подразделений;
4. Целей сотрудников.

У каждого процесса имеются потребители (например, обучающиеся) и другие заинтересованные стороны (они могут быть внутренними или внешними по отношению к организации – НПР, партнеры, работодатели) со своими потребностями и ожиданиями, которые определяют требуемые «выходы» процесса.

Все процессы следует согласовывать с целями организации, ее областью деятельности и сложностью и проектировать так, чтобы они добавляли ценность организации. «Процесс» может быть определен как «совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих «входы» в «выходы». Эти виды деятельности требуют распределения ресурсов (рисунок 3).

Для внедрения процессного подхода необходимо идентифицировать (описать) основные и вспомогательные процессы образовательной деятельности (рисунок 1).

В рамках идентифицирования основных и вспомогательных процессов образовательной деятельности, необходимо поэтапное осуществление следующих шагов.

Шаг 1. Определение границ основных и вспомогательных процессов.

Цель этапа: определить деятельность, включенную в процесс.

Определение границ процессов (рисунок 2) позволит уточнить область (виды) деятельности, которую необходимо идентифицировать и рассматривать в рамках конкретных процессов с целью улучшения (повышения) результативности процессов.

Шаг 2. Назначение ответственных за процессы образовательного учреждения.

Цель этапа: Назначить ответственных из числа руководителей, которые будут осуществлять менеджмент процессов.

Целесообразно назначать ответственных за процессы из числа высшего руководства, т.к. руководитель такого уровня имеет достаточно полномочий для управления процессами. На данном этапе определяются ответственность и полно-

мочия ответственного за процесс. Последующие этапы выполняются под руководством ответственных лиц за процессы.

Шаг 2. Назначение ответственных лиц за процессы СМК.

Шаг 3: Описание деятельности, осуществляемой в рамках процессов «как есть».

Цель этапа: описать существующий порядок выполнения процессов (деятельности в рамках процесса).

Описание деятельности «как есть» позволит выявить и зарегистрировать существующий порядок реализации процесса, определить участников процесса и деятельность. Данная информация необходима для выявления «проблемной» области процесса и устранения ее. Описание деятельности целесообразно проводить с детализацией до уровня операций, выполняемых в подразделениях, входящих в процесс (табл. 1).

Шаг 4: Определение требований потребителей к выходам/(входам) процесса (в том числе для подпроцессов) в системе «качество-эффективность-привлекательность».

Цель этапа: Установить требования для выходов (результатов) процесса.

Одной из целей процессов является удовлетворение потребителей процесса, т.е. выполнение требований потребителей, в том числе внутренних процессов организации.

Определение требований к входам/выходам процесса позволит установить и контролировать требования к поставщикам процесса, а также согласовать требования с потребителями процесса.

Степень выполнения требований будет характеризовать удовлетворенность потребителей процесса (внутренних – другие процессы образовательного учреждения и внешних).

Шаг 4: Определение требований потребителей к выходам/(входам) Определе-ние рангов значимости требований к входам/выходам [4].

Шаг 5: Определение критериев оценки требований к результатам (выходам/входам) процесса [4].

Цель этапа: установить измеримые или оцениваемые критерии для оценки степени выполнения требований потребителей процесса. Требования к результатам (выходам) процесса могут быть количественно измерены через показатели функционирования процесса или качественно оценены специалистами.

Шаг 6: Оценка изменчивости (вариации) процессов [4].

Цель: Выявить изменчивость (вариацию) показателей функционирования процесса. Стабильность процесса определяется изменчивостью показателей функционирования. Изменчивость показателей функционирования процессов является причиной невыполнения требований потребителей процесса. Изменчивость - неизбежные различия между индивидуальными выходными данными процесса.

Шаг 7: Разработка и реализация корректирующих действий по снижению изменчивости процессов [4].

Цель: выявить и устранить причины появления изменчивости процесса (показателей процессов).

Корректирующие действия должны быть направлены на устранение причин изменчивости.

Регламентирование деятельности в рамках выделенных процессов образовательного учреждения (выполняется на 7 и 9 шаге).

Цель: Документирование процесса.

Для обеспечения понимания персоналом и выполнения деятельности, осуществляемой в рамках процессов, требуется ее документирование.

Для обеспечения достижения поставленных целей процессов требуется документирование деятельности. В первую очередь, необходимо регламентировать «проблемные» области процесса.

Степень документирования процесса определяется владельцем процесса.

Шаг 8. Разработка целей развития и показателей результативности процессов [4].

Цель: Разработать цели развития процесса и показатели результативности процесса. Для выстраивания деятельности процесса в направлении достижения целей образовательного учреждения требуется постановка целей процесса и разработка показателей результативности.

Шаг 9. Разработка и внедрение мероприятий по достижению целей развития процесса (совершенствованию) [4].

Цель: Внедрить мероприятия, направленные на достижение целей процессов. Для достижения целей процессов (совершенствование) необходимо внедрение как организационных, так и технических мероприятий.

Шаг 10. Регламентирование деятельности в рамках выделенных процессов SMK.

Цель: Документирование процесса. Для обеспечения достижения поставленных целей процессов требуется документирование деятельности. В первую оче-

Таблица 1

Описание функции процесса «Учебная работа», осуществляемые на кафедре.

№ п/п	Функция	Ответственный
Учебная работа на кафедре		Заведующий кафедрой
1.	Планирование учебной работы	Заведующий кафедрой
1.1	Ознакомление преподавателей с проектом	Документовед
1.2	Внесение изменений в проект	Документовед
1.3	Согласование расписания с диспетчерской	Документовед
2.	Проведение учебных работ	Заведующий кафедрой
2.1	Подготовка и проведение лекционных занятий	ППС
2.2	Подготовка и проведение лабораторных занятий	ППС, лаборант
2.3	Подготовка и проведение практических занятий	ППС, лаборант
2.4	Курсовое проектирование	ППС
2.5	Самостоятельная работа	ППС
2.6	Экзамен, зачет	ППС
3.	Организация ГЭК, ГАК	Заведующий кафедрой
3.1	Выбор председателя и состава комиссии	Заведующий кафедрой
3.2	Утверждение председателя и состава комиссии УМУ	Заведующий кафедрой
3.3	Проведение ГЭК, ГАК	Заведующий кафедрой
3.4	Подготовка отчета	Заместитель по учебной работе

Таблица 2

Определение рангов значимости требований к входам/выходам

Вход процесса	Требования к входу процесса (качество- эффективность- привлекательность)	Ранг значимости (1-5)
Учебно-методический комплекс дисциплины (УМКД)	В соответствии с Положением о учебно- методическом комплексе дисциплины	
	1. Наличие УМКД по всем дисциплинам учебного плана по специальности.	5
	2. Соответствие УМКД установленной структуре.	3
	3. УМКД в установленный срок	2
	4. Утвержденные методические пособия на методическом совете	3
	5. Соответствия методических пособий требованиям ГОС специальности	5

редь, необходимо регламентировать «проблемные» области процесса [4].

Степень документирования процесса определяется ответственным лицом за процесс.

Таким образом, оптимальным для сквозного процесса является иерархическая система управления, центральным элементом которого является руководитель образовательной программы. Он формулирует требования к выпускнику по его компетенции, практическим навыкам и умению креативно решать нестандартные задачи в условиях неопределен-

ности, с учетом потребностей делового сообщества в тех или иных сегментах экономики и трендов среднесрочной динамики этого сегмента. Соответственно, руководитель образовательной программы, руководитель и заместитель руководителя модуля дисциплин разрабатывают концепцию подготовки специалиста, основные бизнес-процессы, отвечающие за формирование отдельных элементов компетенций в рамках отдельных дисциплин (модулей бизнес-процесса). Они организуют систему ключевых событий, формулирует их основные характерис-

Таблица 3
Показатели функционирования процесса являются показателями удовлетворенности внутренних потребителей

Вход процесса	Требования к входу процесса (качество-эффективность-привлекательность)	Ранг значимости (1-5)	Критерий оценки требования	Метод измерения/оценки
Учебно-методический комплекс дисциплины (УМКД)	В соответствии с Положением о учебно-методическом комплексе дисциплины			
	1. Наличие УМКД по всем дисциплинам учебного плана по специальности.	5	ПФ "Процент учебных дисциплин со 100% обеспечением УМКД".	Ежеквартальный мониторинг показателя
	2. Соответствие УМКД установленной структуре.	3	Соответствие структуре, определенной в Положении о учебно-методическом комплексе дисциплины.	При внутренних аудитах/экспертизе
	3. УМКД в установленный срок	2	ПФ "Выполнение графиков разработки элементов УМКД". ПФ "Выполнение плана издания учебно-методических пособий"	Ежеквартальный мониторинг показателя Ежеквартальный мониторинг показателя
	4. Утвержденные методические пособия на методическом совете	3	Рассмотрение метод. пособия на методическом совете	При внутренних аудитах/экспертизе
5. Соответствия методических пособий требованиям ГОС специальности	5	Отсутствие отклонений от требования ГОС	При внутренних аудитах/экспертизе	

Таблица 5
Форма плана корректирующих действий

Характеристика несоответствия	Причина несоответствия	Корректирующее действие	Исполнитель	Срок испол.	Отметка выполнения	Устранение несоответствия подтверждает
1	2	3	4	5	6	7

тики и порядок их взаимодействия. Ответственным за достижение ключевого события является руководитель модуля, который формулирует и организует процесс достижения ключевого события (определенного элемента компетенции) в рамках конкретной дисциплины, разрабатывает отдельные элементы основной образовательной программы, распределение часов по различным способам обучения (лекции, семинары, самоподготовка, контроль знаний), инструментарий и контрольно-измерительные материалы.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 9001–2008. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2009. – 30 с.
2. Азарьева, В. В. Методические рекомендации по внедрению типовой модели системы качества образовательного учреждения / В. В. Азарьева [и др.]. – СПб.: ПИФ.сот, 2007. – 408 с.
3. Аксенов А. Н. Совершенствование системы управления образовательным процессом вуза на основе процессного подхода и системы менеджмента качества

// Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 669-671.

4. Солонин, С. И. Менеджмент качества образовательной услуги: учебное пособие для системы повышения квалификации преподавателей высших учебных заведений. – Екатеринбург.: УГУ-УПИ, 2010. – 190 с.

Process approach as a tool for quality management of educational activity

Lisichkina Yu.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The subject / topic. At present, widely developed the concept of process management organization with a focus on the end result of value to the consumer. In accordance with this, the concept of process approach as a coordinated activity on organization management with a focus on the end result, is increasingly incorporated into daily activities. The subject of the research in this article is through the educational process.

Goals / objectives. The purpose of Article yavilyaetsya identification of primary and secondary processes of educational activities, in which describes the task of defining the boundaries of processes, definition of customer requirements to the I / O process, the definition of criteria for evaluating the requirements for the results of the process; assessing the variability of processes; regulation of the activities of the selected processes.

Methodology. The study is were the principles and methods of organization of educational process, the legal framework regulating the scientific and educational activities in Russia.

Hypothesis. The process approach is an integral part of the quality management system management tool in the educational institution.

Conclusion. The concept of process approach, which consists in the organization of educational activities in the form of pass-through process.

Keywords: Process approach, educational institution, through the educational process, the business process value.

References

1. GOST R ISO 9001–2008. Quality management systems. Requirements [Sistemyi menedzhmenta kachestva. Trebovaniya], Standartinform [Standartinform] 2009. 30 p. [in Russian]
2. Azareva (2007) Azareva, V.V. Guidelines for the implementation of a standard model of the system of quality of educational institutions [Metodicheskie rekomendatsii po vnedreniyu tipovoy modeli sistemyi kachestva obrazovatel'nogo uchrezhdeniya], SPb.: PIF.sot [SPb.: PIF.sot] 2007. - 408 p. [in Russian]

3. Aksenov (2013) Aksenov A.N. Improvement of educational process management system of the university based on the process approach and quality management system [Sovershenstvovanie sistemyi upravleniya obrazovatelnyim protsessom vuza na osnove protsessnogo podhoda i sistemyi menedzhmenta kachestva], The young scientist [Molodoy ucheniy] 2013 #6. P. 669-671 [in Russian]
4. Solonin (2010) Solonin, S.I. Quality management of educational services: a manual for in-service training of teachers of higher educational institutions [Menedzhment kachestva obrazovatelnoy uslugi: uchebnoe posobie dlya sistemyi povysheniya kvalifikatsii prepodavateley vysshih uchebnyih zavedeniy], Ural State Technical University [UGTU-UPI] 2010. - 190 p. [in Russian]

Таблица 4

Показатели функционирования процесса являются показателями удовлетворенности внутренних потребителей

№	Процесс	Измеряемые характеристики и показатели
1	Маркетинг и планирование набора	1. Рейтинг по различным специальностям (среди абитуриентов, студентов, ППС и предприятий-работодателей) 2. Востребованность специальностей (работодателями и молодежью)
2	Прием абитуриентов	1. Количество выпускников школ 2. Количество поданных заявлений 3. Количество бюджетных мест 4. Количество договоров на получение образования с оплатой стоимости обучения 5. Количество медалистов, поступивших в ОУ 6. Количество зачисленных студентов по формам обучения 7. Средние баллы ЕГЭ и вступительных испытаний 8. Проходные баллы по специальностям
3	Учебно-образовательный процесс	1. Результаты тестирований, экзаменов, зачетов, курсовых и расчетно- графических работ 2. Пороговые значения результатов тестирования по дисциплинам 3. Уровень остаточных знаний студентов 4. Результаты итоговых аттестаций выпускных квалификационных работ (ГЭК) 5. Количество постоянных без практик 6. Результаты успеваемости по практике 7. Количество студентов, получивших именные стипендии 8. Количество студентов, получивших материальные и моральные поощрения 9. Количество дипломов с отличием 10. Уровень качества профессиональной подготовки в ОУ

Современные концепции управления проектной деятельностью

Петров Михаил Николаевич
к.т.н., председатель совета директоров группы компаний «ИнвестТех-маш», 0973@list.ru

Существующая тенденция проектизации различных сфер человеческой деятельности привела к использованию методик и практик проектного управления не только в отраслях современного бизнеса, но и в науке, культуре и ряде социальных программ. Особое место среди современных методов проектного управления занимают гибкие (AGILE) и экстремальные методики, которые показали свою высокую эффективность прежде всего в IT-индустрии, однако на сегодняшний день наблюдается их конвергенция в иные наукоемкие отрасли и, в частности, машиностроение. Это связано прежде всего с их высокой адаптационной способностью, возможностью трансформации в быстро меняющейся, нестабильной и хаотичной среде. Гибкие и экстремальные методы проектного управления являются инновационными проектными практиками, отвечающими существующим вызовам времени и современной общенаучной парадигме. Их отмеченные выше особенности определяют целесообразность применения этих проектных методик в сложных проектах с высоким уровнем неопределённости проектного окружения, и, в том числе, программах и проектах наукоёмкого сегмента машиностроения. Существующий опыт использования данных проектных методов показывает, что их успешное применение требует внедрения инноваций во все сферы регулярного менеджмента, включая применение перспективных концепций управления проектной деятельностью для дальнейшего совершенствования методологических основ управления проектами. В данной статье рассмотрены основные аспекты современных концепций управления проектами: концепции устойчивого развития, управления знаниями для проектно-ориентированных организаций и всеобщего управления инновациями, которые являются перспективным инструментом дальнейшего совершенствования методологических основ управления сложными высокотехнологичными проектами. Ключевые слова: устойчивое развитие, управление знаниями, всеобщее управление инновациями, методологические основы управления проектной деятельностью

Совершенствование методологических основ управления проектной деятельностью является актуальной, на сегодняшний день, задачей и нашло достаточное отражение в современной профессиональной литературе [1, 2, 7, 11]. Речь прежде всего идёт о современных концепциях управления проектами и существующих инновациях в рамках регулярного менеджмента: концепции устойчивого развития, управления знаниями для проектно-ориентированных организаций и всеобщего управления инновациями, которые будут последовательно рассмотрены ниже.

Концепция устойчивого развития.

Любые процессы управления проектной деятельностью связаны как с изменением самой системы, как объекта управления, так и её развитием. О.Г. Тихомирова в своей работе [2] отмечает: «Сущность процесса проектирования - это изменение глобальной искусственной системы, ведущее к эволюционным изменениям в обществе и экономике». Одной из ключевых категорий в исследовании проблем функционирования и существования различных систем является развитие. В своей работе О.Г. Тихомирова приводит также основные положения сущности развития, среди которых необходимо выделить следующие:

1. Любое развитие направлено на усложнение элементной базы и дифференциацию системы.
2. Процесс развития определяется переходом систем из состояния неупорядоченной однородности с высоким уровнем энтропии в состояние упорядоченного разнообразия с понижением уровня энтропии.
3. Развитие реализуется в двух возможных формах: цикличной, либо с векторной направленностью траектории и может быть многовекторным либо однонаправленным.
4. Эволюция развития различных систем может предполагать альтернативность, либо иметь историческую предопределённость и осуществляется эволюционно, либо революционно, с постоянным приращением качества (прогрессивное развитие), либо с его потерей (регресс).
5. Развитие определяет формирование нового качественного состояния системы, является управляемым, либо происходит естественным путём.

Стоящие на сегодняшний день перед человечеством глобальные проблемы характеризуются высоким уровнем сложности и неопределённости. Техногенные и природные катастрофы зачастую приобретают глобальный характер именно в силу высокой взаимозависимости Вселенной и человечества как элементов глобальной системы. Отсутствие системного подхода в решении любых, поставленных необходимостью дальнейшего развития социума, задач неизбежно приводит к различного рода кризисам: производственным, экономическим и политическим. Именно поэтому в последнее время всё больше внимания привлекает проблема охраны окружающей среды, социально-экономического роста и приумножения благосостояния человечества, нашедшая отражение в концепции устойчивого развития.

Термин «устойчивое развитие» был впервые сформулирован в докладе «Наше общее будущее» Международной комиссией по окружающей среде и развитию, подготовленном для ООН в 1987 году: «Устойчивое развитие - это развитие, которое удовлетворяет потребности нынешних поколений, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». «Данная формулировка является в настоящее время наиболее общепринятой. Среди прочих определений необходимо также выделить формулировку, которая была предложена Всемирным банком: «Устойчивое развитие - это управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей.»

Основу устойчивого развития, в соответствии с обоими, приведёнными выше, подходами составляют:

1. Социальное развитие.
2. Охрана окружающей среды.
3. Справедливость и экономический рост.

Российской Федерацией и рядом других стран, в соответствии с рекомендациями ООН, была разработана национальная стратегия устойчивого развития, которая получила официальное закрепление Указом президента Российской Федерации от 01.04.1996 N 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». Существующее Российское законодательство характеризует устойчивое развитие как «гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды».

Необходимо особо отметить, что устойчивое развитие не является абстрактным понятием и находит своё конкретное выражение в ряде измеримых показателей. Учреждённой в 1992 году, комиссией ООН по устойчивому развитию, был предложен перечень показателей устойчивости развития на национальном уровне, который рекомендован к использованию правительствами разных стран. Данный свод количественных показателей измеряет и отслеживает на государственном уровне динамику устойчивости развития, которая выражается в экологических, экономических и социальных результатах. J. Elkington в 1997 году предложена концепция так называемого «триединого итога», которая устанавливает взаимосвязи между различными сферами деятельности компании (экологической, экономической и социальной), разделяя все три данных области одинаково равным приоритетом.

В этой же работе автор формулирует «тройную цель» устойчивого бизнес-развития: «люди, планета, прибыль». В соответствии с данной концепцией руководство компаний должно принимать в расчёт не только финансовые, но и прежде всего социальные и экологические показатели, учёт которых обеспечит согласованность запросов общества и бизнес-стратегий.

На сегодняшний день существует широкий перечень международных стандартов, инициатив и методических руководств, призванных обеспечить интеграцию принципов устойчивого развития в операционную деятельность компаний. Среди них необходимо выделить:

1. Глобальный договор ООН. Объединяет более 5300 компаний из более чем 130 разных стран мира. Является самой крупной из добровольных инициатив в сфере устойчивого развития.

2. Свод рекомендаций транснациональным компаниям для действий в сфере устойчивого развития - OECD. Данный

документ не является обязательным, но вместе с тем обязывает правительства стран, подписавших его, создавать условия для его широкого распространения.

3. Принципы Эквадора. Являются комплексом международных норм, принятыми финансовыми организациями для оценки групп социальных и экологических рисков при выделении проектного финансирования.

4. Стандарты серии ISO. Являются группой международных стандартов, определяющих на корпоративном уровне системы охраны труда, менеджмента качества и экологической безопасности. В настоящий период осуществляется разработка отдельного стандарта в области социальной ответственности.

5. Стандарт системы социального и этического менеджмента. Данный стандарт основан на Всеобщей декларации прав человека, Конвенции ООН о правах ребёнка и принципах конвенций Международной организации труда.

Концепция устойчивого развития крупнейших мировых компаний, на сегодняшний день, направлена на достижение целей, сформированных по приоритетным направлениям, выделенным Организацией Объединённых Наций: экологическому, экономическому и социальному. Устойчивое развитие, при этом, понимается как стабильное улучшение данных показателей деятельности.

Устойчивое развитие социально-экономических систем невозможно, в долгосрочной перспективе, без задействования целого ряда наукоёмких сфер, создания сложной, высокотехнологичной продукции и инновационного развития. Как отмечает О.Г. Тихомирова [2], сущность устойчивого развития социально-экономических систем «проявляется в последовательной смене состояний системы в соответствии с заданной стратегической целью..., при этом состояние устойчивости сменяется неустойчивостью, порядок...- хаосом, новый порядок создаётся из хаоса. Каждое последующее состояние является результатом инновационной деятельности и реализацией инновационного потенциала. Устойчивое развитие - это развитие инновационное..., основанное на коэволюции частей... глобальной экосистемы (человек и природа).» Совместное сосуществование человека и окружающей его природы, а также создаваемые человеком в результате его научно-технической деятельности различного рода искусственные системы должны стать основой их совместного эволюционирования и обеспечить устой-

чивое развитие в его комплексном и системном проявлении. Поскольку любой проект в истории человечества направлен на создание искусственных систем и имеет необратимое влияние на окружающую среду (в особенной степени это касается мегапроектов двадцатого и начала двадцать первого века) необходимо осуществлять учёт основных положений концепции устойчивого развития на всех стадиях системных изменений в процессе проектирования. Таким образом возникает необходимость комплексного подхода при разработке новых технологий и создания новых видов продукции. Процесс проектирования и создания новых изделий в 21 веке должен основываться на системных исследованиях возможных последствий создания новых объектов, социальной и экологической ответственности бизнеса. В своей работе С. Labushagne [3] отмечает необходимость интеграции концепции устойчивого развития во все стадии жизненного цикла реализуемых проектов. В рамках данного подхода приобретает особую значимость анализ результатов проектных работ, и, в том числе, после завершения самого проекта. Т.е. команда проекта должна оперировать не только категорией жизненного цикла проекта, но и жизненным циклом его продукта. Другим важнейшим вопросом концепции устойчивого развития, в рамках проектного управления, является взаимодействие со стейкхолдерами и нахождение баланса их интересов. При этом необходим учёт не только ближнего окружения проекта, но и факторов макроуровня, т.е. окружения самой проектной организации. Таким образом, рассмотренная выше концепция нашла отражение в международном и Российском законодательстве и является эффективным инструментом повышения общей результативности проекта через управление экономической, экологической и социальной составляющими, учёта интересов заинтересованных сторон. Вопросы интеграции принципов концепции устойчивого развития и существующей методологической базы управления проектами (на национальном, отраслевом и корпоративном уровне) является, на сегодняшний день, актуальной научно-практической задачей, пути решения которой нашли своё отражения в современной профессиональной литературе. Так, интеграция принципов устойчивого развития в проектную практику освещается в работе Н. Gregersen и А. Lundgren [5], а также в работе О.Н. Ильиной [1]. Особую значи-

мость данная задача приобретает для крупномасштабных, сложных проектов, имеющих высокое значение для социально-экономического и экологического развития регионов, где осуществляется их реализация.

Концепция управления знаниями для проектно-ориентированной организации.

Одним из основных конкурентных преимуществ, в условиях современной экономики знаний, является интеллектуальный капитал, особенности которого предусматривают широкое использование современных инструментов работы со знаниями.

А.Л. Гапоненко в работе [11] отмечает: «Характеристикой экономики, основанной на знаниях, является то, что знания стали самостоятельным фактором производства, который нельзя заменить другими факторами.»

Формирование методологии управления знаниями для проектно-ориентированных компаний является актуальной, на сегодняшний день, научно-практической задачей, которая в силу своей высокой значимости нашла довольно широкое отражение в существующих профессиональных источниках [1,11,12,13]. Любая проектно-ориентированная деятельность, в силу своей специфики, тесно связана с накоплением и управлением знаниями. Данная взаимозависимость ещё более усиливается с постоянным развитием современных информационных технологий. В своей работе [11] А.Л. Гапоненко пишет: «Существенной особенностью конца 20 - начала 21 в. стало не столько доминирование знаний как таковых, сколько переход от производства информации и знаний к производству новых технологий обработки информации. Применение этих технологий во всех известных сферах экономики меняет суть процесса производства и повышает его конечную эффективность.»

Проектно-ориентированные компании имеют ряд присущих им, в силу специфики деятельности, особенностей, среди которых, с точки зрения управления знаниями, можно выделить следующие:

1. Разобшенность руководителей и специалистов различных функциональных подразделений, работающих в составе разных проектных команд;

2. Необходимость формирования механизмов эффективной коммуникации руководителей и специалистов из разных предметных областей, в рамках работы над задачами проектов;

3. Высокие объёмы создаваемого в ходе проектной деятельности знаний;

4. Потребность в современных экспертных знаниях и опыте, в силу высокой неопределённости и сложности проектных процессов.

О.Н. Ильина в своей работе [1] приводит различные виды реализации методологии управления знаниями в проектно-ориентированных организациях:

на корпоративном уровне, в качестве монопроекта, в виде функционального подразделения, персонал которого участвует в различного рода проектах. Автор отмечает, что для каждого из приведённых видов реализации методологии, должна быть сформирована своя среда знаний, целью которой будет являться, как повышение эффективности управления проектной деятельностью в целом, так и активизация обмена знаниями сотрудников функциональных подразделений и участников проектных групп. В этой же работе подробно рассмотрена среда знаний, формируемая на корпоративном уровне, с целью создания успешных условий для внедрения, эффективного функционирования и дальнейшего развития корпоративной системы проектного управления. О.Н. Ильина приводит определение и состав корпоративной среды знаний проектно-ориентированных организаций, под которой «понимается комплекс методического, организационного и технического видов обеспечения, нацеленных на достижение и поддержание в компании заданного уровня компетенции в области управления проектами.»

Состав корпоративной среды знаний по проектному управлению включает следующие системы:

1. Систему диагностики знаний в области проектного управления;

2. Электронный портал и библиотеку знаний по управлению проектами;

3. Систему корпоративного обучения и справочную службу по управлению проектами;

4. Систему наставничества и карьерного развития в сфере проектного управления.

Система диагностики знаний в области проектного управления является одним из основных инструментов контроля и мониторинга знаний в области управления проектами и, в свою очередь, включает:

-Подсистему начального тестирования участников проектных групп для оценки их базового уровня подготовки;

-Подсистему текущего тестирования для контроля уровня знаний сотрудников в конкретный период времени;

-Подсистему профессиональной сертификации.

Электронная библиотека в области проектного управления содержит необходимую информацию, включающую различные профессиональные стандарты в области проектного управления, монографии и учебные пособия по областям управления, программам инструментов и группам процессов управления проектами. Корпоративный портал является инструментом распространения накопленного в компании опыта и знаний в области проектного управления, платформой для делового общения и обмена идеями участников проектных групп и сотрудников функциональных подразделений.

Система корпоративного обучения включает совокупность подсистем администрирования обучающих процессов, непосредственно обучения и контроля освоенных материалов. Важнейшим методическим принципом данной системы является не только работа над учебными проектами, но и обучение в ходе реализации «живых» проектов. Справочная служба в области проектного управления предоставляет возможность получения обратной связи у экспертов по управлению проектами, чем обеспечивает оперативность в решении различного рода вопросов, возникающих в ходе реализации проектов.

Система наставничества и корпоративного развития в сфере проектного управления направлена на подготовку опытных профессионалов в области управления проектами, задачей которых является профессиональное развитие менее опытных, начинающих коллег, а также на формирование прозрачных возможностей карьерного пути для последующего развития и личностного роста всех руководителей и участников проектных групп.

Ещё более широкие задачи перед системой корпоративного обучения (более детально это будет рассмотрено ниже) ставит необходимость наличия у руководителей и участников проектных групп специальных компетенций для работы с гибкими и экстремальными методами проектного управления.

Корпоративная методология управления знаниями проектно-ориентированных компаний должна так же включать систему оценки уровня зрелости органи-

зации, базирующуюся на известных, на сегодняшний день, моделях (модель зрелости Г. Керцнера, модель Беркли, модели ОРМЗ, РЗМЗ и др.), которые характеризуют уровень проникновения проектных подходов в практику управления проектами.

Как отмечает в своей работе [1] О.Н. Ильина с формирования методологии «...управления знаниями надо начинать при построении корпоративных систем управления проектами, а не ждать, когда компания выйдет на высшие уровни зрелости... Управление знаниями является одним из мощнейших рычагов при внедрении управления проектами в практику работы компании... Фактически, на сегодняшний день правомерен вопрос о включении функции управления знаниями в состав стандартных функций управления проектами наряду с управлением стоимостью проекта, управлением сроками проекта и другими функциями.»

Особую значимость управление знаниями приобретает при реализации сложных и масштабных проектов. Это связано, прежде всего, с высоким количеством разнородных предметных задач, которые решаются многочисленными проектными группами (зачастую в условиях территориальной разобщенности) и необходимостью поиска нетривиальных инновационных решений. По результатам различных исследований эффективное управление знаниями входит в пятерку наиболее значимых факторов успеха при реализации крупномасштабных и сложных проектов.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что концепция управления знаниями для проектно-ориентированных компаний является, на сегодняшний день, в достаточной степени разработанным методологическим инструментом повышения эффективности сложных проектов.

Концепция всеобщего управления инновациями.

Согласно экономической теории Нельсона и Уинтера [6], которая является дальнейшим развитием теоретического наследия Й.А. Шумпетера, одним из важнейших факторов экономических изменений является научно-технический и организационный прогресс, который, согласно выводам авторов, протекает так же и на микроуровне. Таким образом, данная теория рассматривает проблематику научно-технического прогресса и соответствующего изменения институтов различного рода не только на макроуровне (современная теория циклов), но и на уровне организации (микроуровне), де-

лая акцент на организационный прогресс и структуру организаций, являясь при этом классическим примером структурно-институционального подхода на уровне фирм. Именно организация, согласно подходу авторов, является ключевым «агентом» инноваций, а её организационная составляющая выступает центральным фактором возможности компании претворять изменения в жизнь.

Дальнейшим развитием концепций инновационного менеджмента является работа группы китайских учёных «Тотальное управление инновациями: новая парадигма управления инновациями в 21 веке» [7], основные положения которой нашли отражение в современной профессиональной литературе [8]. В данной работе [7] произведён детальный анализ так называемой новой парадигмы управления инновациями в двадцать первом веке - тотального (или всеобщего) управления инновациями (ТИМ - Total Innovation Management). Осуществляя анализ данной парадигмы, авторы выделяют, приведённые ниже этапы развития инновационного менеджмента:

1. 40 - 50-е гг. двадцатого века: исследования отдельных продуктовых инноваций;

2. 60 - 70-е гг.: анализ инноваций на организационном уровне для достижения целей инновационного развития компаний через эффективное управление научно-исследовательской деятельностью;

3. 70-е гг.: формирование методов привлечения потребителей (как внешних участников инноваций) к реализации инновационных процессов;

4. 80 - 90-е гг.: формирование, на основе системного подхода, теории портфельных инноваций, как превалирующей модели инновационного менеджмента;

5. 21 век: формирование новой парадигмы на основе концепции ТИМ.

Таким образом, по мнению авторов исследования, концепция всеобщего управления инновациями является современной концепцией двадцать первого века и являет собою пятый этап исследований в рамках инновационного менеджмента. Данная концепция, как отмечают авторы, базируется на теории сложности и теории экосистем, подчеркивая идею вовлечения каждого из сотрудников в процесс реализации инноваций.

Основой концепции всеобщего управления инновациями является так называемый принцип «триединства инноваций», который определяет единство всех участников инновационной деятельности, единство инновационных процессов в про-

странстве и времени и единство инноваций во всех технологических и институциональных элементах (корпоративная культура, стратегия организации, маркетинг и организационные институты).

Положения концепции всеобщего управления инновациями основываются как на анализе деятельности передовых инновационных компаний, так и на экосистемном подходе, подчёркивающим синергетическую связь между элементами структуры ТИМ и определяющую роль каждого сотрудника, как участника инновационного процесса, действующего в рамках единой экосистемы. Задача создания синергетического эффекта между различными видами инноваций (структурными, институциональными, маркетинговыми и технологическими) является центральной для данной концепции. Синергия между различными элементами ТИМ формирует новые эффективные механизмы в области инновационного менеджмента, создавая целостный пространственно-временной охват при реализации основных положений данной концепции:

1. Инновации осуществляются на всей цепочки создания стоимости новых изделий;

2. Инновационный процесс реализуется постоянно: семь дней в неделю и двадцать четыре часа в сутки;

3. Инновации реализуются во всех бизнес-процессах предприятия и во всех его рыночных нишах.

Таким образом, привнося анализ пространственно-временных рамок инновационной деятельности компании и вовлечение в данный процесс всех сотрудников организации, концепция всеобщего управления инновациями является дальнейшим развитием традиционных теорий инновационного менеджмента. Инновационный характер данной теории, в рамках регулярного менеджмента, а также, рассмотренные выше, особенности новых методов проектного менеджмента (гибких и экстремальных) позволяет сделать вывод о целесообразности совместного применения данных практик при реализации сложных, высокотехнологичных проектов.

На основании проведённого выше анализа современных концепций управления проектной деятельностью и существующих инноваций в рамках регулярного менеджмента, можно сделать следующие выводы:

1. Основные положения концепции устойчивого развития нашли своё отражение в существующем международном и Российском законодательстве и являются эффективным инструментом повы-

шения общей результативности проекта через управление экономической, экологической и социальной составляющими и учёта интересов всех заинтересованных сторон.

2. Процесс проектирования и создания новых изделий в 21 веке должен основываться на системных исследованиях возможных последствий создания новых объектов, социальной и экологической ответственности бизнеса, что определяет необходимость интеграции основных положений концепции устойчивого развития во все стадии жизненного цикла реализуемых проектов.

3. Концепция управления знаниями является мощнейшим рычагом при внедрении управления проектами в практику работы компаний и одним из наиболее эффективных инструментов повышения результативности сложных и масштабных проектов.

4. Инновационный характер концепции всеобщего управления инновациями, а также, рассмотренные выше, особенности новых методов проектного менеджмента (гибких и экстремальных) позволяет сделать вывод о целесообразности совместного применения данных практик при реализации сложных, высокотехнологических проектов.

5. Рассмотренные выше концепции устойчивого развития, управления знаниями для проектно-ориентированных компаний и всеобщего управления инновациями являются перспективным инструментом для дальнейшего совершенствования методологических основ управления проектной деятельностью.

Литература

1. Ильина О.Н. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие. - М.: Инфра-М, 2016. - 208 с.
2. Тихомирова О.Г. Управление проектом: комплексный подход и системный анализ: Монография. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 300 с.
3. Labuschagne C. Sustainable project life cycles management: development of social criteria for decision-making, 2005.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.
5. Gregersen H.M., Lundgren A.L, White T.A. Improving project management for sustainable development, Policy Brief No. 7. University of Wisconsin, 1994.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. М.: Дело, 2002.

7. Qingrui X., Jin C., Zhangshu X., jingjiang L., Gang Z., Yong W. (2007). Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century. *Journal of Technology Transfer*. 32. pp. 9-25.

8. Комаров В.М. Основные положения теории инноваций / В. Комаров. - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. - 190 с.

9. Report of the World Summit on Sustainable Development. United Nations. Johannesburg, South Africa, 26 August-4 September 2002.

10. «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», утверждённая Указом Президента РФ от 1 апреля 1996 г. N 440.

11. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. - М.: ЭКСМО, 2008. - 550 с.

12. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии. - М.: КНОРУС, 2006.

13. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блишников А.В. Управление знаниями в корпорациях. - М.: Дело, 2006.

14. Иванов В.В. Инновационная парадигма 21 века / В.В. Иванов. - М.: Наука, 2011. - 239 с.

Modern concepts of management of design activity Petrov M.N.

Investekhmash group of companies
The current trend of designing various spheres of human activity led to the use of techniques and practices of project management not only in the branches of modern business, but also in science, culture and a number of social programs. A special place among modern methods of project management is occupied by flexible (AGILE) and extreme methods, which showed their high efficiency primarily in the IT industry, but today their convergence in other high-tech industries and, in particular, in machine building is observed. This is due primarily to their high adaptive ability, the ability to transform in a rapidly changing, unstable and chaotic environment. Flexible and extreme methods of project management are innovative design practices that meet the current challenges of the time and the modern general scientific paradigm. Their above-mentioned features determine the feasibility of using these design techniques in complex projects with a high level of uncertainty in the project environment, including, among others, programs and projects of the science-intensive engineering segment. The existing experience of using these design methods shows that their successful application requires the introduction of

innovations in all areas of regular management, including the use of promising project management concepts to further improve the methodological foundations of project management. This article discusses the main aspects of modern project management concepts: the concept of sustainable development, knowledge management for project-oriented organizations and universal innovation management, which are a promising tool for further improving the methodological foundations for managing complex high-tech projects.

Keywords: sustainable development, knowledge management, universal management of innovations, methodological foundations of project management

References

1. Ilyina O. N. Methodology of project management: formation, current state and development. - M.: Infra-M, 2016. - 208 pages.
2. Tikhomirova O. G. Project management: integrated approach and system analysis: Monograph. - M.: INFRA-M, 2016. - 300 pages.
3. Labuschagne C. Sustainable project life cycles management: development of social criteria for decision-making, 2005.
4. Schumpeter J. Theory of economic development. Schumpeter. - M.: Progress, 1982. - 455 pages.
5. Gregersen H.M., Lundgren A.L, White T.A. Improving project management for sustainable development, Policy Brief No. 7. University of Wisconsin, 1994.
6. Nelson R., Uinter S. Evolutionary theory of economic changes: the lane with English M.: Business, 2002.
7. Qingrui X., Jin C., Zhangshu X., jingjiang L., Gang Z., Yong W. (2007). Total Innovation Management: novel paradigm of innovation management in the 21st century. *Journal of Technology Transfer*. 32. pp. 9-25.
8. Mosquitoes V. M. Basic provisions of the theory of innovations / Century. Komarov. - M.: Publishing house «Business» of a RANEP, 2012. - 190 pages.
9. Report of the World Summit on Sustainable Development. United Nations. Johannesburg, South Africa, 26 August-4 September 2002.
10. The «Concept of transition of the Russian Federation to sustainable development» approved by the Decree of the Russian President of April 1, 1996 N 440.
11. Gaponenko A. L., Orlova T. M. Management of knowledge. How to turn knowledge into the capital. - M.: EKSMO, 2008. - 550 pages.
12. Dresvyannikov V. A. Creation of a control system of knowledge at the enterprise. - M.: KNORUS, 2006.
13. Milner B. Z., Rumyantseva Z. P., Smirnova V. G., Blinnikov A. V. Management of knowledge in corporations. - M.: Business, 2006.
14. Ivanov V. V. Innovative paradigm of 21 centuries / V. V. Ivanov. - M.: Science, 2011. - 239 pages.

«Нищета философии» российского менеджмента

Кулапов Михаил Николаевич, доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Дорогов Николай Иванович, доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Карасев Пётр Александрович кандидат экономических наук, доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Земляков Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье проведен критический анализ и изложен взгляд авторов на парадигму отечественного управления экономикой, рассмотрены аспекты её интерпретации на примере сценариев развития экономической ситуации в России. Располагаемая авторами инноватика позволяет готовить управленцев, способных обеспечить инновационно-технологический прорыв к новому укладу и адаптивных к его сетцентричности. Федерализм является фундаментом государственности и основой асимметричности. В числе безотлагательных внутригосударственных решений приоритетными являются оптимизация чиновничьего аппарата всей вертикали власти и структуры управления федеральных органов исполнительной власти с учетом современных угроз, вызовов и рисков, формирование единого экономического и финансового органа страны в результате слияния Министерства экономического развития и Министерства финансов и создание трех мощных государственных комитетов: по индикативному планированию; по реиндустриализации; по сельскохозяйственному производству (не просто сельского хозяйства).

Ключевые слова: глобальный кризис, неолиберальная экономическая политика, стратегия развития, эффективность управления, правящая элита, кадровая революция, сетевое общество, конкурентные войны, управляемый кризис, преемственность управленческих традиций, мобилизационная модель инновационного развития.

Неолиберальная монетарная экономическая политика, осуществлявшаяся в Российской Федерации с начала 90-х годов XX века, едва не привела к концу 90-х годов к ее(РФ) распаду. Этому воспрепятствовали два фактора: во-первых, приход к власти в стране Владимира Владимировича Путина; во-вторых, совпавшее по времени с этим событием начало стремительного роста на мировом рынке цен на российскую нефть от USD17,9 в 1999 г. до USD111,6 и доходов от продажи углеводородов на сотни миллиардов долларов, которые мощным потоком пополняли опустевшую казну. Динамика средней цены на баррель нефти за 1997-2013 года (долл. США) указана на графике 1.

Необычайно благоприятные возможности для форсированного развития отечественной промышленности, инфраструктуры и сельского хозяйства были почти полностью блокированы, с одной стороны, российскими неолиберал-монетаристами, находившимися в 90-е годы у руля исполнительной власти и, с другой стороны, разработчиками неолиберальной монетарной экономической политики из ряда вновь образованных вузов и научных центров, работающих на обоснование проводимой верховной властью 90-х годов вышеупомянутой политики. При этом фундаментальные и прикладные научные разработки Российской Академии Наук, ведущих экономических вузов и отраслевых научных центров страны, основанные на отечественном и мировом опыте, не были востребованы российскими неолиберал-монетаристами и всячески игнорировались. В результате экономика России в условиях глобального кризиса (2008–2009) оказалась в тяжелейшей ситуации: спад объемов промышленного производства в декабре 2008 года по сравнению с декабрем предкризисного 2007 года составил 19,3 %, что – намного превышает аналогичный показатель в странах ЕС, США и Японии. В тоже время, в указанные кризисные годы в Китае рост ВВП составил почти 10%. Динамика промышленного спада в России в 2008–2009 гг. приведена в таблице 1.

В 2011-2012 годах рядом «привилегированных» российских научных организаций по заказу Правительства России были разработаны различного рода стратегии, программы и доклады («Стратегия развития России на 2012-2020 годы», «Стратегия – 2025» и др.), которые были утверждены Правительством РФ и стали официальными программными ориентирами для правительственной социально-экономической политики. Однако на практике, сам факт наличия названных выше многочисленных программных документов, к сожалению, не гарантировал динамичное развитие отечественной экономики, которая уже в первом квартале 2013 года замедлила рост, а промышленность к концу года и вовсе показала нулевой рост.

Таким образом, в 2013 году в России наступил новый кризис в экономике, в то время, как мировая экономика в этот период находилась в режиме достаточно устойчивого развития. С точки зрения объективной оценки, необходимо отметить, что кризис «пришел» в Россию не столько по причине введения рядом стран антироссийских санкций. Первопричина его появления и развития – внутрироссийская и заключается она в низком качестве современных отечественных научных разработок, программ и прогнозов, в неэффективности государственного управления национальной экономикой.



График 1.

Источник: Energy Information Administration (за основу взята цена нефти марки Brent на европейском рынке)

Таблица 1
Динамика промышленного спада в России в 2008—2009 гг.
**Источник: gazeta.ru

Месяцы	Темпы прироста производства к предыдущему месяцу с устранением сезонной и календарной составляющих, %	Индекс промышленного производства (декабрь 2007 г. = 100%)	Сокращение объемов промышленного производства по сравнению с предкризисным пиком в декабре 2007 г., %
Декабрь 2007	0,9	100,0	0,0
Январь 2008	-0,5	99,5	-0,5
Февраль 2008	-1,3	98,2	-1,8
Март 2008	-0,8	97,4	-2,6
Апрель 2008	0,2	97,6	-2,4
Май 2008	0,7	98,3	-1,7
Июнь 2008	0,5	98,7	-1,3
Июль 2008	-0,1	98,6	-1,4
Август 2008	-1,0	97,7	-2,3
Сентябрь 2008	-2,4	95,3	-4,7
Октябрь 2008	-4,4	91,1	-8,9
Ноябрь 2008	-5,8	85,8	-14,2
Декабрь 2008	-5,9	80,7	-19,3
Январь 2009	-4,3	77,3	-22,7
Февраль 2009	-0,9	76,6	-23,4
Март 2009	+3,0	78,9	-21,1

Таблица 2
Сценарии развития экономической ситуации в России

№ сценариев	Наименование сценария	Содержание сценария	Результаты (последствия) сценария
Первый.	Инерционный	Консервация ресурсного характера экономики.	Неизбежный процесс дальнейшей стагнации экономики
Второй.	Мобилизационный	Усиление потока государственных инвестиций в развитие.	Приведет к самоизоляции, при некоторых успехах в импортозамещении. За кратковременным подъемом последует глубокий экономический спад.
Третий.	Решительного рывка	Широкая либерализация и глубокие институциональные реформы (в управлении, судебной системе и т. д.).	Идеальный вариант. Неактуальный в силу неготовности к нему правящих элит.
Четвертый.	Постепенного развития	Необходимы системы сдержек и противовесов	Они, по мнению автора, позволят сбалансировать интересы «нефтегазовой силовой олигархии» и групп в обществе, заинтересованных в создании единых правил игры и гарантий для частных инвестиций.

При этом, ни один из многочисленных «Прогнозов», «Стратегий» и «Программ» на 2013 и последующие 2014 и

2015 годы не оправдался. И это при том, что во властных и корпоративных структурах, научном и образовательном сооб-

ществах идут непрерывные дискуссии, высказываются и вносятся предложения о необходимости повышения качества экономических исследований и прогнозов, фундаментальных работ и научных разработок в области экономики. А пока наше государство и общество вынужденно платят несоизмеримую цену за столь «высокое качество» реализуемых Правительством Российской Федерации выше названных «программных» документов.

В очередном докладе аналитиков вышеобозначенных центров с фанатичным упрямством и догматизмом вновь предлагаются те же рецепты, в отношении которых можно с полным основанием использовать известный термин классика – «нищета философии» (или «философия идейной нищеты»). В частности, в докладе «Новый этап развития экономики в постсоветской России» предложены четыре сценария развития экономической ситуации в России, указанные в таблице 2.

Отметим, – все эти четыре сценария не имеют ни одного оригинального суждения, и все они (и даже более содержательные) многократно излагались разными авторами – и экономистами, и публицистами на страницах журналов и ежедневных газет. В указанном докладе нет теоретико-методологических обоснованных суждений, отсутствует концептуальная база, что демонстрирует лишь «нищету философии» современного мейнстрима в экономической политике государства. Наглядной иллюстрацией тому является положительная реакция на этот доклад присутствовавших на конференции представителей правительства страны и влиятельных российских деловых кругов и готовность правительства «использовать идеи доклада».

На основе проведенного нами анализа обозначенных в вышеназванном докладе идей и сценариев развития экономической ситуации в России можно констатировать, что результаты правительственной экономической политики, если будут использованы идеи доклада, будут точно такими же, как и при использовании подобных предыдущих «идей» – то есть безысходными для российской экономики, государства и, соответственно, населения страны.

Создается устойчивое мнение, что самым крупным препятствием на пути успешного экономического развития страны сегодня (как и год, и десятилетие назад) выступает некий альянс догматических сил из части привилегированного научно-экономического сообщества,

крупных деловых, финансовых и политических кругов (так называемая «дьявольская триада»). Они возросли и укрепились по мере усиления крупного маргинального, частью - компрадорского капитализма (называемого олигархатом), создали свои опорные базы в политической, властной, финансовой сферах, развёрнутой системе СМИ и т.д. Они активно и неуклонно продвигают и навязывают России обанкротившиеся положения неолиберал-монетаризма, имплантированные ещё в первой половине 90-х годов прошлого столетия при прямом участии ортодоксов группы Дж. Сакса - А. Ослунда. Именно из этого и следует необходимость безотлагательной кадровой революции на всех уровнях управления экономикой страны, и, прежде всего, в научной, образовательной, финансовой и производственной сферах.

Мировой кризис XXI века, независимо от того, насколько бы сложным и катастрофичным он не был, пережить его и преодолеть негативные последствия наилучшие шансы имеют те страны и народы, которые владеют реальной картиной мира, созданной на основе новой науки об обществе.

На сегодня доминантой мира безусловно являются США, что, в первую очередь, обеспечено их экономическим динамизмом, лидерством в сфере технологических, организационных и особенно информационных технологий, своевременным построением «повязавшей» весь мир гениальной финансовой пирамидой в лице ФРС, в т.ч. через механизм Бреттон-Вудского соглашения (1946 г.), и «управляемым хаосом» через сетцентричность и «войн за таланты».

Отождествлять в условиях нестабильности правящую элиту государства с народом государства некорректно. Однако именно правящая элита, в диссонанс с мнением населения, например, США, часто проводит политику, направленную на системную демонстрацию силы на фоне дестабилизации обстановки, экономического принижения роли и места государств, превращенных в вассалов США, наподобие стран Евросоюза, Африки и Латинской Америки. Или ввергнутых в экономико-политический хаос (Ирак, Ливия, Украина, Сирия).

С позиции, в первую очередь, экономических интересов США, их внешнюю политику можно оценить, как безупречную. Имея за спиной госдолг в размере USD18 триллионов, правительство и Конгресс США предприняли беспрецедентный комплекс мер по переводу от де-

Таблица 3
Международные рецепты и модели дестабилизации ситуации в России

Наименование рецептов и моделей дестабилизации	Содержание рецептов и моделей дестабилизации	Результаты (последствия) рецептов и моделей дестабилизации
1. Англосаксонский 1914 г.	Втягивание России в 1-ю мировую войну, а затем и гражданскую войну.	Десятки миллионов погибших граждан России. Разрушение мощной «домостроительной» экономики России.
2. Геоэкономический	Разрешение бремени США в части накопившихся и набухших макродиспропорций.	Перевод макроэкономических проблем США в мировой кризис по образцу Великой депрессии.
3. Параноидальный (русофоба З. Бжезинского)	Действия по развалу СССР и провалу привнесенного в Россию марксовского экономического эксперимента в условиях бездарного правления М.С. Горбачева и Б.Н.Ельцина;	Развал СССР и провал привнесенного в Россию марксовского экономического эксперимента.
4. Управляемого хаоса по Стивену Ману.	Реализованы на практике принципы сетцентричности как адаптивности участников действий и «информационных» войн, в том числе в борьбе за «таланты», как непрерывность воздействия на конкурента.	Возрастание международных угроз, вызовов и рисков для отечественной экономики, и национальной безопасности России.

юре к де-факто стран Евросоюза в ареал соглашения о свободной торговле, обеспечив североамериканским производителям рынок стран Европы с населением полмиллиарда человек, на всякий случай объявив о безопасности хранения в Форт-Нокс золотого запаса ряда ведущих европейских государств.

Очевидно, что, в настоящее время и в долгосрочной перспективе, главная гарантия безопасности существования российского государства и общества – наличие у страны мощного военного потенциала. Безусловно, этого условия для успешного социально-экономического развития недостаточно. Есть ещё, как минимум, два фактора: наличие здорового, идейно и целостно-сплочённого общества и владение научно-обоснованной реальной картиной мира политической руководством страны.

Мир живёт в сетевом обществе. Сетевой мир, как общеизвестно, отражает пятый технологический (информационный) уклад и начало сетевой оцифровки

отношений, где Россия позиционируется в качестве признанного «хроника» отставания. Для него характерно почти полное стирание граней между мирными и военными формами деятельности и прозрачность деятельности корпораций, кластеров и др. организаций. Для достижения конкурентом (противником) своих конечных целей используются любые интегрированные средства.

Реализованы на практике принципы сетцентричности как адаптивности участников действий и «информационных» войн, в том числе в борьбе за «таланты», как непрерывность воздействия на конкурента. Такая самопроизвольная открытость отечественных социально-экономических и производственных систем привела к особой уязвимости от действий санкций и особенно - «управляемого хаоса». Проблема усугубляется усиливающимся хроническим отставанием отечественной экономики от темпов развития шестого технологического уклада.

Два прошедших десятилетия экономических преобразований в России показали:

1) эффективность деятельности отечественного менеджмента непрерывно снижается;

2) «прессинг» администрирования в бизнес-процессах имеет устойчивую тенденцию к росту;

3) подготовка специалистов по «конкурентным войнам» при их сетцентричности была дезориентирована в направлениях «общего менеджмента», «теории менеджмента» и т. д.

Отсюда следует неутешительный вывод: к «конкурентным войнам» в условиях глобализации экономики, возрастания внешних угроз, рисков и вызовов, а также к «информационным войнам» в киберпространстве российских студентов отечественные вузы явно не готовят. Налицо отсутствие управленческой логики в подготовке кадров, на фоне поверхностного стремления властных структур в сфере образования к принципам Болонской конвенции, в частности, безуспешной борьбы за снижение аудиторной нагрузки и увеличение удельного веса самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся.

Сегодня, как никогда ранее, требуется особый подход к процессу подготовки бакалавров и магистров для работы в условиях «конкурентной и информационной войн», поскольку, начиная с 2014 года, зарубежные структуры во главе с США осуществляют глобальные агрессивные акции по устойчивой дестабилизации ситуации в экономике и социальной сфере России и дезавуированию ее национального лидера, поддерживаемого подавляющим большинством граждан России. Даже малопосвященным людям очевидно, что главная цель организуемых США акций — отрешение от власти именно Президента России, а не очевидных в российских политических кругах наследников «величайшего» в истории «агента влияния» Яковлева А.Н., которые, в свое время, пролоббировали решение о перенаправлении профицита «углеводородного бюджета» Российской Федерации на поддержку паевых инвестиционных фондов (ПИФов) США в ущерб государственной поддержке отечественного производства.

Антироссийские «кукловоды» не оригинальны в организации и постановке сегодняшнего мирового спектакля, поскольку на протяжении прошедшего столетия неоднократно использовали рецеп-

ты и модели дестабилизации, приведенные в таблице 3.

Но это лишь малая, ставшая публичной, часть западного антироссийского арсенала. Основная же часть современных антироссийских стратегических планов и рецептов глубоко засекречена глобальными манипуляторами и представляет реальную серьезную угрозу для отечественной экономики и национальной безопасности России, будучи сконцентрирована в Фултонской речи 1946 г. тогдашнего шефа ЦРУ.

Именно поэтому задачи сторонников Президента России В.В. Путина провести инвентаризацию «российских мозгов» и российского арсенала средств по противодействию международным угрозам, вызовам и рискам. Но только не в контексте ритуально-скептических размышлений научного руководителя АНО «Центра социальных исследований и инноваций» Е. Гонтмахера — «строить новую экономику будет некому» или, напротив, восторженно-декларативных инициатив одного из высших российских чиновников, импульсивно призвавшего талантливую российскую молодежь вернуться на Родину для активного участия в ее (Родины) прорывном развитии.

Сегодня, в условиях реальной свободы слова, можно часто услышать от подростков, работающих и безработных людей среднего возраста до почтенных пенсионеров, от высокоинтеллектуальных аналитиков до домохозяйек и других кухонно-бытовых скептиков, сетования: «жить в нашей стране становится все труднее» и «как же много у нас в России делается не так». Создается ощущение, что наше общество плавно вошло в эпоху, когда, по меткой фразе чл.-корр. РАН Р. Гринберга, «хорошие новости не продаются». И здесь, по нашему мнению, уместно вспомнить одновременно и простой по доступности и глубокий по содержанию лозунг, позволивший миллионы простых американцев настроить в 1929-33 гг. на позитивную волну и преодолеть Великую Депрессию. России же, с точностью до наоборот, вместо позитивных научно-обоснованных и мобилизующих на созидание информации, исследований и проектов, очень складно и организовано в унисон с глобальными манипуляторами в условиях развязанной извне информационной войны, навязываются негативные и депрессивные (с косметическим налетом объективности) прогнозы развития экономики и социальной сферы в российских и зарубежных масс-медиа, включая интернет и его сети.

И чтобы лишить почвы оппонентов для псевдо-претензий и упреков в «ура-патриотизме», авторы данного материала обладают реальной фактурой и публикациями, в которых содержится значительный массив объективных данных о современной российской жизни и возможностях преодоления искусственного «ступора» в развитии отечественной экономики.

Отдельные исследовательские и аналитические структуры Российской Федерации, в частности, Институт прогнозирования рынка РАН, анализируя угрозы для России, как одно из последствий влияния зарубежных антироссийских центров, называют утрату веры в Президента РФ со стороны чиновников. В тоже время, по мнению представителей отечественного малого и среднего бизнеса, в первую очередь — сельхозпроизводителей, чиновники давно и на деле утратили веру в Президента РФ, своими коррупционными делами и миллиардными хищениями нанося системный ущерб авторитету и доверию национальноориентированному Президенту России В.В. Путину в российском обществе (проект авторской программы «Бесогом» Никиты Михалкова на канале Россия 24, проект Сергея Лисовского «Капитал» на телеканале РБК и др.).

По оценке Института прогнозирования рынка РАН, даже незначительное меньшинство (0,2%) населения, выведенное на протестные акции в конкретное время и в конкретном месте посредством соцсетей, может существенно пошатнуть устойчивость авторитета действующего Президента РФ, поддерживаемого сегодня большинством электората. Именно такое меньшинство, де-факто изнывающее от произвола чиновников, и нелегально связанное с т.н. «оппозицией», и было собрано на Болотной площади в 2012-2013 годах.

Можно без сомнений утверждать, что арсенал методов прямых и многовековых оппонентов суверенного развития России, уходит вглубь тысячелетий. Разве не угадываются очертания библейской истории о строительстве Вавилонской башни в технологиях проектов мироустройства «по Бжезинскому» (дробление государств на удельные княжества, псевдоуправляемый хаос, стадный принцип Евросоюза)? Чем все это закончилось - убедительно изложено в Священном писании.

В планах основного оппонента России, безнадежно теряющего жезл мирового жандарма, вершащего свои дела по-

средством глобальных манипуляций - дискредитация идей ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик: Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР (БРИКС).

Геополитическая и центральная задача России, по мнению авторов, состоит не в параде консенсусов, а в их наложении (Российского, Вашингтонского, Пекинского, Исламского). Российская империя, как пример прошлого опыта, системно развивалась, будучи ассиметричным государством, имея, в частности, в Уфе духовное управление мусульман с функциями шариатского суда ещё в середине XVIII века. Как сегодня, например, Раввинский суд является частью государственного судопроизводства Великобритании.

Располагаемая авторами инноватика позволяет готовить управленцев, способных обеспечить инновационно-технологический прорыв к новому укладу и адаптивных к его сетцентричности. Федерализм является фундаментом государственности и основой ассиметричности. В числе безотлагательных внутригосударственных решений приоритетными являются оптимизация чиновничьего аппарата всей вертикали власти и структуры управления федеральных органов исполнительной власти с учетом современных угроз, вызовов и рисков, формирование единого экономического и финансового органа страны в результате слияния Министерства экономического развития и Министерства финансов и создание трех мощных государственных комитетов: по индикативному планированию; по реиндустриализации; по сельскохозяйственному производству (не просто сельского хозяйства). Уже «перезрела» социально-экономическая необходимость резко оптимизировать бюрократический аппарат государства до размеров, кратных долям госбюджета советского периода на его содержание: с 14% в РФ до 0,8% в СССР.

Для России, как показывает ее многолетний исторический опыт, всегда была свойственна преемственность управленческих традиций. Отрицая её, З. Бжезинский, очевидно не осведомлён в сути кадровых процессов, происходивших в России на этапе очередного, более масштабного и трагичного слома в истории нашего государства, последовавшего после первой мировой войны и октябрьского переворота. В этот переломный период сотни тысяч «царских» специалистов были привлечены «ортодоксами марксизма» к строительству «государства рабочих и крестьян»; свыше 70 000 царских

офицеров (около 43%), в том числе 252 генерала, воевали на стороне «большевиков» (генерал А. Брусилов, полковник С. Каменев, подполковник А. Егоров, поручик М. Тухачевский, ротмистр М. Фрунзе, прапорщик Л. Говоров и другие, которые, возможно, неизвестны обывателю с североамериканского континента), 14 390 офицеров перешли из белой армии в рабоче-крестьянскую армию; тысячи следователей Охранного отделения царской России обеспечили подготовку кадров «рабоче-крестьянской милиции» и приняли активное участие в борьбе с захлестнувшей страну преступностью.

Однако так ли уж безупречна управленческая составляющая правящей элиты США? В этой элите правящего клана «Бушей и Клинтонов» происходят лишь косметические внутренние рокировки и перестановки, не изменяющие сущностное содержание внутренней и внешней политики. Однако с каждой последующей рокировкой в правящем клане «Бушей и Клинтонов» на передний план международного манипулятора системно выдвинулись идейные воспитанники мирового русофобства, такие как К. Райс, Бридлау, Маккейн, Бжезинский-младший и целая плеяда им подобных «управленцев» и «аналитиков».

Вернемся к российско-советскому постулату. Сегодня достаточно солидная по составу и числу группа российских ученых, ориентированных на созидание, готова в кратчайшее время разработать и представить мобилизационную по сути модель инновационного развития современной экономики России с учетом эффективного национального и мирового опыта, включая, в первую очередь, опыт ментально-ориентированной домостроительной экономики. Модель, которая приведет Россию по отношению к окружающему миру в равновесие, вопреки соавторам псевдотеории «управляемого хаоса», воображающим себя инновационными творцами-реализаторами мирового порядка.

Литература

1. Ассен ванн М., Берг ванн ден Г., П. Питерсон. Ключевые модели менеджмента. – М.: Бином, Лаборатория знаний, 2013.
2. Дорогов Н.И. О новой модели реформирования российской экономики в условиях глобализации. / Материалы Международной научно-практической конференции «Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации». – М.: Университет

машиностроения, 2014.

3. Дорогов Н.И. Стратегия развития регионов в условиях мобилизационной экономики. / Материалы VII Международной научно-практической конференции «Современная экономика: концепции и модели инновационного развития», 19-20 февраля 2015 в 2 кн. Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2015.

4. Ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию РФ на 2015 год. Официальный сайт Президента Российской Федерации: <http://www.kremlin.ru>.

5. Energy Information Administration Электронный ресурс: <http://www.eia.gov/>

6. Кожин В.В.. Россия век XX (1901-1939). <http://zadocs.ru/istoriya/11446/index.html>

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Официальный сайт Правительства Российской Федерации: <http://government.ru/ministries/>

8. Кулапов М.Н., Одегов Ю.Г., Никулин Л.Ф. Менеджмент после кризиса // Русский инженер № 3-4. 2010.

9. Хасбулатов Р.И. Закат рыночного фундаментализма. Теории, политика, конфликты: в 2 книгах/ Р.И. Хасбулатов. – Москва, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014.

10. Хасбулатов Р.И. Российская экономика: почему нет ожидаемого роста? / Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. №1.

"Poverty of philosophy" of the Russian management

Kulapov M.N., Dorogov N.I., Karasyov P.A., Zemlyakov D.N. Plekhanov Russian Academy of Economics

In article the critical analysis is carried out and the opinion of authors is stated of a paradigm of domestic management of economy, aspects of her interpretation on the example of scenarios of development of an economic situation in Russia are considered. The innovatics located by authors allows to train the managers capable to provide innovative and technological break to new way and adaptive to his setetsentrichnost. The federalism is the base of statehood and a basis of asymmetry. Among urgent interstate decisions optimization of bureaucracy of all power vertical and structure of management of federal executive authorities taking into account modern threats, calls and risks, formation of uniform economic and financial body of the country as a result of merge of the Ministry of Economic Development and the Ministry of Finance and creation of three powerful state

committees are priority: on indicative planning; on reindustrialization; on agricultural production (not just agriculture).

Keywords: global crisis, neoliberal economic policy, the development strategy, management efficiency, ruling elite, personnel revolution, network society, competitive wars, the operated crisis, continuity of administrative traditions, mobilization model of innovative development.

References

1. Assen M., Berg of bathtubs ден G., P. Piterson. Key models of management. – M.: Binomial, Laboratory of knowledge, 2013.
2. Dorogov N. I. About new model of reforming of the Russian economy in the conditions of globalization. / Materials of the International scientific and practical conference "Economic Aspects of Development of the Russian Industry in the conditions of Globalization". – M.: University of mechanical engineering, 2014.
3. Dorogov N. I. The strategy of development for regions in the conditions of mobilization economy. / Materials VII of the International scientific and practical conference "Modern economy: concepts and models of innovative development", on February 19-20, 2015 in 2 books Moscow: FGBOU VPO of "REU of G. V. Plekhanov", 2015.
4. The annual message of the President of the Russian Federation to Federal Assembly of the Russian Federation for 2015. Official site of the President of the Russian Federation: <http://www.kremlin.ru>.
5. Energy Information Administration Electronic resource: <http://www.eia.gov/>
6. Kozhinov V. B. Russia century of XX (1901-1939). <http://zadocs.ru/istoriya/11446/index.html>
7. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020. Official site of the Government of the Russian Federation: <http://government.ru/ministries/>
8. Kulapov M. N., Odegov Yu. G., Nikulin L.F. Management after crisis//the Russian engineer No. 3-4. 2010.
9. Khasbulatov R. I. Decline of market fundamentalism. Theories, policy, conflicts: in 2 books / R. I. Khasbulatov. – Moscow, FGBOU of "REU of G. V. Plekhanov", 2014.
10. Khasbulatov R. I. Russian economy: why there is no expected growth?// Bulletin of Plekhanov Russian Academy of Economics. 2014. No. 1.

Препятствование коррупционным проявлениям при осуществлении государственных и муниципальных закупок

Курандина Юлия Олеговна
ГАОУ Московский центр образовательного права, KurandinaYO@mos.ru

Сфера государственных и муниципальных закупок нередко привлекает нечистых на руку лиц мнимой легкостью необоснованного обогащения, отчего страдают экономические интересы государства, блокируются порядок и правила свободной конкуренции, затрудняются спланированные социально-экономические преобразования.

Конечно, проявления коррупции можно встретить практически в любой сфере деятельности, однако, коррупция в публичной сфере представляется значительно более опасной, нежели в частном секторе.

По прозрачности государственных закупок и их «чистоте» можно оценивать уровень коррупции в экономике страны. В настоящее время государственный контроль в сфере государственных закупок недостаточен, слабо контролируется целевое расходование средств, хотя в законодательном порядке выстроено довольно обстоятельное администрирование процедур закупки, имеется необходимое количество должностных лиц, наделённых соответствующими полномочиями и проверяющих проведение всех связанных с государственным закупками процедур и контрактов.

Среди методов и приемов антикоррупционной борьбы, которые уже применяются или сформированы и находятся на разных этапах практической реализации, хотелось бы выделить наиболее актуальные:

- Лишить недобросовестных предпринимателей возможности создавать и использовать «фирмы-однодневки» (основной инструмент возникновения неучтенной наличности-денежной массы), которые используются для обеспечения коррупционных целей, а также фиктивного участия в торгах.

- Обеспечить действие антикоррупционного контроля расходов, по принципу, что деньги не исчезают бесследно, рано или поздно они будут уплачены; ввести контроль расходов во время работы и после увольнения ответственных должностных лиц. Имущество публичных лиц, которое не обосновано разумным способом – конфисковать в доход государства. Правовой прецедент уже создан.

В любом случае, коррупция в сфере закупок представляет собой систему, а значит и на борьбу с ней должна применяться система, но всегда на шаг впереди теневого сектора, только в этом случае антикоррупционные меры увенчаются успехом.

Ключевые слова: противодействие коррупции, государственные закупки, коррупция, проблемы законодательства, контроль в сфере государственных закупок.

Проявления коррупции в той или иной степени свойственны всем странам мира с любыми формами государственного устройства и политическими режимами.

В настоящее время в нашей стране приняты меры по борьбе с этим противоправным явлением, действуют нормативно-правовые акты, в правоохранительных органах есть управления, занимающиеся выявлением и пресечением деятельности коррупционеров, средства массовой информации наперебой публикуют репортажи и сюжеты о разоблачениях и задержаниях чиновников всех рангов.

Активная публикация в средствах массовой информации фактов взяточничества, злоупотреблений властью и других коррупционных проявлений может сформировать у некоторых граждан в обществе устойчивый негативный образ государственных и муниципальных служащих. Опросы государственных и муниципальных служащих показывают, что им крайне неприятен поток информации, создающий образ коррупционера. В тоже время, значительная часть должностей в органах государственного управления не является коррупциогенной. Так, большинство специалистов добросовестно выполняют функции своего ведомства, служат обществу и соблюдают закон.

Общепризнанно, что сфера государственных закупок особенно уязвима для коррупции из-за большого объема обращающихся в ней средств, специфической структуры расходов и широких дискреционных полномочий государственных служащих в отношении планирования и реализации государственных закупок. Коррупция в сфере государственных закупок – одна из самых острых социальных проблем, стоящих перед правительством, поскольку подрывает экономику, порождает цинизм и лицемерие в обществе.

Коррупционные преступления и правонарушения в сфере государственных закупок выражаются в заинтересованности заказчиков в преступном сговоре, что в итоге не может не отражаться на стоимости конечного результата – товаров, работ и услуг, а также на снижении их качества. К сожалению, незаконное обогащение чиновниками и предпринимателями, участвующими в схемах носит масштабный характер. Противодействовать нецелевому использованию государственных средств призвано законодательство, контрольно-надзорные органы и должностные лица, уполномоченные на борьбу с коррупцией.

Приведем конкретные примеры наличия коррупции в сфере государственных закупок. Так, в прошлом 2016 году в строящимся в Амурской области космодроме «Восточный», было заведено 20 уголовных дел. Сложное положение в дорожной сфере, где часто создаётся видимость проводимых работ, которые выигрывают в торгах подрядчики, при этом бюджетные средства расхищаются. В апреле 2017 года Президентом России В. Путиным уволен с должности в связи с утратой доверия глава Удмуртии А. Соловьёв, который подозревается в получении многомиллионных взяток за распределение государственных контрактов в сфере дорожного и мостового строительства.

Приходится признавать, что вышеуказанная проблема носит системный характер, поскольку по расчётам специалистов, государство ежегодно теряет от злоупотреблений на всевозможных государственных закупках и контрактах около 1 триллиона рублей.

Очевидно, что необходимо приведение в порядок и совершенствование нормативно-правовой базы по регулированию механизмов управления государственными закупками.

Недостатки правового обеспечения сферы закупок являются предметом обсуждения и управленцев, и ученых, и общественности. По мнению Счетной палаты Российской Федерации, нововведенный закон Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» не повысил эффективность системы государственных закупок, не стал полноценным инструментом регулирования всего цикла закупочной деятельности, не изменил подходы и требования, установленные прежним законом № 94-ФЗ

«О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В настоящее время в государственных закупках действует двойной контроль: государственный и общественный. В целом, контроль в сфере закупок в пределах своих полномочий осуществляют следующие органы власти и управления, а также общественные организации:

1. Федеральная антимонопольная служба России, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления муниципального района (городского округа), уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок.

2. Государственное казначейство России, финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами.

3. Органы внутреннего государственного и муниципального финансового контроля, определенные в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации (Федеральная служба финансово-бюджетного надзора Российской Федерации в том числе).

4. Счетная палата Российской Федерации.

5. Прокуратура Российской Федерации.

6. Следственный комитет Российской Федерации.

Полномочия по проведению контроля, которыми наделены данные органы, закреплены в самом вышеупомянутом Законе № 44 и прописаны в соответствующих нормативно-правовых актах органов исполнительной власти федерального или регионального уровня. [2]

Контроль закупок в контрактной системе можно условно разделить на несколько категорий:

1. Казначейский контроль – контроль соответствия сведений о финансовом обеспечении закупки в документах планирования и осуществления закупки. Необходимо отметить, что действие контроля Казначейства приостановлено с текущего месяца (апрель 2017 года) до 2018 года для федеральных заказчиков и до 2019 года для региональных и муниципальных заказчиков. Это временная мера, связанная с перенастройкой работы единой информационной системы госзакупок.

2. Внутренний финансовый контроль – контроль обоснованности закупки, соблюдения правил нормирования, на-

чальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), применения заказчиком мер ответственности, соответствия условиям контракта, своевременности учета, целевого характера исполнения.

3. Ведомственный контроль – ведомственный контроль в отношении подведомственных заказчиков (его можно назвать контролем со стороны главных распорядителей бюджетных средств). С 14 апреля сего года устанавливаются некоторые нововведения в данной области, принят новый регламент Минфина по ведомственному контролю закупок для федеральных нужд.

4. Контроль заказчика – контроль осуществляется заказчиком за исполнением поставщиком условий контракта в соответствии с законодательством РФ.

5. Общественный контроль в лице граждан и общественных объединений. Важным элементом такого контроля является обязательное общественное обсуждение закупок. В рамках реализации программы общественного контроля в сфере закупок с сентября 2013 года действует проект Общероссийский народный фронт «За честные закупки».

Тем не менее, несмотря на такое количество проверяющих органов, проводимую ими большую работу по выявлению и предупреждению нарушений в области закупок, по оценкам Счетной палаты, каждый пятнадцатый бюджетный рубль тратится с нарушениями. Что означает – механизмы контроля созданы, однако они еще не заработали в полной мере.

Так, основными видами наказания, назначаемого осужденным за совершение коррупционных преступлений, по-прежнему являются лишение свободы и штраф. За 2016 год к штрафу в виде основного вида наказания приговорено 51 % осужденных, к реальному лишению свободы – 11 %, к условному лишению свободы – 36 %. [5]

При таком довольно мягком наказании, общество не видит каких-либо серьезных сдвигов в борьбе с коррупцией.

Поэтому, чтобы должным образом противостоять коррупции в сфере государственных и муниципальных закупок, необходимы реальные изменения законодательства, в том числе:

– для противодействия деятельности «фирм-однодневок» ввести в законодательство само определение для такого типа юридических лиц и ужесточить ответственность за создание фиктивных компаний, ограничить возможность участия юридических лиц с признаками

«фирм-однодневок» в государственных закупках;

– для предотвращения сговора аффилированных лиц и монополизации сектора необходимо закрепить соответствующие критерии, позволяющие не допускать к заключению контрактов в рамках государственных закупок компании, чьи руководители находятся в родственных и(или) других тесных связях с организаторами закупок;

– действующее уголовное законодательство России не предусматривает несение прямой ответственности за нарушение законодательства в области государственных закупок, однако ущерб, наносимый бюджету страны такими действиями, исчисляется значительными суммами; необходимо ужесточить меры наказания;

– реорганизовать систему декларирования доходов чиновников, ввести сравнение доходов с расходами, а также ввести декларирование расходов на отдых, обучение и лечение, в противном случае, действительные индикаторы коррупции и конфликта интересов остаются без последствий;

– широкое освещение в средствах массовой информации не только вопиющих случаев коррупции в сфере государственных закупок, но и преступных сделок на менее значительные суммы позволит предотвратить коррупционные сделки в более мелких масштабах; необходимо усилить эффективность общественного осуждения закупок.

Такие доработки российского законодательства будут способствовать снижению коррупционной деятельности в сфере государственных закупок.

Проанализировав отечественный и зарубежный опыт в сфере борьбы с коррупцией, необходимо принять следующие меры:

1. Ввести и поддерживать достойную оплату государственным служащим, это будет материальным стимулом для антикоррупционной составляющей чиновника.

2. Повысить планку уровня по приёму на должность и последующей аттестации чиновников (тестирование, профессиональное испытание, проверка на полиграфе, проверка рекомендаций и послужного списка, стажировка не менее 6 месяцев).

3. Усилить внутренний и внешний контроль за антикоррупционной и общей дисциплиной госслужащих, строго соблюдать этику госслужащего.

4. Более тщательно отбирать и допускать к участию в закупках субъектов

экономической деятельности.

5. Ввести реальные сроки наказания за преступления в данной сфере (от 15 до 25 лет, вплоть до применения высшей меры наказания).

Таким образом, можно сформировать следующие задачи, которые по прежнему стоят перед российской общественностью и правоохранительными органами:

1. Выявление причин и условий, способствующих формированию в обществе терпимого или покровительственного отношения к коррупции.

2. Формирование устойчивого общественного мнения, негативно относящегося к коррупции, а также лицам, которые были уличены в совершении противоправных деяний.

3. Создание механизмов устойчивой связи между органами власти, правоохранительными органами и обществом, позволяющих своевременно выявлять и устранять коррупционные проявления.

Коррупция оказалась практически неистребимым явлением современного общества в рамках государственных образований, так как не искоренились условия ее произрастания.

Живучесть коррупции, несмотря на многовековые попытки расправиться с ней, связаны с тем, что в ней заинтересованы все управленцы: от руководителей высшего звена до мелкого чиновника.

В коррупции также заинтересованы рядовые граждане страны, которые вынуждены в силу ряда обстоятельств идти на коррупционные сделки ради решения вставших перед ними тех или иных проблем.

На сегодняшний день коррупция выступает одним из основных барьеров на пути развития российского общества, и для того, чтобы борьба с ней была эффективной, необходимо правильно понимать сущность данного явления, а также постоянно совершенствовать и принимать меры, которые не позволят увеличиваться масштабу коррупции.

Литература

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

2. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции»;

3. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам»;

4. Аминов Д.И., Багмет А.М., Бычков В.В., Эриашвили Н.Д. Квалификация деяния. Тактика и методика расследования коррупционных преступлений. /Под ред. Эриашвили Н.Д. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015;

5. Интернет-ресурсы: <https://мвд.рф/anticorr/statistics> (статистическая информация МВД РФ).

Preventing to corruption manifestations at implementation of the government and municipal procurement

Kurandina Yu. O.

Moscow center of the educational right The sphere of state and municipal procurement often attracts dishonest individuals imaginary ease of unjust enrichment, why suffer the economic interests of the state, blocked the procedure and rules of free competition, a loss of planned socio-economic transformation.

Of course, corruption can be found in almost any field, however, corruption in the public sphere seems to be much more dangerous than in the private sector.

Transparency of public procurement and their «clean» it is possible to estimate the level of corruption in the economy. Currently, the state in the field of public procurement is inadequate, poorly controlled spending funds, even though the law is built pretty thorough administration of procurement procedures, have the necessary number of officials, endowed with

appropriate powers and execution of all validation related to public procurement procedures and contracts.

Among the methods and techniques of anti-corruption efforts that are already in place or formed and are at different stages of practical implementation, I would like to highlight the most relevant ones:

- Unfair to deprive entrepreneurs of the ability to create and use «one-day firms» (the main tool of the occurrence of unrecorded cash-the money supply), which are used for corrupt purposes, and fictitious trading.

- To ensure the implementation of anti-corruption expenditure control on the principle that money does not disappear, sooner or later they will be paid; introduce cost control during operation and after the dismissal of the responsible officials. Property of public officials which is not justified reasonable to confiscate the state income. Legal precedent has been established.

In any case, corruption in procurement is a system, and thus to fight the system is to be applied, but always a step ahead of the informal sector, only in this case, anti-corruption measures will be successful.

Key words: corruption, public procurement, corruption, regulatory issues, control in the sphere of public procurement.

References

1. The federal law of April 5, 2013 N 44-FZ «About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs»;

2. The federal law of December 25, 2008 N 273-FZ «About anti-corruption»;

3. The federal law of December 3, 2012 N 230-FZ «About control of compliance of expenses of the persons replacing the state positions, and other persons to their income»;

4. Amines D. And., Bagmet A. M., Bychkov V. V., Eriashvili N. D. Qualification of act. Tactics and technique of investigation of corruption crimes. / Under the editorship of Eriashvili N. D. – M.: UNITY-DANA 2015;

5. Internet resources: <https://мвд.рф/anticorr/statistics> (statistical information of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation).

Методологическое обеспечение управления процессом централизации закупок

Курдаков Антон Владимирович, аспирант, кафедра управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы, ugmzmag@yandex.ru

Закупки занимают важное место в социально-экономическом развитии страны. Эффективность закупок является одной из приоритетных задач закупочной деятельности. Обеспечение государственных нужд товарами, работами и услугами сопровождается целым рядом рисков, предотвращению которых способствует грамотное управление процессом закупки на каждом её этапе. Централизация закупок способствует решению данной задачи, т.к. позволяет обеспечивать эффективное использование бюджетных средств; оптимизировать сам закупочный цикл; развивать конкуренцию среди поставщиков и др. Предотвращение рисков заказчиков возможно при глубоком изучении всех аспектов закупочной деятельности, целенаправленном статистическом анализе полученных данных и оценке экономической эффективности того или иного управленческого решения. Экономическая эффективность централизации закупок может быть отнесена к сложным многокритериальным задачам, решения которых выстраивается на определенном комплексе критериев и показателей. В статье выделяются основные критерии и показатели оценки эффективности централизации закупок. Ключевые слова: закупки, контрактная система, централизация закупок, управление, зарубежный опыт, методологическое обеспечение.

Закупки занимают важное место в социально-экономическом развитии страны. Обеспечение государственных нужд товарами, работами и услугами сопровождается целым рядом рисков, предотвращению которых способствует грамотное управление процессом закупки на каждом её этапе.

Методологическое обеспечение управления закупками достаточно широко обсуждается в научной литературе, но на сегодняшний день есть только фрагментарные рекомендации по определённым вопросам [2]. Предотвращение рисков заказчиков возможно при глубоком изучении всех аспектов закупочной деятельности, целенаправленном статистическом анализе полученных данных и оценке экономической эффективности того или иного управленческого решения.

Одним из направлений предотвращения рисков заказчиков является централизация закупок. Централизация закупок – вопрос достаточно дискуссионный. Существуют разные точки зрения, разные подходы, к управлению процессом централизации закупок, разные модели централизованных закупок [3].

Централизованной модели закупок Евросоюза свойственно создание некоего закупочного центра, собирающего заявки на закупки. В крупных компаниях открывают соответствующие департаменты. Что касается государственных закупок, то, как правило, формируют специальные ведомства. В основу централизованной модели закупок ЕС легли базовые принципы европейских закупочных практик:

- прозрачность;
- открытость и доступность информации о закупках;
- равные возможности для всех участников закупок;
- подотчётность и соблюдение процедур;
- чётки следования закупочным процедурам при государственном и общественном контроле;
- открытая и эффективная конкуренция;
- недопущение дискриминации и справедливость [4].

Централизация закупок в рамках федерального закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» основана на ведущих принципах контрактной системы:

- открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок,
- обеспечения конкуренции,
- профессионализма заказчиков,
- стимулирования инноваций,
- единства контрактной системы в сфере закупок,
- ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [7].

Соблюдение данных принципов позволяет развивать экономические и социальные эффекты при осуществлении каждой закупки, а также достигать высокого уровня конкуренции среди поставщиков. Но для достижения общего качественного результата исследуемого явления необходимо методологическое обеспечение централизации закупок.

Управленческие механизмы формирования и развития процесса централизации закупок как один из подходов современной методики ведения закупочной деятельности требуют чёткого целеполагания. Стратегическая цель управления процессом централизации закупок заключается в получении максимально значимых результатов социальной и экономической эффективности закупок. Декомпозиция данной цели представлена на рис 1.

Анализ научной литературы и закупочных практик заказчиков города Москвы позволяет утверждать, что экономическая эффективность централизации закупок может быть отнесена к сложным многокритериальным задачам, решения которых выстраивается на определенном комплексе критериев и показателей [1]. В ходе исследования

были выделены основные критерии и показатели оценки эффективности централизации закупок (табл. 1).

Каждый показатель имеет качественное и количественное значение. Качественные значения определяют социальную эффективность результатов централизации закупок и позволяют определять зоны рисков заказчиков на каждом этапе осуществления закупки. Количественные значения определяются путём экспертных оценок, моделирования и др.

Интерес в плане оценки экономической эффективности закупок представляет точка зрения П. Кралича. Учёный адаптировал «портфельный» подход экономиста Г. Марковица к оценке закупок по двум критериям – величина расходов на закупку товаров и услуг и сложность рынка поставщиков. Матрица Кралича состоит из четырёх сегментов – четырёх типов закупочных стратегий, которые раскрывают подходы к принятию управленческих решений по закупке конкретных товаров и услуг (рис. 2).

Матрица Кралича наглядно представляет логическую цепочку: 1 – определить тип стратегии закупки а 2 – принять решение о централизации закупок. Зарубежные учёные отмечают положительные эффекты от использования матрицы Кралича при оценке необходимости выбора централизованной стратегии закупок [5]. Для отечественных заказчиков данная матрица имеет как положительные, так и вызывающие опасения значения. К положительным, безусловно, необходимо отнести тот момент, что появляется возможность определение категорий закупок, подлежащих централизации.

Вместе с тем, возникает вопрос возможной экономии бюджетных средств, т.к. здесь могут вступить в игру и факторы, не учтённые ни одним квадрантом матрицы.

Анализ других зарубежных подходов к выбору централизованной модели управления закупками позволяет сделать вывод о том, что в основе каждого подхода лежит оценка соотношения возможной экономической выгоды от централизации закупок и возможных управленческих рисков [4].

Таким образом, методологическое обеспечение управления процессом централизации закупок – актуальная научная задача, требующая своего теоретического и практического решения.



Рис 1. Декомпозиция цели управления процессом централизации закупок.

Таблица 1
Критерии и показатели оценки эффективности централизации закупок

Критерии	Показатели
Управление	Своевременность
	Целенаправленность
	Объективность
Прогноз	Полнота
	Ожидаемые результаты
	Универсальность
Планирование	Полнота
	Объективность
	Результативность
Контроль	Своевременность
	Полнота
	Направленность
Организация	Методология оценки
	Методики оценки
	Технологии оценивания

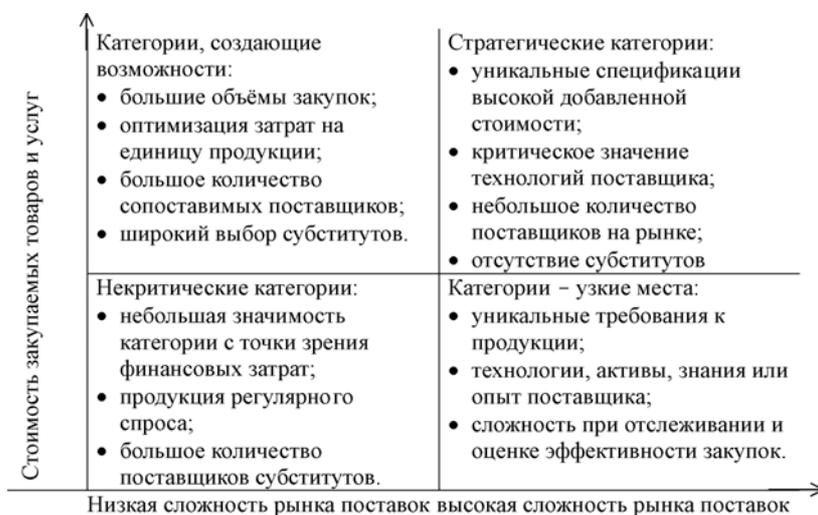


Рис 2. Матрица Кралича (Peter Kraljic. Purchasing must become supply management. Harvard Business Review. September – October, 1983, p. 109).

Литература

1. Гладиллина И.П. Ценностная поддержка профессионального становления специалистов в сфере закупок как основа формирования контрактной системы // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. - 2016. - №6.

2. Гладиллина И.П. Методологическое сопровождение развития профессионализма заказчиков как проблема кадрового обеспечения сферы закупок // Право и образование. - 2016. - № 9.

3. Управленческие механизмы и юридические средства обеспечения эффективности государственных закупок / под ред. И.П. Гладиллиной и Ю.Г. Бабаевой. - М., 2017, - 176 с.

4. Подход к принятию решения о централизации закупочной деятельности // <http://publication.hse.ru>

5. Kraljuc P. Purchasing must become supply management. - Harvard Business Review. September - October, 1987, p. 109.

6. Gladilina I.P., Akimov N.A., Sergeeva S.A. The Principle of Professionalism as the Basis for the Contractual System in the Sphere of Procurement of Goods, Works, and Services for State and Municipal Needs // Life Science Journal, 2014. - 11(11s).

7. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.03.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с

изм. и доп., вступ. в силу с 08.04.2017). - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

Methodological ensuring management of process of centralization of purchases **Kurdakov A.V.**

Moscow city university of management of the Government of Moscow
Purchases take the important place in social and economic development of the country. Efficiency of purchases is one of priority problems of purchasing activity. Ensuring the state needs with goods, works and services is followed by a number of risks which prevention is promoted by competent management of procurement process at each her stage
Centralization of Purchases promotes the solution of this task since allows to provide effective uses of budgetary funds; to optimize a purchasing cycle; to develop the competition among suppliers, etc. Prevention of risks of customers is possible at deep studying of all aspects of purchasing activity, the purposeful statistical analysis of the obtained data and an assessment of economic efficiency of this or that administrative decision. Economic efficiency of centralization of purchases can be referred to complex multicriteria challenges which solutions is built on a certain complex of criteria and indicators. In article the main criteria and indicators of an assessment of efficiency of centralization of purchases are distinguished.

Keywords: purchases, contract system, centralization of purchases,

management, foreign experience, methodological providing.

References

1. Gladilina I.P. Valuable support of professional formation of experts in the sphere of purchases as basis of formation of contract system// Bulletin of Moscow State University of culture and arts. - 2016. - No. 6.
2. Gladilina I.P. Methodological maintenance of development of professionalism of customers as problem of staffing of the sphere of purchases//Right and education. - 2016. - No. 9.
3. Administrative mechanisms and legal means of ensuring of efficiency of government procurement / under the editorship of I. P. Gladilina and Yu. G. Babayeva. - M, 2017, - 176 pages.
4. Approach to making decision on centralization of purchasing activity// <http://publication.hse.ru>
5. Kraljuc P. Purchasing must become supply management. - Harvard Business Review. September - October, 1987, p. 109.
6. Gladilina I.P., Akimov N.A., Sergeeva S.A. The Principle of Professionalism as the Basis for the Contractual System in the Sphere of Procurement of Goods, Works, and Services for State and Municipal Needs//Life Science Journal, 2014. - 11 (11s).
7. The federal law from 4/5/2013 N 44-FZ (an edition from 3/28/2017) «About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs» (with amendment and additional, вступ. in force with 4/8/2017). - [Electronic resource]. - Access mode: Consultant Plus.

Мониторинг государственных и муниципальных закупок: региональные тренды

Панкова Людмила Николаевна

доктор философских наук, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками, Московский городской университет управления Правительства Москвы, pankovaln@mail.ru

В настоящей статье рассмотрены цели и задачи мониторинга закупок в соответствии с законодательством РФ, в частности с Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.03.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.04.2017). Приведена классификация видов мониторинга закупок: по субъектам, проводящим мониторинг; по объектам исследования; по способам осуществления мониторинга, по используемым методам, по направленности, в зависимости от этапов закупочной деятельности и др. В статье проведен комплексный анализ региональных трендов эффективного мониторинга на примере г. Нижневартовска (Ханты-Мансийский автономный округ — Югра). Ключевые слова: мониторинг закупок, законодательство РФ, классификация видов мониторинга, мониторинг в регионах, современные методы мониторинга.

Контроль и аудит в сфере закупок осуществляется в целях установления законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, достоверности учета таких расходов и отчетности.

Цели мониторинга закупок определены в ч. 2 ст. 97 ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»:

- 1) оценка степени достижения целей осуществления закупок;
- 2) оценка обоснованности закупок;
- 3) совершенствование законодательства РФ и иных нормативных правовых актов

о контрактной системе в сфере закупок.

Предметом аудита и контроля в сфере закупок является процесс соблюдения норм законодательства РФ о закупках, эффективность использования средств федерального бюджета, средств бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также в отдельных случаях средств региональных и муниципальных бюджетов, выделяемых на закупки в соответствии с требованиями законодательства о контрактной системе в сфере закупок.

Объектами аудита и контроля в сфере закупок являются: государственные и муниципальные органы исполнительной власти, государственные и муниципальные казенные учреждения, бюджетные и автономные учреждения, юридические лица, в случае реализации инвестиционных проектов, предусмотренных ст. 15 ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Объектом мониторинга закупок выступают: обоснованность закупок; исполнение процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя); исполнение контракта (включая проведение экспертизы, приемки, подготовку отчета); изменение или расторжение контракта; реализация плана и плана-графика закупок; достижение целей закупок.

Исходя из системного подхода к использованию мониторинга, разработана классификация видов мониторинга закупок по следующим основаниям:

1. По субъекту, проводящему мониторинг:
 - коммерческий;
 - мониторинг, проводимый органами власти;
 - общественный.
2. По объекту исследования:
 - мониторинг планов закупок, планов-графиков;
 - мониторинг закупок, проводимый различными способами (конкурсы, аукционы и др.);
 - мониторинг отдельных групп закупок;
 - мониторинг начальных цен контрактов и др.
3. По способу осуществления мониторинга:
 - внутренний мониторинг, осуществляется определенным ведомством (штатные сотрудники на протяжении всего рабочего дня занимаются исследованием системы государственных закупок);
 - внешний мониторинг - проводится внештатными сотрудниками или передается на аутсорсинг.
4. По характеру используемых методов мониторинг подразделяется на:
 - статистический;
 - нестатистический.

Таблица 1

Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Количество закупок	Доля от размещенного объема закупок, %
открытый конкурс	27	3%
электронный аукцион	470	71,3%
запрос котировок	420	1,7%
Итого конкурентными способами	917	76%
единственный поставщик (за исключением п. 4 ч.1 ст. 93 Закона о контрактной системе)	4 409	21,6%
закупки малого объема	4 959	2,4%
ИТОГО	10 285	100%

5. По направленности:

- мониторинг условий (мониторинг планов-графиков);
- мониторинг процесса (мониторинг графиков);
- мониторинг результата (мониторинг государственных контрактов, мониторинг исполнения государственных закупок и т.д.).

6. В зависимости от этапа закупочной деятельности:

- мониторинг прогнозирования - планов закупок;
- мониторинг планирования - планов-графиков;
- мониторинг размещения заказа;
- мониторинг исполнения контракта.

Проведем анализ мониторинга закупок на региональном уровне на примере г. Нижневартовска (Ханты-Мансийский автономный округ). В соответствии с ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе), Бюджетным кодексом Российской Федерации, Уставом города Нижневартовска, администрацией города Нижневартовска в 2016 году приняты следующие правовые акты в сфере закупок товаров, работ и услуг:

- приказ департамента финансов администрации города от 19.04.2016 №28-н «О Порядке списания заказчиком в 2016 году начисленных сумм неустоек (штрафов, пеней)»;

- постановление администрации города от 30.06.2016 №980 «Об утверждении нормативных затрат на обеспечение функций администрации города Нижневартовска»;

- постановление администрации города от 14.07.2016 №1050 «Об утверждении нормативных затрат на обеспечение функций подведомственных админи-

страции города Нижневартовска муниципальных казенных учреждений»;

а также внесены изменения в ранее принятые правовые акты:

- постановление администрации города от 19.12.2013 №2681 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд города Нижневартовска» (с изменениями от 25.06.2014 №1242, 30.06.2015 №1211, 20.10.2015 №1881, 11.01.2016 №3, 18.03.2016 №338, 12.05.2016 №651, 29.12.2016 №1939);

- распоряжение администрации города от 28.05.2014 №901-р «О порядке взаимодействия структурных подразделений администрации города при осуществлении ими функций муниципального заказчика» (с изменениями от 05.05.2016 №632-р);

- постановление администрации города от 08.12.2015 №2178 «Об утверждении правил определения нормативных затрат на обеспечение функций органов местного самоуправления города Нижневартовска и подведомственных им муниципальных казенных учреждений» (с изменениями от 06.06.2016 №820, 13.07.2016 №1035, 13.10.2016 №1493, 12.12.2016 №1806);

- постановление администрации города от 30.09.2015 №1776 «Об утверждении требований к порядку разработки и принятия муниципальных правовых актов о нормировании в сфере закупок, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения» (с изменениями от 12.07.2016 №1032, 12.12.2016 №1807);

- постановление администрации города от 25.12.2014 №2750 «О Порядке формирования, утверждения и ведения планов-графиков закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд города Нижневартовска» (с изме-

нениями от 24.03.2015 №604, 15.10.2015 №1852, 20.12.2016 №1863);

- постановление администрации города от 26.06.2015 №1193 «О Порядке осуществления мониторинга закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд города Нижневартовска» (с изменениями от 21.12.2016 №1881);

- постановление администрации города от 17.12.2014 №2655 «Об утверждении Порядка принятия решений о заключении муниципальных контрактов на выполнение работ, оказание услуг для обеспечения муниципальных нужд на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств» (с изменениями от 22.12.2016 №1886);

- постановление администрации города от 25.12.2014 №2751 «О Порядке формирования, утверждения и ведения планов закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд города Нижневартовска» (с изменениями от 24.03.2015 №603, 22.12.2016 №1885);

- постановление администрации города от 10.11.2014 №2251 «Об определении случаев осуществления банковского сопровождения контрактов» (с изменениями от 28.12.2016 №1930).

В целях сокращения нарушений законодательства в сфере закупок были приняты меры по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, занятых в сфере закупок, в том числе путем повышения квалификации или профессиональной переподготовки в сфере закупок в соответствии с законодательством Российской Федерации.

26 мая и 13 декабря 2016 года управлением муниципальных закупок администрации города совместно с отделом контроля в сфере муниципальных закупок администрации города и контрольно-ревизионным управлением администрации города были проведены семинары, где обсуждались изменения в законодательстве Российской Федерации при осуществлении закупок, в том числе изменения в части формирования плана закупок и плана-графика закупок на 2017 год, а также наиболее часто встречающиеся нарушения законодательства, выявленные контрольным органом.

Кроме того, управлением муниципальных закупок администрации города 16 ноября 2016 года был проведен семинар для муниципальных унитарных предприятий города Нижневартовска по вопросам перехода муниципальных унитар-

ных предприятий в сферу действия ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В семинаре приняли участие руководители и представители всех муниципальных унитарных предприятий.

Исполнение планов-графиков составило 100% или 10 285 закупок (табл. 1).

Следует отметить, что по итогам 2016 года наиболее распространенным способом определения поставщика является электронный аукцион, доля которого составила 71,3% от общей суммы размещенных закупок (в 2015 году доля электронных аукционов составляла 66% от суммы размещенных закупок). Представленные данные свидетельствуют об устойчивом росте объемов закупок, осуществленных путем проведения электронного аукциона. Удобство закупок в электронной форме, обусловленное минимизацией временных и материальных затрат, делает их более привлекательными для заказчиков.

Закупки у единственного поставщика составили 24% от суммы всех закупок. Положительным аспектом данного способа закупок является простота и скорость проведения закупки товаров, работ, услуг в сравнении с конкурентными способами. Основания для применения данного способа закупок определены статьей 93 ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В соответствии с ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» при осуществлении закупок преимуществ предоставляются:

- субъектам малого предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям;
- организациям инвалидов;
- учреждениям и предприятиям угловно-исполнительной системы.

Анализ данных свидетельствует об увеличении в 2016 году количества заключенных контрактов по результатам конкурентных процедур по сравнению с 2015 годом. Общая сумма заключенных контрактов в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличилась почти на 13%.

Бюджетные средства направлены на обеспечение приоритетных направлений расходов и создание условий для социально-экономического развития города, повышение качества жизни населения,

улучшение жилищных условий и качества жилищно-коммунальных услуг, развитие транспортной инфраструктуры. Таким образом, на основании всего вышеизложенного следует отметить, что по результатам проведенного мониторинга закупок товаров, работ и услуг для муниципальных нужд, контрактная система в Нижневартовске обеспечила:

- закупку необходимых товаров, работ, услуг для муниципальных нужд города Нижневартовска. Исполнение плана-графика в 2016 году составило 100%;
- экономию бюджетных средств в результате осуществления закупок. Передача функций контроля за эффективностью государственных и муниципальных закупок Министерству финансов РФ в апреле 2017 года является новым этапом и в осуществлении мониторинга.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 28.03.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
5. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.03.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.04.2017).
6. Полоскова М.И. Государственные закупки как инструмент регулирования экономики. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2017. № 35. С. 247-252.
7. Великосельская Д.В. История становления и развития института государственных закупок в Российской Федерации. Актуальные проблемы российского законодательства. 2017. № 16. С. 28-33.
8. Бреднева В.С. Юридическая деятельность по сопровождению закупок для государственных и муниципальных нужд. Общество: политика, экономика, право. 2017. № 1. С. 91-93.
9. Федотов А.В. Развитие контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. В сборнике: Современное состояние и перспек-

тивы развития российского и международного законодательства. Сборник статей международной научно-практической конференции. 2017. С. 215-219.

10. Солина О.А. Коллизии в системе государственных закупок. Юридическая техника. 2017. № 11. С. 707-709.

11. Официальный сайт органов местного самоуправления города Нижневартовска. <https://www.n-vartovsk.ru/>. Дата обращения: 21.04.2017.

Monitoring of the Government and Municipal Procurement: Regional Trends

Pankova L.N.
Moscow city university of management of the Government of Moscow

In the present article the goals and problems of monitoring of procurement in accordance with the legislation of the Russian Federation, in particular with the Federal Law 05.04.2013 № 44 FZ (the edition dated 28.03.2017) "On Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Services for Governmental and Municipal Needs" are analyzed. Monitoring strategies in the sphere of procurement are classified: on the subjects of monitoring; on researching objects; on trends of implementation of monitoring, on applied methods, on stages of procurement activities. In this article the complex analysis of regional trends in effective monitoring is undertaken based on the example of Nizhnevartovsk (Khanti-Mansi Autonomous District).

Key words: monitoring of procurement, legislation of RF, classification of monitoring's types, monitoring in regions, modern methods of monitoring

References

1. The civil code of the Russian Federation (part one) from 11/30/1994 N 51-FZ (an edition from 3/28/2017).
2. The civil code of the Russian Federation (part second) from 1/26/1996 N 14-FZ (an edition from 3/28/2017).
3. The civil code of the Russian Federation (part third) from 11/26/2001 N 146-FZ (an edition from 3/28/2017).
4. The civil code of the Russian Federation (part fourth) from 12/18/2006 N 230-FZ (an edition from 7/3/2016, with amendment from 3/28/2017) (with amendment and additional, вступ. in force with 1/1/2017).
5. The federal law from 4/5/2013 N 44-FZ (an edition from 3/28/2017) «About contract system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs» (with amendment and additional, вступ. in force with 4/8/2017).
6. Poloskova M. I. Government procurement as instrument of regulation of economy. Economy and management in the 21st century:

- development tendencies. 2017. No. 35. Page 247-252.
7. Velikoselskaya D. V. History of formation and development of institute of government procurement in the Russian Federation. Urgent problems of the Russian legislation. 2017. No. 16. Page 28-33.
 8. Bredneva V. S. Legal activities for maintenance of purchases for the state and municipal needs. Society: policy, economy, right. 2017. No. 1. Page 91-93.
 9. Fedotov A. V. Development of contract system in the sphere of purchases of goods, works and services for ensuring the state and municipal needs. In the collection: Current state and prospects of development of the Russian and international legislation. Collection of articles of the international scientific and practical conference. 2017. Page 215-219.
 10. Solinus O. A. Collisions in system of government procurement. Legal equipment. 2017. No. 11. Page 707-709.
 11. Official site of local governments of the city of Nizhnevartovsk. <https://www.n-vartovsk.ru/>. Date of the address: 4/21/2017.

Проблема распространённости курения среди российской молодежи: социоэкономическая перспектива анализа

Куровский Станислав Валерьевич; магистр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 8917564@gmail.com
Володин Арсений Алексеевич; студент, Научно-исследовательский университет «Высшая школа экономики», Arshse@yandex.ru

В данной статье рассматривается проблема распространённости курения среди российской молодежи и факторы, которые влияют на потребление табачных изделий молодёжью. С помощью логистической регрессии, получены значения предельных эффектов для факторов, влияющих на потребление табачных изделий, и на их основе даны рекомендации по повышению эффективности управленческих стратегий в сфере борьбы с курением в Российской Федерации. К рекомендациям относятся: контроль выполнения работодателями требований закона, по отношению к снижению доли курящих на рабочих местах; концентрация образовательных программ на антитабачной кампании на начальных образовательных ступенях; перенаправление социальной рекламы на то, что от курения страдают члены семьи курящего; также необходимо обязать работодателей выделять дополнительные ассигнования на борьбу с курением среди работающих людей, включая поощрение лиц, бросивших курить, организацию лотерей для некурящих с выплатой крупных выигрышей. Правильно организованные стимулы позволят сделать экономически невыгодным потребление табачных изделий как на основе влияния на доход индивидов (повышать цены и акцизы на табачные изделия) так и на основе влияния на занятость индивида (дискриминация курящих работников на работе по разным факторам), а также на основе влияния на окружение индивида (социальная реклама, на вред курения семье индивида). По нашему мнению, только разработка комплексной и взаимосвязанной системы экономических, социальных и моральных стимулов, позволит снизить потребление табачной продукции молодёжью. Ключевые слова: молодёжь, потребление табачных изделий, логистическая регрессия, предельные эффекты, антитабачная политика, системный анализ.

1. Характеристика проблемы. В современной России, выработка стратегического курса государственной социально-экономической политики широчайше востребовано рядом макропроблем. В них главным образом входят проблемы высокой смертности, неблагоприятных условий труда, алкоголизации и ухудшения здоровья населения, наркотизация молодежи, социоэкономическое неравенство и т.п.

В призме данных проблем, молодёжь является наиболее уязвимой категорией населения к неблагоприятным факторам, влияющим на их состояние здоровья, а последствия подорванного в молодости здоровья крайне тяжело сказываются на будущем социальное и экономическое положение индивида, по сравнению со здоровыми людьми, при прочих равных. Так, например, ряд вредных привычек (курение, потребление алкогольных напитков без меры, потребление энергетиков), приобретенных в молодости, могут сильно сказаться на здоровье в будущем и значимо и существенно сократить ожидаемую продолжительность жизни индивида. На 2015 г. по расчётам Росстата она составляет 71,39 лет для обоих полов (65,92 года для мужчин и 76,71 лет для женщин)[4].

По мнению сотрудников Минздрава, главными причинами смертности россиян у мужчин являются высокое артериальное давление, курение и алкоголь. А у женщин - повышенный уровень холестерина, повышенное артериальное давление, и растущая значимость курения [5]. Если говорить более обывательским языком, россияне убивают их вредные привычки. И наиболее большой риск для здоровья молодёжи несёт, по нашему мнению, именно проблема курения, так как она ухудшает здоровье не только курящего, но и всех людей которые находятся рядом и вдыхают сигаретный дым, тем самым становясь пассивными курильщиками.

Целью данного исследования является анализ и оценка социального и экономического контекста потребления молодёжью табачной продукции. Основной исследовательской проблемой, которая будет находиться в центре нашего внимания, является проблема распространённости курения среди российской молодежи и факторы, которые влияют на то, что i-тый индивид будет потреблять табачные изделия.

Задачами исследования являются:

- Оценить социоэкономическую перспективу анализа данной проблемы;
- Провести системную оценку экономических и социальных последствий курения;
- Оценить характер связей между экономическими и социальными аспектами проблемы.

Практическим результатом работы будет определение ключевых факторов, влияющих на вероятность потребления табачных изделий представителем молодёжи и разработка на основе полученных данных рекомендаций по повышению эффективно-

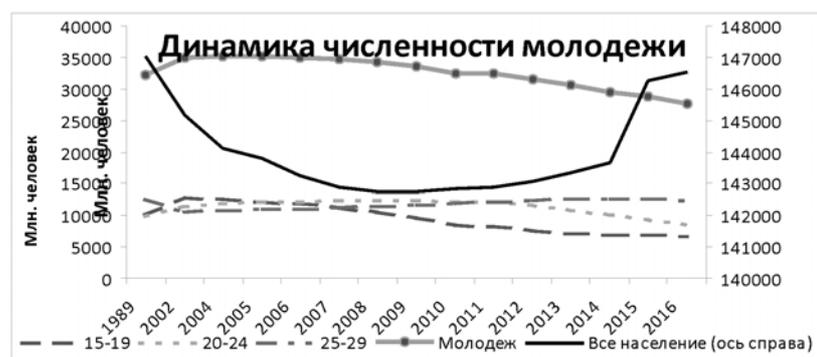


Рис. 1: Динамика численности молодежи и её составляющие, по сравнению с общей численностью населения. «Источник: Росстат [2]»

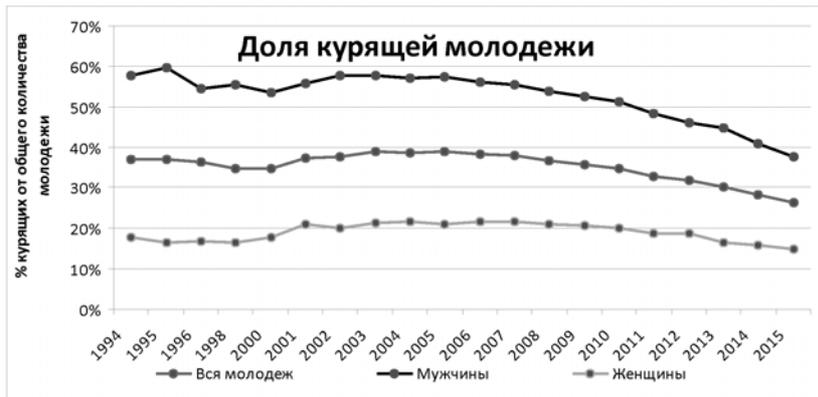


Рис. 2: Распространенность курения среди обоих полов в динамике с 1994 г. по 2015 г. «Источник: РЛМС [6]»

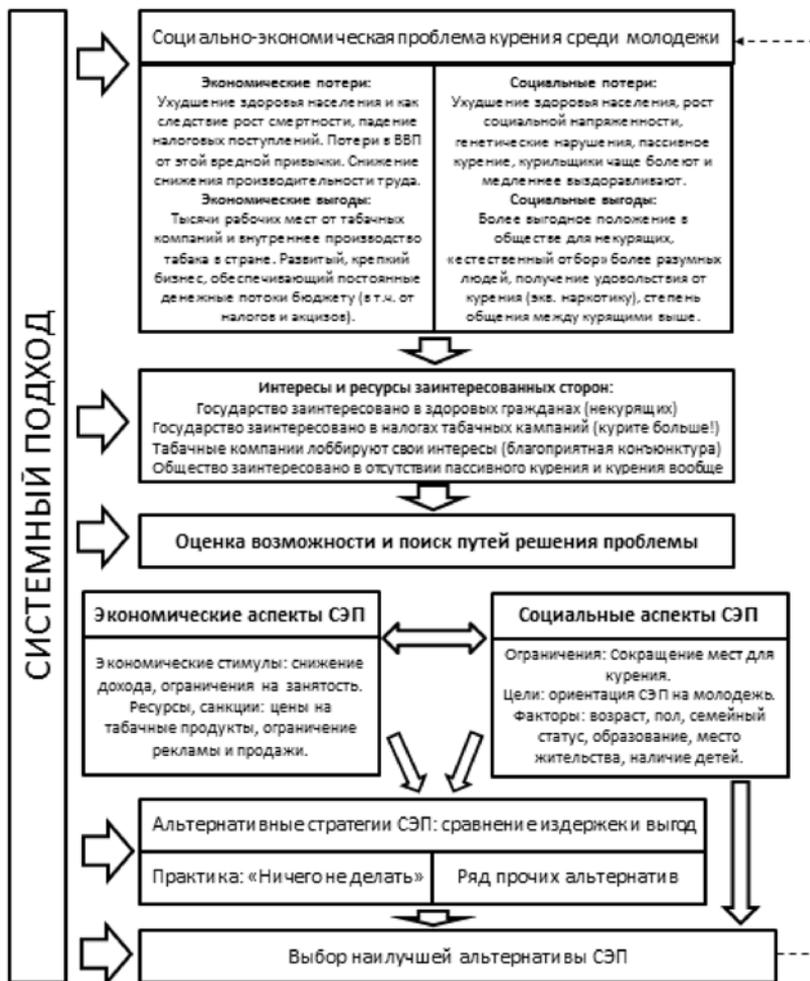


Схема 3
Системные основания социально-экономической политики
«Источник: модификация методологии, предложенной в [13, стр. 279]»
Примечание: СЭП – социально-экономическая политика

сти управленческих стратегий в сфере борьбы с курением в Российской Федерации.

Прежде чем перейти к проблеме никотиновой зависимости, мы должны охарактеризовать количественно нашу це-

левую аудиторию – молодежь. Государственная молодежная политика проводится в отношении целевой группы граждан Российской Федерации, в возрасте от 14 до 30 лет [1]. Используя данные Росстата [2], мы оценили динамику этой

возрастной группы и её составляющих на рис. 1.

Численность молодежи сокращается с 2004 года по настоящее время, падая примерно на -2,35% в год. Сокращение подгруппа граждан в возрасте 15-19 является основным драйвером падения численности молодежи, а после 2011 года к нему добавляется группа граждан в возрасте 20-24 лет. На 2016 год из 27,588 млн. молодежи, на группу 15-19 приходится 24,4%, на группу 20-24 – 30,6%, а на группу 25-29 – 45%.

Динамика молодежи по сравнению со всем населением страны тоже не благоприятная: население России стареет, а доля молодежи все сильнее и сильнее сокращается с 24,03% в 2002 году до 18,83% в 2016. На 1 января 2016 года в России по данным Росстата [3] 45,152 млн. пенсионеров, это составляет примерно 308 пенсионеров на 1000 населения или 31% населения страны!

Стоит заметить, что молодежь и более старшие поколения является опорой для пожилых и чем ниже их доля в населении, тем хуже будет положение пожилых при прочих равных, и выше давление на экономику и будет вызывать рост социальной напряженности.

На рис. 2 представлена динамика распространения курения среди молодежи с г. по г. на основании данных РЛМС [6].

Обратите внимание, что доля курящей молодежи примерно с 2005 года неуклонно снижается. Так с 38,75% в 2005 году для всей молодежи, доля курящих упала до 26,10%. Однако до 2005 динамика, как по женщинам, так и по мужчинам скорее была стационарна. Скорее всего, в районе 2005 года произошел какой-то внешний шок, который развернул динамику по курению вниз. Стоит уточнить, что основным драйвером падения уровня курящих до 2012 года была мужская подвыборка (женская подвыборка до 2012 года скорее является стационарной).

Всемирная организация здоровья предоставляет данные по распространенности курения среди несовершеннолетних (по их стандартам это 13-15 лет) и взрослых (от 15 и до 70-80 лет примерно) однако не по одной стране нет схожего промежутка с 14-30 летним [12]. Это осложняет межстрановое сравнение, поэтому мы решили отказаться от его проведения.

2. Системный анализ. Наши итоговые практические рекомендации направлены на улучшение социально-экономической политики государства по борьбе

с курением, поэтому наш подход должен быть реализован на основе приложения системного подхода к осмыслению данной проблемы. На основании этого подхода создана схема 3.

Экономика, по своей природе наука, которая исследует побуждения и стимулы того, как люди получают желаемое или необходимое. Типичный экономист-исследователь искренне уверен, что в мире нет проблемы, которую нельзя решить, имея свободное время для определения и реализации точной схемы стимулов.

Существуют три основные разновидности стимулов: экономические, социальные и моральные. По нашему мнению, политика борьбы с курением, как отдельная схема стимулирования, должна включать в себя все три разновидности одновременно. Только таким образом, современное общество сможет действительно эффективно бороться и победить проблему курения с помощью экономических, социальных и моральных стимулов.

Так, например, забегая чуть вперед нашего исследования, повысить эффективность управленческих решений при реализации антитабачной политики можно за счет: повышения налога на вредную привычку в размере 50 рублей на пачку сигарет, что станет сильным экономическим стимулом для отказа от покупки сигарет; поддержания реального контроля над запретом курения в общественных местах (перроны электричек, остановки общественного транспорта и т.п.), который станет весьма значительным социальным стимулом. Сейчас контроль над этим запретом слабо соблюдается; заявления правительства, что деньги с продажи сигарет на черном рынке идут террористическим ячейкам, действующим на территории России, что станет мощным моральным стимулом, влияющим на людей.

Специфика экономического и социологического подходов к выбранной проблеме обусловлена сильной связью этих двух подходов и необходимости добавления к ним морального подхода. Это является одновременно и ограничением и преимуществом в будущем для развития данного подхода в социально-экономической политике.

3. Социальные и экономические аспекты. Социальные аспекты представлены в схеме 3 ограничениями, целями и факторами социально-экономической политики. Цели политики: сокращение долю курящей молодежи. На основе факторов, мы моделируем вероятность того,

что индивид курит. Мы используем факторы: возраст, пол, семейный статус, образование, место жительства, наличие детей. Ограничением политики становится то, что ограничивать места для курения больше уже нельзя, т.к. все общественные места итак уже объявлены зонами с запретом на курение, однако со стороны государства контроль минимален.

Экономические аспекты представлены в схеме 3 экономическими стимулами, ресурсами и санкциями. Стимулы позволяют сделать экономически невыгодным потребление табачных изделий как для дохода (повышать цены и акцизы на табачные изделия) так и для занятости (дискриминация курящих работников на работе по разным факторам).

Санкции на табачные изделия позволяют сократить спрос на табачные изделия: если растут цены на табачные продукты, то будет падать спрос, а если ограничить рекламу и повысить возрастной ценз на продажи до 21, можно ещё сильнее сократить потребление табачных изделий.

В центре внимания данного исследования двухсторонний характер связей между экономическими и социальными аспектами. Для наших макропроблем эта предпосылка будет отражать экономический процесс с учетом его обусловленности более широким социальным контекстом, и главное, обратным взаимовлиянием экономики на него.

Например, экономические потери от курения (выраженные ухудшением здоровья населения, ростом смертности, падением налоговых поступлений и снижением производительности труда) приводят к росту социальной напряженности в дальнейшем, а уже социальная напряженность создаст неблагоприятную экономическую конъюнктуру как для жителей страны, так и для иностранных инвесторов, которые вкладывают свои капиталы в нашу страну.

Или, например, допуская снижение ВВП из-за курения (низкая производительность труда курящих, курильщики чаще болеют и медленнее выздоравливают), важно предвидеть социальные последствия этой политики, выраженной в снижении человеческого потенциала общества в следующий период времени. Так же стоит оценивать и обратное влияние этих социальных последствий на экономику, выражающуюся в экономическом ущербе, которую понесет экономика в долгосрочной перспективе (а иногда уже и в краткосрочной).

4. Экономическая и социальная оценка. Для того чтобы определить основные факторы, которые будут моделировать вероятность того, что респондент потребитель табачных изделий мы изучили ряд российских научных работ, связанных с темой курения.

Наше исследование базируется на статье С. Арженского [10] о «Социально-экономических детерминантах курения в России». В этом исследовании использует вектор социально-экономических переменных, включающих пол, семейное положение, место проживания, количество членов домохозяйства и цены на пачки сигарет. Цель работы – оценить факторы, определяющие преодоление барьера отказа от курения. Работа построена на основе западного исследования [11], и предлагает использование модели пропорциональных рисков Кокса. Выявлены факторы, влияющие на начало и прекращение курения и выработаны на основе них меры экономической политики по регулированию рынка табачной продукции в РФ. Главный интерес в этой статье представляет качественный подбор параметров для модели на основе РМЭЗ. Слабая сторона работы состоит в том, что автор не приводит системного анализа экономического процесса, обусловленного социальным контекстом, который предлагается в нашей работе.

Следующая статья базируется на докладе А. Бердниковой и др. [7] «Экономические оценки факторов, влияющих на общественное здоровье (на примере курения и избыточного веса)». В докладе приведена оценка косвенных потерь от курения и избыточного веса проведенная на данных РМЭЗ. Получена оценка потерь от курения в 207,5 млрд. рублей, что показывает, по мнению авторов, важность подобных оценок для обоснования широкомасштабных мер государственной политики. Главный интерес в этой статье представляет качественный анализ инструментария и используемых моделей на основе выборки РМЭЗ.

Также проведен анализ статей Л. Засимова [8] и К. Красовского [9] о факторах, влияющих на здоровье россиян и о распространенности курения среди взрослых в Российской Федерации. В первой статье вводится предположение о связи потребления алкоголя и потребления табачной продукции. Однако адекватного доказательства корреляции этих параметров не представлено. Вторая статья даёт обзор о распространённости данного фактора по всем основным рос-

Таблица 1
Описание и кодировка основных переменных
«Источник: авторская методология»

РЛМС	Код	Расшифровка	Раскодировка
sm71	smoke	Вы курите?	0 – нет; 1 – да.
th5	gend	Пол респондента	0 – женский; 1 – мужской.
age	age	Возраст респондента	Количественная переменная, годы.
t_marst	marst	Семейный статус.	0 – живут раздельно; 1 – вместе.
t_diplom	dipl	Группа по законченному образованию	0 окончил 0 - 6 классов; 1 незаконч среднее образование (7 - 8 кл); 2 незаконч среднее образование (7 - 8 кл) + что-то еще; 3 законч среднее образование; 4 законч среднее специальное образование; 5 законч высшее образование и выше;
status	stat	Тип насел. пункта	0 облцентр; 1 город; 2 ПГТ; 3 село.
tj1	work	Основное занятие респондента в настоящее время	0 – нет работы; 1 Вы сейчас работаете; 2 Вы находитесь в отпуске - декретном или по уходу за ребенком до 3-х лет; 3 Вы находитесь в любом другом оплачиваемом отпуске; 4 Вы находитесь в неоплачиваемом отпуске;
tj60	wage	Располагаемый доход	Рублей.
-	underage	Респонденту 14-17 лет?	0 – нет; 1 – да.

Таблица 2
Описательная статистика по выборке молодежи
«Источник: расчеты автора»

Перемен.	N	mean	p50	p25	p75	sd	min	max
stat	4,009	1.133	1	0	2	1.205	0	3
age	4,009	23.01	24	19	28	4.991	14	30
dipl	4,009	3.284	3	2	4	1.310	0	5
marst	4,009	0.429	0	0	1	0.495	0	1
gend	4,009	0.491	0	0	1	0.500	0	1
work	4,009	0.580	1	0	1	0.605	0	4
wage	3,869	14,395	10,000	0	22,000	18,124	0	402,300
smoke	4,009	0.261	0	0	1	0.439	0	1
underage	4,009	0.193	0	0	0	0.395	0	1

сийским исследованиям за 1996-2010 год. Оценка количества курящих колеблется от 31% до 40% за последние 20 лет. Распространённость ежедневного курения составляет 51-66% среди мужчин и 15-20% среди женщин, замечена тенденция на стабильный рост доли курящих женщин, что подтверждает выводы Минздрава[5].

На основании компиляции схемы 3 и методологий исследований российских коллег, мы перечислим перечень основных экономических и социальных показателей, которые по нашему мнению влияют на потребление табачных изделий. Экономические показатели: доход (мат. положение), занятость, расходы на табачные изделия, доступность сигарет. Социальные показатели: возраст, пол, семейный статус, группа по законченному образованию, место жительства (тип населенного пункта), наличие де-

тей.

Стоит отметить, что расходы на табачные изделия не поддаются моделированию в том виде модели, которую мы предложим в п.5., т.к. если взять расходы за регрессор, то мы получим 100% прогнозную силу для некурящих, так как для них расходы равны нулю. Доступность сигарет – это искусственная переменная на возрастную группу 14-17 лет, которым сложно покупать сигареты в магазинах, т.к. это запрещено законом, мы считаем, что это скорее экономический показатель труднодоступности ресурса для потребителя, чем социальный показатель нормы права.

Оценки для всех экономических и социальных показатели, предложенных в схеме 3 и полученных на основе анализа литературы, можно извлечь из данных RLMS (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения

НИУ ВШЭ) за 2015 год (25 волна) [6].

Описание и кодировка основных переменных представлена в табл. 1.

5. Исследование. Основная задача нашего исследования состоит в определении ключевых факторов, влияющих на вероятность потребления табачных изделий представителем молодежи. На основе эконометрического моделирования мы сможем получить оценки влияния показателей, полученных в п. 4 на дихотомическую переменную – курит ли респондент или нет. Получив эти оценки, и поняв, какие факторы повышают вероятность быть курильщиком, а какие нет - мы сможем дать рекомендаций по повышению эффективности управленческих стратегий в сфере борьбы с курением в Российской Федерации.

Для достижения вышеуказанной задачи мы воспользуемся регрессионным анализом. Мы должны смоделировать бинарное регрессионное уравнение и в данном случае применение обычного метода наименьших квадратов приведет нас к линейной вероятностной модели. В нашем случае она не применима, так как нарушает основные предпосылки вероятностного анализа так как, например, в данной модели вероятность, что респондент курит, может быть выше единицы и ниже нуля.

Для исправления данной проблемы было принято решение использовать биноминальную модель логистической регрессии. Логистическая регрессия – это нелинейная регрессионная модель, которая используется для предсказания вероятности возникновения некоторого события путём подгонки множества признаков (факторов) к логистической кривой. Подгонка осуществляется под значение нуля или единицы.

Логистическая модель вычисляет вероятность зависимой переменной выйти равной единице, то есть вероятность, что респондент будет являться курильщиком. Стоит заметить, что интерпретировать полученные с помощью логистической регрессии оценки коэффициентов напрямую мы не будем, а воспользуемся предельными эффектами (так как интерпретация в форме логарифмов шансов (odds ratio) является трудно воспринимаемым для неспециалистов).

Мы будем вычислять предельный эффект в среднем (MEM), который усредняет ответы всех респондентов в опросе, кроме анализируемого, изменение которого на одну единицу показывает маржинальный эффект. Говоря более абстрактно, этот эффект отражает «сред-

него» или «типичного» представителя в выборке. Многие исследователи указывают, что расчёт такого эффекта не всегда адекватен, т.к. если в нашей выборке и найдётся 23,01 летний молодой человек, он не будет на 0,509% женщиной.

Критериями качества подгонки оценённой логистической регрессии будут: статистики Хосмера-Лемешоу и отношения правдоподобия, коэффициенты детерминации Наделькеркеса и МакФаддена; ROC-кривая и показатель AUC (он отражает площадь под ROC-кривой).

Используется полная (нерепрезентативная) выборка индивидуальных анкет (не домохозяйств). Итоговая выборка после обработки данных состоит из 4009 человек в возрасте от 14 лет до 30 лет включительно. В табл. 2 представлена описательная статистика по выборке. На основе медианного значения (50% перцентиль) мы опишем типичного представителя выборки молодежи: это женщина которой 23 года, она проживает в областном центре одна (не с партнером), имеет законченное среднее специальное образование и не работает, с располагаемым доходом из всех источников в 10-000 рублей. Она не курит.

Итоговая форма логистической регрессии представлена в табл. 3. Она получена с помощью метода пошагового включения в модель значимых на 5% уровне значимости переменных.

Модель обладает высокой объясняющей силой. Коэффициенты детерминации МакФаддена и Наделькеркеса небольшие, но для прикладной микроэконометрики, а в том числе и для опросов, это достаточно большое значение. Статистика Хосмера-Лемешоу незначима на 5% уровне значимости, что говорит о хорошем качестве модели, а отношение правдоподобия LR значимо на 5% уровне значимости (гипотеза о неадекватности модели отвергается), что тоже говорит о хорошем качестве модели. Показатель AUC равен 0,794 – предсказательная сила модели на достаточно высоком уровне. Оценка предельных эффектов в модели представлена ниже в табл. 4.

На основании анализа предельных эффектов в следующем пункте, мы дадим рекомендаций по повышению эффективности управленческих стратегий в сфере борьбы с курением в Российской Федерации.

5. Улучшение управленческих решений. С ростом возраста на единицу вероятность быть курильщиком растет в среднем на 1.76 пп, на 2.46 пп. для мужчин и на 1.11 пп для женщин. Нам стоило оценить нелинейное влияние возраста, дан-

Таблица 3
Модель логистической регрессии для потребителей табачных изделий
Робастные стандартные ошибки в скобках
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1
«Источник: расчеты автора»

Переменные	Logit coeff	Odds ratio
smoke		
age (Возраст)	0.116*** (0.0138)	1.123*** (0.0155)
stat2 (Город)	-0.579*** (0.169)	0.561*** (0.0948)
marst (Проживает с партнером)	0.283*** (0.0968)	1.328*** (0.129)
dipl5 (Высшее образование и выше)	-1.414*** (0.111)	0.243*** (0.0269)
gend (Пол – Мужчина)	1.214*** (0.0874)	3.366*** (0.294)
underage (возраст 14-17 лет)	-1.216*** (0.207)	0.296*** (0.0614)
work1 (Респондент работает)	0.352*** (0.100)	1.421*** (0.142)
work2 (Респондент в декр. отпуске)	-0.578** (0.250)	0.561** (0.140)
Constant	-4.335*** (0.320)	0.0131*** (0.00419)
Наблюдения		4,009
Chi ² статистика Хосмера-Лемешоу		9.80
P-value (статистика Хосмера-Лемешоу)		0.2790
Площадь под ROC-кривой		0.7940
Правильно классифицировано		78,27%
R ² Наделькеркеса		0.296
МакФаддена R ² :		0.196
Отношение правдоподобия		904.21
P-value (Отношение правдоподобия)		0.000

Таблица 4
Предельные эффекты для потребителей табачных изделий
Робастные стандартные ошибки в скобках
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1
Источник: расчеты автора.

Переменные	MEM	Мужчины	Женщины
age (Возраст)	0.0176*** (0.00200)	0.0246*** (0.00320)	0.0111*** (0.00241)
stat2 (Город)	-0.0873*** (0.0254)	-0.0711* (0.0379)	-0.121*** (0.0392)
marst (Проживает с партнером)	0.0433*** (0.0149)	0.0709*** (0.0237)	0.0173 (0.0175)
dipl5 (Высшее образование и выше)	-0.213*** (0.0154)	-0.260*** (0.0245)	-0.171*** (0.0193)
gend (Пол – Мужчина)	0.191*** (0.0133)	-	-
underage (возраст 14-17 лет)	-0.158*** (0.0216)	-0.193*** (0.0456)	-0.193*** (0.0491)
work1 (Респондент работает)	0.0530*** (0.0150)	0.0485* (0.0253)	0.0503*** (0.0175)
work2 (Респондент в декр. отпуске)	-0.0872** (0.0377)	-	-0.0518* (0.0304)
Наблюдения	4,009	1,968	2,041

ный результат сложно интерпретируется.

При смене места жительства с областного центра на город, вероятность быть курильщиком падает на -8,73 пп. в среднем и на -7,11 для мужчин и на -12.1 пп. у женщин.

Совместное проживание с партнером

повышает вероятность быть курильщиком на 4,33 пп., если партнер женщина, то на 7.11 пп., а если партнер мужчина на 1.73 пп.

Наличие высшего образования по сравнению с оконченными 0-6 классами,

понижает вероятность быть курильщиком на -21,3 пп. в среднем и на -26 пп. для мужчин и на -17,1 пп. для женщин.

Мужчины на 19,1 пп. имеют выше вероятность быть курильщиками. Если респондент в возрасте от 14 до 18 лет, то вероятность что он будет курильщиком ниже на -15,8 пп. в среднем и на -19,3 меньше для обоих полов по отдельности. Для работающего респондента вероятность курить выше на 5,3 пп. в среднем и на 4,85 пп. выше для мужчин и на 5,03 пп. для женщин по сравнению с безработным. Для женщины, находящейся в декретном отпуске вероятность курить ниже на -5,18 пп.

Рекомендации по улучшению управленческих решений:

1. Курят на 5,3 пп. выше те, кто имеют работу, по сравнению с безработными. Следовательно, выполнение требований закона, по отношению к снижению доли курящих на рабочих местах, работодателями позволит сократить курение.

2. Человек с высшим образованием имеет ниже вероятность, что он будет курить. Следовательно, концентрация образовательных программ на антитабачной кампании в начальных стадиях образования позволят увеличить влияние этого фактора.

3. Для мужчины, живущего с женщиной, вероятность курить выше на 7,1 пп. Либо они оба курят, либо женщина становится пассивным курильщиком. Необходимо направить социальную рекламу на то, что от курения мужчины страдает его женщина.

4. Для работодателей стоит выделять дополнительные ассигнования на борьбу с курением среди работающих людей, включая поощрение лиц, бросивших курить, организацию лотерей для некурящих с выплатой крупных выигрышей и др.

Правильно организованные стимулы позволят сделать экономически невыгодным потребление табачных изделий как для дохода (повышать цены и акцизы на табачные изделия) так и для занятости (дискриминация курящих работников на работе по разным факторам). По нашему мнению, нужно разрабатывать комплексную и взаимосвязанную систему экономических, социальных и моральных стимулов, направленных на снижение потребление табачной продукции молодежи.

Литература

1. Основы государственной молодеж-

ной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. № 2403-р), стр. 5.

2. Демографический ежегодник России. Стат. сб. Госкомстат России. М., 2015.

3. Росстат: Основные показатели пенсионного обеспечения в российской федерации, [Электронный ресурс]: база данных. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/murov21.htm

4. Росстат: Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, [Электронный ресурс]: база данных. — Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo26.xls

5. Лента.ру: В Минздраве перечислили главные причины смертности россиян, 2016 [Электронный ресурс]: статья. — Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/10/05/smertnost/>

6. «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», [Электронный ресурс]: база данных. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/rlms/>.

7. Бердникова А. В. и др. Экономические оценки факторов, влияющих на общественное здоровье //X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. — 2010.

8. Засимова Л. С., Колосницына М. Г. Формирование здорового образа жизни у российской молодежи: возможности и ограничения государственной политики //Вопросы государственного и муниципального управления. — 2011. — №. 4. — С. 116-129.

9. Красовский К. С. Распространенность курения среди взрослых в Российской Федерации //Контроль над табаком и общественное здоровье в Восточной Европе. — 2011. — Т. 1. — №. 1.

10. Арженовский С. Социально-экономические детерминанты курения в России / С. Арженовский С // Квантиль. — 2006. — № 1. — С. 81-100.

11. Chaloupka F.J., Warner K.E. (1999): The Economics of Smoking. Handbook of Health Economics. Vol. 1B. Elsevier.

12. Всемирная организация здравоохранения. [Электронный ресурс]: база данных. — Режим доступа: <http://apps.who.int/godata/node.main.TOB1249?lang=en>

13. Шабанова М. А. Социоэкономика (для экономистов, менеджеров, госслужащих). М.: Экономика, 2012.

Prevalence of smoking among russian youth: socioeconomic perspective of analysis

Kurovsky S.V., Volodin A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Research university «Higher School of Economics»

This article discusses the prevalence of smoking among Russian youth adults and the factors influencing the consumption of tobacco products by young people. Using logistic regression, marginal effects for factors influencing tobacco consumption have been obtained and recommendations have been made to improve the effectiveness of the tobacco control strategies in the Russian Federation. Recommendations include: Monitoring the compliance of employers with the requirements of the law with respect to reducing the proportion of smokers in the workplace; The concentration of educational programs on the anti-smoking campaign in primary education; The redirection of social advertising to the smoking-affected family members; Employers should also be obliged to allocate additional funds to combat smoking among working people, including the encouragement of those who have dropped out of smoking, the organization of Lotteries for non-smokers and the payment of major gains. Properly organized incentives will make it economically unprofitable to use tobacco products, both by influencing the income of individuals (raising prices and excise taxes on tobacco products) and by influencing the employment of the individual (discriminating between workers who smoke in different factors), and by influencing the environment of the individual (social advertising, smoking injury to the family of the individual). In our view, only the development of an integrated and interconnected system of economic, social and moral incentives will reduce the consumption of tobacco products by young people.

Keywords: young adults, tobacco consumption, logistic regression, marginal effects, antismoking policy, system analysis.

References

1. Bases of the state youth policy of the Russian Federation for the period till 2025 (утв. the instruction of the Government of the Russian Federation of November 29, 2014 No. 2403-r), p. 5.
2. Demographic year-book of Russia. Stat. сб. Goskomstat of Russia M., 2015.
3. Rosstat: The main indices of provision of pensions in the Russian Federation, [An electronic resource]: database. — Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/murov21.htm
4. Rosstat: The expected life expectancy in case of the birth, [An electronic resource]: database. — Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/

- population/demo/demo26.xls
5. Lenta.ru: The Ministry of Health listed the principal reasons of mortality of Russians, 2016 [An electronic resource]: article. — Access mode: <https://lenta.ru/news/2016/10/05/smertnost/>
 6. «The Russian monitoring of an economic situation and health of the population of Higher School of Economics National Research University (RLMS-HSE)», [Electronic resource]: database. — Access mode: <http://www.hse.ru/r/ms>».
 7. Berdnikova A. V., etc. Economic estimates of the factors influencing public health//the X International scientific conference on problems of development of economy and society. — 2010.
 8. Zashimova L. S., Kolosnitsyn M. G. Formation of a healthy lifestyle at the Russian youth: opportunities and restrictions of state policy// Questions of the public and municipal administration. — 2011. — No. 4. — Page 116-129.
 9. Krasovsky K. S. Prevalence of smoking among adults in the Russian Federation//Control over tobacco and public health in Eastern Europe. — 2011. — T. 1. — No. 1.
 10. Arzhenovsky S. Social and economic determinants of smoking in Russia / S. Arzhenovsky With//the Quantile. — 2006. — No. 1. — Page 81-100.
 11. Chaloupka F.J., Warner K.E. (1999): The Economics of Smoking. Handbook of Health Economics. Vol. 1B. Elsevier.
 12. World Health Organization. [Electronic resource]: database. — Access mode: <http://apps.who.int/g h o / d a t a / node.main.TOB1249?lang=en>
 13. Shabanova of M. A. Sotsioekonomik (for economists, managers, government employees). M.: Economy, 2012.

Аналитическое выражение формы термомеханических кривых растяжения полимерных пленок

Шапкарин Игорь Петрович,

к.т.н., доцент, доцент кафедры физики, ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», shapkarin-igor@yandex.ru

Шпачкова Алена Владимировна

к.т.н., преподаватель, ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», shpalena2008@yandex.ru

Произведён анализ закономерностей, выявленных при исследовании влияния электронного облучения на полимерные плёнки, полученные из сополимерной акриловой эмульсии. В качестве модификатора этой эмульсии применялся олигоэфиракрилат. Исследование функциональной зависимости термомеханических показателей от поглощённой дозы облучения позволило выразить относительное удлинение плёнок в виде функции от начальной температуры и температуры деструкции плёнки. Входящий в полученную общую формулу параметр μ и характеристическая константа Z приняты как основные показатели «термомеханической податливости» плёнок. Проверка полученной формулы на примере исследования плёнок из сополимерной акриловой эмульсии, модифицированных олигоэфиракрилатом и электронным облучением, обнаружило удовлетворительное согласие результатов расчёта и опытных данных. Выполненный анализ позволяет количественно характеризовать каждую термомеханическую кривую температурой деструкции и характеристической константой Z . Таким образом, оказывается возможным количественно сопоставлять результаты термомеханических испытаний самых разнообразных полимерных пленок.

Ключевые слова: анализ закономерностей, формула, термомеханические показатели, полимерные плёнки, поглощённая доза облучения, температура деструкции, характеристическая константа, количественная оценка.

Целью настоящей работы является нахождение аналитической зависимости, которая бы позволила количественно характеризовать «отклик» полимерных пленок на производимое на них термомеханическое воздействие.

Для испытаний взяты полимерные плёнки, полученные из сополимерной акриловой (СА) эмульсии [1,2]. В качестве модификатора этой эмульсии применялся олигоэфиракрилат (ОЭА).

В работе [3] представлены предпосылки анализа, а в работе [4] получены результаты, показывающие возможность количественной оценки относительной роли различных парциальных процессов, определяющих физико-механические свойства сложных полимерных композиций, подвергаемых электронному облучению.

Метод термомеханического анализа, как известно, заключается в наблюдении наступающего с ростом температуры растяжения образца полимерной пленки, один конец которой фиксирован, а к другому подвешен груз заданного веса. Пусть взятый для испытания образец имеет в начальном, недеформируемом состоянии, длину L_0 и пусть под воздействием груза Δmg при начальной температуре T_0 он растягивается на величину ΔL . Тогда, принимая прямую пропорциональность между ΔL и Δmg , можно написать:

$$\Delta mg = k\Delta L = kL_0 \frac{\Delta L}{L_0} = E_0 \epsilon_0 \quad (1)$$

Величина $\epsilon_0 = \frac{\Delta L}{L_0}$ может быть названа начальной

«податливостью исследуемого образца», а величина $E_0 = kL_0$ будет иметь смысл начального «условного модуля упругости». Так как в рассматриваемом случае $\Delta mg = \text{const}$, то вызываемое нагреванием возрастание относительного растяжения до значения ϵ должно сопровождаться уменьшением условного модуля упругости до значения E . Другими словами, должны иметь место равенства:

$$\Delta mg = \text{const} = E_0 \epsilon_0 = E \epsilon \quad (2)$$

Для выявления вида функций $\epsilon = f_\epsilon(T)$; $E = f_E(T)$ про дифференцируем равенство (2) по T и, замечая, что полученная производная будет равна нулю, получим:

$$\frac{d\epsilon}{dT} = -\frac{\epsilon}{E} \frac{dE}{dT} = -\frac{\Delta mg}{E^2} \frac{dE}{dT} \quad (3)$$

Заметим, что по мере приближения температуры T к некоторой «температуре деструкции» образца, которую мы будем обозначать через T_∞ , разница $T_\infty - T_0 \rightarrow 0$. Одновременно с этим и модуль $E \rightarrow 0$.

В соответствии с этим, деструкция может характеризоваться значением

$$\frac{dE}{dT} \rightarrow \frac{0}{0}, \text{ что будет отражать некоторую неопределенность («размытость») температуры } T_\infty. \text{ Но, так как}$$

закон приближения $E \rightarrow 0$ заранее неизвестен, необходимо прибегнуть к некоторой «математической ги-

позете». Удобно допустить, что зависимость $\frac{dE}{dT}$ от T выражается равенством:

$$\frac{dE}{dT} = -\mu \frac{E^2}{T_{\infty}-T}, \quad (4)$$

где величина μ будет некоторым «характеристическим параметром», определяющим форму рассматриваемой термомеханической кривой.

Интегрируя это выражение от начальной температуры T_0 до T_{∞} получим:

$$E_T = \frac{E_0}{1 + E_0 \mu \ln \frac{T_{\infty}-T_0}{T_{\infty}-T}} = f_E(T) \quad (5)$$

Для графического представления этой зависимости удобно разделить интервал температур $T_{\infty} - T_0$ на некоторое число равных частей.

На рис. 1, для примера, пунктиром построен график $E=f_E(T)$ вычисленный по формуле (5), в которой условно положено $\mu=1$, $E_0=5$ и на абсциссе отрезок от T_0 до T_{∞}

разделен на равные интервалы $\Delta T = \frac{T_{\infty}-T_0}{6}$.

С учетом (2) введем обозначение: $Z = E_0 \mu = \Delta t g \mu$. (6)

Тогда из (3), (4) и (6) получим:

$$\frac{dt}{dT} = \frac{Z}{T_{\infty}-T}. \quad (7)$$

Отсюда интегрируя в пределах от T_0 до T_{∞} найдем:

$$\Delta l_T = l_T - l_0 = Z \ln \frac{T_{\infty}-T_0}{T_{\infty}-T}. \quad (8)$$

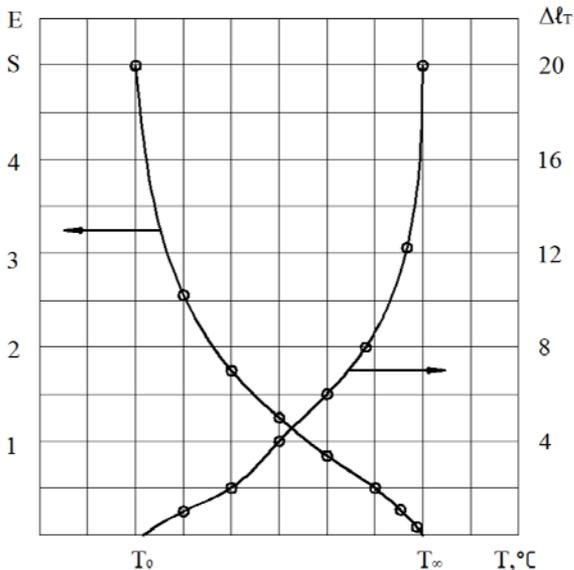


Рис.1. Изменение условного модуля упругости E и роста относительного растяжения Δl_T в интервале температур $T_0 \rightarrow T_{\infty}$.

График функции $l_T - l_0$ при условном значении $Z=5$. Из рассмотрения рисунка 1 видно, что по мере приближения $T \rightarrow T_{\infty}$ величина E уменьшается, а $l -$ растет. При этом расчет показывает, что в данном случае наблюдается равенство (2).

Обычно растяжение при термомеханических исследованиях выражается в процентах. В соответствии с этим введем обозначения:

$$\varepsilon_T = l_T / l_0 \cdot 100; \quad \varepsilon_0 = l_0 / l_0 \cdot 100; \quad Z = z / 100. \quad (9)$$

И, кроме того,

$$\Delta \varepsilon = \varepsilon_T - \varepsilon_0 = \Delta l_T / 100. \quad (10)$$

Тогда из (8), (9) и (10) получим:

$$\Delta \varepsilon_T = Z \ln \frac{T_{\infty}-T_0}{T_{\infty}-T}. \quad (11)$$

Эту формулу мы и примем за общее аналитическое выражение, должное описывать термомеханические кривые. Характеристическими параметрами этих кривых будут: температуры T_0 , T_{∞} и безразмерная константа Z .

Поскольку в основу вывода этой формулы была положена математическая гипотеза (4), ее справедливость может быть установлена только путем сравнения опытно находимых для разных T величин $\Delta \varepsilon_T$ (опыт) с величинами $\Delta \varepsilon_T$ (выч), вычисляемых согласно (11) при заданных значениях T_0, T_{∞}, Z . Так как значение T_0 задается начальным условием опыта, то надо показать способ нахождения параметров T_{∞}, Z . Этот расчет может быть выполнен следующим путем.

Прежде всего, введем дополнительно вспомогательную величину - «среднюю температуру» термомеханического испытания, обозначив ее через $\langle T \rangle$ и определив выражением:

$$\langle T \rangle = T_0 + \frac{T_{\infty}-T_0}{2} = \frac{T_0+T_{\infty}}{2}. \quad (12)$$

Заметим, что так как $\langle T \rangle$ всегда будет отлично от «истинного» значения T_{∞} , то для $\langle T \rangle$ в формулу (12) можно подставить вместо T_{∞} значение $T_{(\infty)}$, под которым мы будем понимать крайнюю наблюдаемую температуру перед деструкцией пленки, для которой еще удастся отсчитать значение $\Delta \varepsilon_{T_{(\infty)}}$. Тогда, подставляя в (11) значения $T_{\infty}=T_{(\infty)}$; $T = \langle T \rangle$; $\Delta \varepsilon_T = \Delta \varepsilon_{\langle T \rangle}$, найдем значение $Z = Z_{\langle T \rangle}$, которое, с учетом (12), будет равно:

$$Z_{\langle T \rangle} = \frac{\Delta \varepsilon_{\langle T \rangle}}{\ln \frac{T_{(\infty)}-T_0}{T_{(\infty)}-\langle T \rangle}} = \frac{\Delta \varepsilon_{\langle T \rangle}}{\ln 2}. \quad (13)$$

Так как величина $Z_{\langle T \rangle}$ имеет смысл «константы», ее значение должно приближенно сохраняться для любых температур в исследуемом интервале от T_0 до $T_{(\infty)}$. В частности, используя опять формулу (11) можно положить в ней $T = T_{(\infty)}$; $\Delta \varepsilon_T = \Delta \varepsilon_{T_{(\infty)}}$ и $Z = Z_{\langle T \rangle}$, т.е. написать:

$$\Delta \varepsilon_{T_{(\infty)}} = Z_{\langle T \rangle} \ln \frac{T_{\infty}-T_0}{T_{\infty}-T_{(\infty)}}. \quad (14)$$

Отсюда и можно определить значение T_{∞} .

Таблица 1

Условия и результаты испытания пленок сополимерного акрилата, модифицированного ОЭА и облучением потоком электронов. Начальная температура $T_0=20^\circ\text{C}$; нагрузка $\Delta t g = 0,02\text{H}$.

N кривой на рис. 2	Доля олигомера в материале пленки	Поглощенная доза, кДж/кг	Температура деструкции, (градусы C)		Характеристическая константа $Z = \langle Z \rangle$
			$T_{(\infty)}$	T_{∞}	
1	0	30	110,0	115,7	45,8
2	0,10	5	172,0	180,1	29,0
3	0,10	30	190,0	191,0	15,0

Так например, в одном из наших опытов, условия которого указаны в таблице 1, мы имели $T_0=20^\circ\text{C}$; $T_{(\infty)}=190^\circ\text{C}$; $\Delta \varepsilon_{\langle T \rangle \text{опыт}} = 10$. Отсюда, согласно (13), $Z_{\langle T \rangle} = 14,5$. Кроме того, так как в данном случае оказалось $\Delta \varepsilon_{T_{(\infty)}(\text{опыт})} = 75$, то на основании (14) получается $T_{\infty}=191$. Как видно, различие между $T_{(\infty)}$ и T_{∞} незначительно. Окончательная проверка формулы (11) те-

перь может быть выполнена следующим путем. Подставляя в (11) для температур T значения $\Delta \mathcal{E}_T = \Delta \mathcal{E}_{T(\text{опыт})}$ и найденное значение T_∞ можно вычислить соответствующие значения Z_T . Тогда приближенное постоянство этих величин будет подтверждать справедливость формулы (11). Кроме того, должно соблюдаться и условие приближенного равенства среднего значения $Z = \langle Z_T \rangle$ ранее найденной величине $Z_{<T>}$. Результаты такого расчета для рассматриваемого примера приведены в таблице 2.

Таблица 2
Сопоставление $\Delta \mathcal{E}_{T(\text{опыт})}$ и $\Delta \mathcal{E}_{T(\text{выч})}$ для разных температур в опыте, результат которого представлен кривой 3 на рис.2. Условия: $T_0 = 20^\circ\text{C}$;
 $T_\infty = 191^\circ\text{C}$; $\Delta \mathcal{E}_{<T>} = 10$; $\Delta \mathcal{E}_{T(\infty)} = \Delta \mathcal{E}_{190} = 75$.

$T, ^\circ\text{C}$	$\Delta \mathcal{E}_T, \text{опыт.}$	$T^\circ - T$	$\ln \frac{191}{191 - T}$	Z_T	$\Delta \mathcal{E}_T, \text{вычисл.}$	$\delta, \%$
60	3	131	0,116	25,8	4,0	-
80	7	111	0,184	37,2	6,5	-7
85	8	106	0,206	38,5	7,3	-9
105 = $\langle T \rangle$	10	86	0,298	33,6	10,4	+4
120	12	71	0,380	31,6	13,3	+10
140	15	51	0,525	28,6	18,2	+21
160	25	31	0,741	33,7	25,4	+3,2
180	60	11	1,192	50,3	41,5	-30,8
190	75	1	2,233	33,6	77,8	+3,6
				$\langle Z \rangle = 34,8$		$\langle \delta \rangle = \pm 15$

Как видно, $\langle Z_T \rangle = 15$ и примерно равно $Z_{<T>} = 14,5$. Кроме того, за исключением одной точки, соответствующей $T = 180^\circ\text{C}$, среднее расхождение расчета и опыта $\langle \delta \rangle = \pm 15\%$.

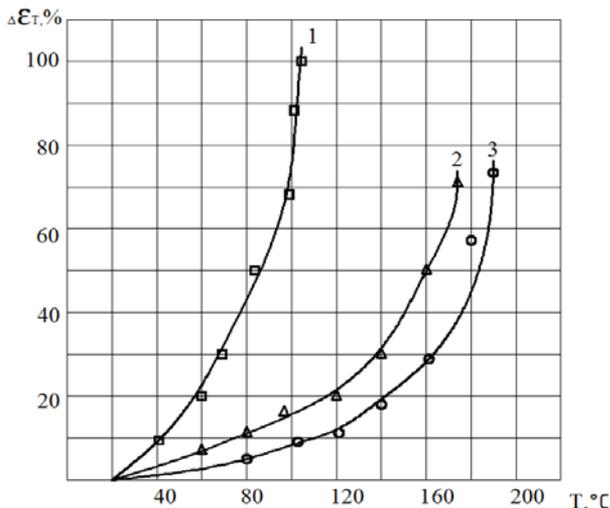


Рис. 2. Сопоставление вычисленных термомеханических кривых с данными эксперимента. Кривая 1: плёнка СА, доза 30 кДж/кг; кривая 2: плёнка СА + 0,1 ОЭА, доза 5 кДж/кг; кривая 3: плёнка СА + 0,1 ОЭА, доза 30 кДж/кг.

Графическое сопоставление результатов расчета и опытов, приведенных в таблице 2, представлено на рисунке 2 кривой 3. Здесь сплошная линия построена по данным расчета, а кружочками отмечены экспериментальные данные. Другие кривые и относящиеся к ним экспериментальные точки, нанесенные на рисунке 2, соответствуют другим аналогичным испытаниям, условия и результаты которых указаны в табл. 1.

Из рассмотрения приведенных данных можно сделать следующие выводы:

1. Экспериментально найденные значения в пределах возможной погрешности опыта удовлетворительно соответствуют вычисленным по формуле (11) термомеханическим кривым.

2. Выполненный анализ позволяет количественно характеризовать каждую термомеханическую кривую температурой деструкции T_∞ и безразмерной константой Z . Таким образом, оказывается возможным сопоставлять результаты термомеханических испытаний самых разнообразных полимерных пленок.

3. Модифицирование пленок добавкой олигомера и облучением потоком электронов приводит к уменьшению величины характеристической константы Z .

Литература

1. Страхов И.П., Левенко П.И., Шифрин И.Г. Ионизирующее излучение в кожевенной промышленности. - М., Лёгкая индустрия, 1973, С.117.
2. Макаров И.Е., Шапкарин И.П., Шпачкова А.В. Радиационные технологии в 21 веке: инновации и развитие. Инновации и инвестиции. 2016, №2. С. 160-164.
3. Васильев С.С. Кинетический анализ цепных реакций. - ЖФХ, 1959, т.33, №5, С. 45-54.
4. Шапкарин И.П., Шпачкова А.В. Исследование функциональной зависимости устойчивости покрытий на коже к многократному изгибу от поглощённой дозы облучения. Инновации и инвестиции. 2017, №3. С.135-138.

Analytical expression of the form of thermomechanical curves of stretching of polymer films

Shapkarin I.P., Shpachkova A.V.

Immanuel. AN Kosygin (Tech. Design. Art)

An analysis was made of the regularities revealed in the study of the effect of electron irradiation on polymer films obtained from a copolymer acrylic emulsion. As the modifier of this emulsion, oligoether acrylate was used. The study of the functional dependence of the thermomechanical indexes on the absorbed radiation dose made it possible to express the relative elongation of the films as a function of the initial temperature and the temperature of the film destruction. The parameter μ entering into the general formula obtained and the characteristic constant Z are taken as the main indicators of the "thermomechanical compliance" of the films. Verification of the obtained formula on the example of studying films made of copolymer acrylic emulsion, modified with oligoether acrylate and electron irradiation, found a satisfactory agreement between the results of calculation and experimental data. The performed analysis allows one to quantitatively characterize each thermomechanical curve by the destruction temperature and the characteristic constant Z . Thus, it is possible to quantitatively compare the results of thermomechanical tests of a wide variety of polymer films.

Key words: analysis of regularities, formula, thermomechanical indexes, polymer films, absorbed dose of radiation, destruction temperature, characteristic constant, quantitative evaluation.

References.

1. Strakhov IP, Levenko PI, Shifrin IG Ionizing radiation in the leather industry. -M., Light industry, 1973, p.117.
2. Makarov IE, Shapkarin IP, Shpachkova AV Radiation technologies in the 21st century: innovation and development. Innovation and investment. 2016, №2. p. 160-164.
3. Vasilyev S.S. Kinetic analysis of chain reactions.-ZhFKh, 1959, Vol. 33, No. 5, p. 45-54.
4. Shapkarin IP, Shpachkova A.V. Investigation of the functional dependence of the stability of coatings on the skin to multiple bending from the absorbed radiation dose. Innovation and investment. 2017, №3. p.135-138

Экономическое обоснование эффективности мероприятий по повышению конкурентоспособности услуг предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса с помощью интернет-рекламы

Морозов Михаил Анатольевич

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры «Международный туризм, гостиничный бизнес и социальный менеджмент», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, mmorozov@bk.ru

Аристов Павел Олегович

аспирант кафедры рынка туристских услуг, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», pavel-aristov@bk.ru

Актуальность исследования в данной статье обусловлена ростом количества пользователей Интернет, популяризацией интернет-коммуникаций и ростом потенциальной целевой аудитории. Сегодня интернет-реклама имеет все большее распространение в качестве интегрированных маркетинговых коммуникаций и продвижения компаний. В этом смысле ресторанный и досугово-развлекательный бизнес, используя это средство коммуникации с целевой аудиторией, не использует все возможности Интернет-пространства. Для повышения конкурентоспособности услуг предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса, а также и достижения конечной цели – повышения прибыльности компаний путем привлечения более широкой целевой аудитории и лояльных клиентов, требуется научное осмысление организации коммуникаций с конечными потребителями-клиентами, а также разработка эффективного инструментария и определение реперных точек для мониторинга эффективности продвижения компаний в Интернете. В статье разработан алгоритм создания проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса. Обоснована экономическая эффективность внедрения проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предприятия и услуг в области ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса, и эффективности менеджмента на предприятии в целом.

Ключевые слова: Интернет-реклама, конкурентоспособность услуг, социальные сети; предприятия ресторанного бизнеса, предприятия развлекательного бизнеса, тенденции интернет-коммуникаций, контекстная реклама, целевая аудитория.

Стратегия коммуникаций и продвижения услуг предприятия ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса ставит целью повышение конкурентоспособности предприятия, привлечение целевой аудитории и увеличение доли рынка компании, как следствие – повышение прибыльности. Повышение конкурентоспособности услуг ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса – это вопрос актуальный и в то же время недостаточно исследованный.

Целью исследования в данной статье является определение путей управления повышением конкурентоспособности услуг предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса с помощью интернет-рекламы и обоснование экономической эффективности предложенных мероприятий.

Задачи исследования:

- описание основных средств и практической эффективности использования инструментов интернет-рекламы в деятельности предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса;

- алгоритм создания проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса;

- оценка экономической эффективности внедрения проекта на базе действующего предприятия сферы ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса.

Расширение сфер управления предприятием связаны с изменением и развитием концепций, инструментария и методов [3; 4]. В настоящий момент можно выделить следующие средства интернет-рекламы, которые могут использоваться предприятиями ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса:

1. Собственный сайт, который содержит постоянно обновленную информацию об услугах, предоставляемых предприятием.

2. Контекстная реклама - инструмент напоминания о предприятии и его услугах в сети Интернет.

3. Директ-мейл, или адресная рассылка по существующей базе клиентов информации и специальных предложений [6, с. 31].

4. Страницы и группы в популярных социальных сетях, которые бы учитывали интересы целевой аудитории [7, с. 29].

Инвесторов на рынке услуг ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса привлекают современные и эффективные методы ведения бизнеса. Кроме того, важна стоимость таких методов. Для оценки часто используют такой показатель успешности интернет-проекта, как рост посещаемости проекта [3, с. 24]. Вложения в сфере Интернет-рекламы напрямую влияют на количество клиентов. Приведем пример эффективности вложений ресторана «Прага» (г. Москва) в интернет-рекламу с 2014г. (табл. 1).

Анализ данных показал, что, несмотря на рост затрат на рекламу, вызванный, в том числе, инфляционными процессами, количество клиентов ресторана также значительно возросло в абсолютных величинах. В период кризисного 2014 года затраты на рекламу в целом были снижены на 67 тыс. р. С 2015г. наблюдается рост на 111 тыс. руб. и в 2016г. на 174 тыс. р. В сравнении с 2013 г., за счет внедрения интернет-рекламы, получен прирост (увеличение) количества клиентов. Прирост количества клиентов составил 1128 чел. в 2016г. по сравнению с 2013г.

За счет низкой стоимости интернет-рекламы, затраты на рекламу на 1 клиента с 2014г. ежегодно снижаются, что говорит о повышении эффективности затратной политики ресторана и внедрения интернет-рекламы.

Таблица 1
Показатели применения рекламы на примере ресторана «Прага», г. Москва

Период	Затраты на рекламу		Количество клиентов		Затраты на рекламу на 1 клиента	
	до внедрения интернет-рекламы, тыс. р.	после внедрения интернет-рекламы, тыс. р.	до внедрения интернет-рекламы, чел.	после внедрения интернет-рекламы, чел.	без интернет-рекламы, р.	с интернет-рекламой, р.
2011	525	X	1780	X	294,9	X
2012	650	X	1896	X	342,8	X
2013	847	X	2050	X	413,2	X
2014	X	780	X	2189	X	356,3
2015	X	958	X	2895	X	330,9
2016	X	1021	X	3178	X	321,2

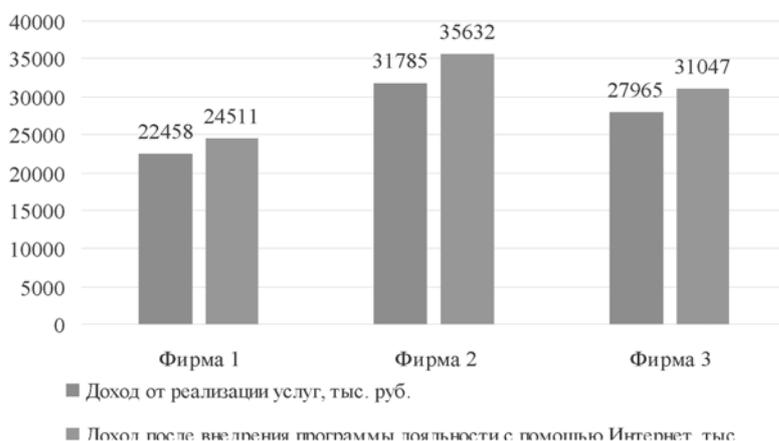


Рис. 1. Результаты внедрения программ лояльности посредством сети Интернет в фирмах сферы развлечений
Составлено по: URL : <http://www.sostav.ru/publication/oborot-internet-reklamy-v-rossii-v-sutki-sostavlyayet-3-mln-19288.html>

Общие затраты на интернет-рекламу составили в 2014-2016гг. 634 тыс. р. при общих затратах на рекламу в этот же период 2759 тыс. р.

Стоит также отметить, что средний чек в 2016г. составил 3580 р. при 2950 р. в 2013г. Рост величины среднего чека вызван скорее инфляционными процессами, чем реальным ростом трат посетителей. В то же время, на рост среднего чека оказало влияние и внедрение интернет-рекламы.

Определим эффективность внедрения интернет рекламы, сравнив затраты на ее внедрение с приростом дохода за счет прироста количества клиентов и среднего чека, что составляет:

- без интернет-рекламы $2050 \cdot 2950 = 6047500 / 847000 = 7,14$
 - с интернет-рекламой $3178 \cdot 3580 = 11377249 / 1021000 = 11,14$
 - с учетом приведенных показателей к 2013г. $3178 \cdot 2950 = 9375100 / 1021000 = 9,18$

Доля затрат на прямую рекламу уменьшается, а на интернет возрастает.

Соответственно, доля интернет-рекламы составила 16, 22 и 29% в 2014-2016гг. Средний чек возрастает вследствие привлечения в сети интернет большего числа представителей среднего класса. Следовательно, можно сделать вывод, что именно от интернет-рекламы ресторан получил прирост дохода вследствие снижения затрат на рекламу не в сети Интернет, привлечения клиентов и роста среднего чека, что в итоге говорит о повышении конкурентоспособности предприятия.

Отметим, что для сферы ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса лояльность клиентов играет важнейшее значение [10, с. 51]. Например, три предприятия, задействованные в сфере досуга, на внедрение программ лояльности потратили 341,5; 478,4; 412,9 тыс. р. соответственно (рис. 1) и, как следствие, повысили свой доход, что свидетельствует об эффективности названного метода продвижения услуг и повышении их конкурентоспособности на современном рынке.

Стоит отметить прирост дохода по фирмам на 9%, 12%, 11%, т.е. соответственно 6.01, 8.04, 7.46 (с затраченного рубля на программу лояльности) – и чем больше было затрачено средств, тем выше отдача.

Также, для повышения эффективности управления конкурентоспособностью услуг, для продвижения Интернет-сайта предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса необходим комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности системы управления и рост позиций сайта в поисковых системах, и на улучшение удобства использования (юзабилити) сайта.

Представим авторский алгоритм создания проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса.

По нашему мнению, необходимы следующие мероприятия:

1 этап. Предварительные работы, аудит сайта:

- анализ среды конкурентов и бюджетов рекламы по таким запросам;
- технический аудит сайта: анализ сайта в целом для выявления проблем, связанных с поисковыми системами;

- анализ текста и структуры сайта относительно релевантности поисковых запросов из семантического ядра;

- разработка рекомендаций, касающихся приведения сайта в соответствие с алгоритмами поиска, описанных в поисковых системах, составление плана мероприятий по продвижению сайта.

2 этап: Оптимизация сайта для непосредственного продвижения в Интернете и его поисковых системах:

- оптимизация текста каждой из страниц сайта под выбранные ключевые фразы;

- изменение html-кода и материала сайта, настроек сервера по общим требованиям, предъявляемым системами поиска.

3 этап: Непосредственное продвижение сайта в поисковых системах:

- продвижение интернет-сайта можно осуществлять в поисковых системах Рамблер, Яндекс, Google, Mail.ru;

- срок выполнения работ занимает, обычно 2-3 месяца. Работы по продвижению сайта начинаются после внесения обязательной части технического задания на оптимизацию сайта. Обязательные составляющие работы по продвижению сайта:

- ручная регистрация отдельных страниц сайта в основных поисковых системах;

- подготовка текстов необходимых ссылок;
- подборка внешних ресурсов, которые пользуются высоким уровнем доверия у поисковых систем и проведение платного размещения на них ссылок. Ссылки можно размещать как из текстов заранее подготовленных статей, так и из рекламных блоков ссылок;
- выбор площадок для размещения на них уникальных статей, которые написаны копирайтерами и содержат информацию о сайте, а также ссылки на сайт;
- анализ конкурентной среды и алгоритмов определения рангов поисковых систем;
- корректировка выбранной стратегии продвижения сайта.

В результате такие действия обеспечивают фундамент для роста индекса цитируемости (ИЦ) - сайта и ссылочной базы, а также растет авторитет сайта для поисковых систем Интернета.

4 этап: Поддержка и повышение результатов продвижения:

- работа с уже размещенными ссылками;
- подготовка совершенно новых текстов ссылок;
- добавление подготовленных ссылок на внешние ресурсы;
- подготовка отчетов по ссылочной базе, статистике актуальных позиций интернет-сайта, трафику из поисковых систем;
- анализ текущей ситуации и корректировка выбранной стратегии продвижения сайта.

Результатом будет поддержка достигнутых позиций сайта в поисковых системах Интернета. Дальнейшая работа по поддержке и повышению результатов продвижения требует регулярности и постоянности до тех пор, пока целью менеджмента предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса является наращивание объемов продаж.

Экономическое обоснование эффективности использования интернет-пространства для организации рекламных кампаний и повышения конкурентоспособности услуг предприятий сферы ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса проведено на примере ресторане-бара-клуба «Чердак». Группа компаний Аркадия Новикова, куда входит ресторан «Чердак», была создана в 1991г. В рамках рекламной кампании в ресторане «Чердак» выделим 5 основных статей маркетинговых затрат (рис. 2).

Данные о видах рекламы в рамках медиаплана ресторана «Чердак» и зат-



Рис. 2. Составляющие рекламного бюджета



Рис. 3. Рекомендуемая структура PR-службы в ресторане «Чердак»

ратах на нее на 2017г. представлены ниже:

- прямая реклама (пресса, спонсорство) - 50 тыс. руб.;
- интернет-реклама (в поисковиках, в социальной сети) - 69 тыс. руб.;
- производство рекламы (баннеры, адаптация под целевой сегмент) - 18 тыс. руб.;
- трейд-маркетинг (подарочный фонд) - 30 тыс. руб.;
- вспомогательные расходы - 23 тыс. руб.

Итак, продвижение продукции и услуг ресторана «Чердак» в 2017г. обходится в 190 тыс. руб., что входит в валовые затраты в виде прямых затрат.

В качестве мероприятия по повышению эффективности управления целевой аудиторией предлагается активная деятельность в социальной сети «ВКонтакте», а также создание PR-службы в ресторане «Чердак».

Общая численность сотрудников ресторана составляет 42 чел., но среди персонала нет ответственного за проведе-

ние маркетинговых (рекламных, PR-мероприятий). Данные обязанности выполнял директор ресторана совместно с бухгалтером. Для эффективной работы с клиентами, формирования их лояльности, а соответственно, положительного имиджа фирмы предлагается создать PR-службу в ресторане «Чердак», которая будет находиться в подчинении директора. Предлагаемая структура службы представлена на рисунке 3.

Функции и задачи PR-службы предлагается свести к четырем основным:

1. Медиарилейшнз (отношения с прессой).
2. Паблицити/нюсмейкерство – создание новостей, необходимых в ресторане, в т.ч. с помощью групп в социальных сетях.
3. Коммуникативная деятельность. Снова же важную роль играет обратная связь, в т.ч. в социальной сети.
4. Лоббирование интересов ресторана.

Для работы PR-службы в ресторане «Чердак» необходимо дополнительно

Таблица 2
Сравнительная оценка основных конкурентных преимуществ конкурентов ресторана «Чердак»

Конкуренты	Цена и система скидок	Качество	Расположение	Интернет-продажи	Реклама	Ассортимент	Итого
Чердак	5	5	6	2	2	3	23
Пушкин	6	6	1	6	6	2	27
Улей	2	3	2	2	3	6	18
Обломов на Пресне	3	2	5	3	2	5	20
Сыр	5	3	3	5	5	1	22
Шинюк	1	1	3	1	1	3	10

● Чердак ● Пушкин ● Улей ● Обломов на Пресне ■ Сыр ● Шинюк

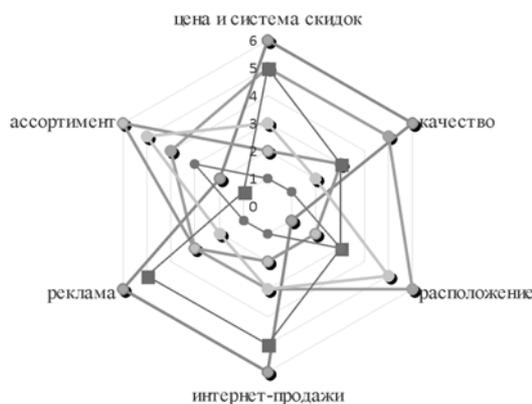


Рис. 4. Прогноз уровня конкурентоспособности ресторана «Чердак» на конец 2017 г.

нанять 4 сотрудников и обустроить для них кабинет. Затраты, по предварительным расчетам, на их содержание составляют 725 тыс. руб. в 2017г.

План-график и стоимость реализации проекта представлен ниже:

- создание группы фирмы в социальной сети «Фейсбук» - 05.05-06.05.2017г. Продвижение группы составит 20 тыс. руб.;
- привлечение новых участников в группу - постоянно;
- размещение опросников на странице группы - раз в месяц;
- размещение фото и видеоматериалов о фирме в группе - регулярно, по случаю. Ориентировочные затраты - 5 тыс. руб.;
- проведение фотоконкурса «Лучшее развлечение в моей жизни» - ежемесячно. Ориентировочные затраты - 25 тыс. руб.;
- размещение имиджевого видеоролика на местном ТВ - 10.05-10.06.2017г. Ориентировочные затраты - 30 тыс. руб.;
- учреждение конкурса бизнес-идей «Мой досуг» - 01.06.2017г. Ориентировочные затраты - 10 тыс. руб.;

- проведение нового опроса (анкетирования) клиентов - 30.10.2017г. Ориентировочные затраты - 10 тыс. руб.

Общий бюджет проекта составит 108 тыс. руб.

Эффект в количественном измерении по нашим расчетам составит 1557,2 тыс. руб., в основном, за счет роста количества клиентов на 10%. Прогнозные величины приняты с учетом исследований рынка интернет-рекламы и ее влияния на финансовые результаты предприятий в сфере услуг.

Что касается конкурентоспособности, был проведен экспресс-анализ основных конкурентов, которые представлены в таблице 2.

Оценка производилась экспертами рынка общественного питания в 2016 г. по 6 балльной шкале. Чем выше балл, тем конкурентные преимущества у предприятия выше. Как видно из табл. 2, в сфере рекламы и интернет-продаж отмечается недостаточное количество баллов у ресторана «Чердак».

По проведенным расчетам, вследствие предложенных в работе мероприятий, предприятие повысит свою конку-

рентоспособность по таким показателям, как «интернет-продажи» и «реклама», на 1 балл (рисунок 4).

Качественными характеристиками эффективности управления рестораном можно определить:

- повышение степени информированности жителей региона о деятельности фирмы;
- рост заинтересованности в посещении фирмы конкурсами и подарками;
- снижение количества клиентов-детракторов;
- и главное – повышение конкурентоспособности предприятия и его услуг.

Итак, по результатам исследования отметим, что основными инструментами интернет-рекламы в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса являются собственные сайты предприятий, социальные сети, контекстная реклама. Внедрение инструментов интернет-рекламы в маркетинговую деятельность позволяет снизить затраты на рекламу относительно количества клиентов не менее, чем на 30%.

Нами был предложен алгоритм создания проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса. Также, нами обоснована экономическая эффективность внедрения проекта интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности предприятия и услуг в области ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса, и эффективности менеджмента на предприятии в целом.

Научная новизна исследования заключается в выработанных подходах к повышению эффективности управления конкурентоспособностью услуг предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса с помощью интернет-рекламы и обосновании экономической эффективности предложенных мероприятий.

Предложенные управленческие решения управления повышением конкурентоспособности услуг предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса с помощью интернет-рекламы, экономически обоснованные расчетами, позволят предприятию повысить уровень конкурентоспособности на рынке общественного питания.

Литература

1. Яковлев А. В. Маркетинг 21 века / А. В. Яковлев. - СПб. : Нева, 2013. - 456 с.

2. Попова М. А. Интернет-продвижение услуг / М. А. Попова // Маркетинговые коммуникации. - 2014. - № 11. - С. 29–33.

3. Дейнекин Т. В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности в сфере интернет-рекламы / Т. В. Дейнекин // Маркетинг. - 2015. - № 4. - С. 23–26.

4. Цуладзе А. И. Отечественные предприниматели не выживут без интернета / А. И. Цуладзе // Сегодня. - 2015. - № 28. - С. 17.

5. Морозов М. А. Повышение конкурентоспособности в сфере ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса посредством использования интернет-рекламы / М. А. Морозов, П. О. Аристов // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. - 2015. - Вып. 4, № 8. - С. 109–113.

6. Морозов М. А. Российский рынок интернет-рекламы и возможности его применения для предприятий ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса / М. А. Морозов, П. О. Аристов // Международная торговля и торговая политика. - 2014. - № 12 (91). - С. 70–80.

7. Платонова Е. И. Интернет-реклама как объект и субъект культуротворчества: дис. ... канд. культурологии : 24.00.01 / Е. И. Платонова. - Саранск, 2012. - 153 с.

8. Предеин А. М. Эффективность маркетинговых коммуникаций в сети Интернет: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. М. Предеин. - Екатеринбург, 2013. - 23 с.

9. Маркетинг : учебник / под общ. ред. В. В. Герасименко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. - 541 с.

10. Мишутов А. В. Реклама в социальных сетях и ее особенности / А. В. Мишутов // Маркетинг. - 2015. - № 3. - С. 21–24.

11. Рекламная деятельность предприятий / под ред. А. И. Соловьева. - М.: Аспект Пресс, 2014. - 403 с.

12. Демина И. Н. Медиасистема России: методологические аспекты оптимизации / И. Н. Демина, М. В. Шкондин // Вопросы теории и практики журналистики. - 2016. - Т. 5, № 2. - С. 187–199. -

DOI : 10.17150/2308-6203.2016.5(2).187-199.

13. Демина И. Н. Методологические подходы к ценностям: основания экономической массовой коммуникации / И. Н. Демина // Вопросы теории и практики журналистики. - 2012. - № 2. - С. 32–49.

Managing increasing the competitiveness of enterprises catering services and leisure and entertainment business through online advertising

Morozov M.A., Aristov P.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow financial and industrial university «Sinergiya»

The relevance of the study due to the growing number of Internet users, increasing the potential audience and the popularization of Internet communications. Today, online advertising is becoming more common as the integrated marketing communications and promotion companies. In this sense, restaurant and leisure and entertainment business using a means of communication with the target audience, it does not use all the features of the Internet space. To improve the effectiveness of advertising and marketing activities of enterprises catering and leisure and entertainment business as well as to achieve the ultimate goal - to improve the profitability of companies by attracting a wider target audience and loyal customers - require scientific understanding of the organization of communications with end users, customers, and the development of effective tools and the definition of reference points for monitoring the effectiveness of the promotion company on the Internet. In the article the author developed an algorithm for creating a project of Internet advertising to increase the competitiveness of the services provided in the restaurant and the leisure and entertainment business. The author proved the economic efficiency of the project implementation of Internet advertising to increase the competitiveness of businesses and services in the field of restaurant and leisure and entertainment business, and the effectiveness of management at the enterprise as a whole.

Keywords: Internet advertising; social networking; competitive services; catering enterprise; the trend of Internet communications; enterprise entertainment business;

target audience; contextual advertising.

References

1. Yakovlev A. V. Marketing of 21 century (centuries). V. Yakovlev. - SPb.: Neva, 2013. - 456 pages.
2. Popova M. A. Internet advance of services / M. A. Popova // Marketing communications. - 2014. - No. 11. - Page 29-33.
3. Deynekin T. V. An assessment of efficiency of business activity in the sphere of Internet advertizing / T. V. Deynekin // Marketing. - 2015. - № 4. - Page 23-26.
4. Tsuladze A. I. Domestic businessmen won't survive without the Internet / A. I. Tsuladze // Today. - 2015. - No. 28. - Page 17.
5. M. A. frosts. Increase in competitiveness in the sphere of restaurant and leisure and entertaining business by means of use of Internet advertizing / M. And Morozov, P. O. Aristov // Messenger of the Russian new university. Series: Person and society. - 2015. - Issue 4, No. 8. - Page 109-113.
6. M. A. frosts. Russian market of Internet advertizing and possibility of its application for the enterprises of restaurant and leisure and entertaining business / M. And Morozov, P. O. Aristov // International trade and trade policy. - 2014. - No. 12 (91). - Page 70-80.
7. Platonova E. I. Internet advertizing as object and subject of a kulturotvorchestvo: yew. ... edging. cultural science: 24.00.01 / E. I. Platonova. - Saransk, 2012. - 153 pages.
8. Predein A. M. Efficiency of marketing communications on the Internet: автореф. yew. ... edging. экон. sciences: 08.00.05 / A. M. Predein. - Yekaterinburg, 2013. - 23 pages.
9. Marketing: the textbook / under a general edition of V. V. Gerasimenko. - 2nd prod., reslave. and additional - M.: Infra-M, 2009. - 541 pages.
10. Mishutov A. V. Advertizing on social networks and her feature / A. V. Mishutov // Marketing. - 2015. - No. 3. - Page 21-24.
11. Advertizing activity of the enterprises / under the editorship of A. I. Solovyov. - M.: Aspect Press, 2014. - 403 pages.
12. Dyomina I. N. Mediasistem of Russia: methodological aspects of optimization / I. N. Dyomina, M. V. Shkondin // Questions of the theory and practice of journalism. - 2016. - T. 5, No. 2. - Page 187-199. - DOI: 10.17150/2308-6203.2016.
13. Dyomina I. N. Methodological approaches to values: bases of economic mass communication(s). N. Dyomina // Questions of the theory and practice of journalism. - 2012. - No. 2. - Page 32-49.

Основные направления социальной ответственности в развитии российского предпринимательства

Богачева Ирина Васильевна

ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и налогообложения, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, ibogacheva@rambler.ru

Актуальность данной темы обусловлена растущим значением предпринимательства в жизни общества и в меняющейся российской экономике. Возникла необходимость дальнейшего развития теоретических и методологических основ предпринимательства. При этом важное значение приобретают фундаментальные исследования развития предпринимательства в контексте решения социальных проблем современного российского общества. Уделяется большое внимание вопросам формирования и совершенствования корпоративной социальной ответственности. Разнообразие форм этой ответственности определяется многообразием социальных аспектов предпринимательства на современном этапе развития общества. Корпоративная социальная ответственность является системой, состоящей из трех основных подсистем: экономической, экологической и социальной. Субъекты предпринимательства должны принимать решения не только с учетом экономических факторов, но также социальных и экологических. В этом случае становится возможным управлять социальными процессами и быть ответственными за них. В этом случае предпринимательство рассматривается не столько как движущая сила экономики, сколько фактор ее социально-экономической стабильности. В результате корпоративная социальная ответственность выступает как новая философия предпринимательства, где главной целью выступает не только получение прибыли, но и служение общественному благу.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, удовлетворение потребностей, корпоративная социальная ответственность.

Предпринимательство, будучи сложно организованным социально-экономическим явлением, тесно взаимосвязано с различными сферами общества: экономической, политической, социальной, культурной и другими. По этой причине различные науки изучают разные стороны предпринимательства, что объясняет отсутствие его четкого и ясного определения. Это в значительной степени осложняет его изучение.

Понятие предпринимательства претерпевало значительные изменения под влиянием развития производительных сил, смены форм собственности и производственных отношений, научно-технического прогресса и эволюции рыночных отношений.

В настоящее время цивилизованное предпринимательство, рассматриваемое как определенный вид социальной деятельности, в качестве своего неотъемлемого атрибута имеет социальную ответственность. Существует четыре формы этой ответственности: экономическая, правовая, этическая и социальная [1].

Экономическая ответственность выражается в удовлетворении потребностей общества в продуктах и услугах. Реализация этой функции осуществляется за вознаграждение или прибыль. Это основная форма ответственности, обязательная для всех видов коммерческих предпринимательских структур.

Правовая ответственность субъектов предпринимательской деятельности перед обществом устанавливается и регулируется государством. Соблюдение этой ответственности необходимо условие для существования организации.

Этическая ответственность – это ответственность, которую несет компания перед обществом, акционерами и своими работниками. Неэтичность поведения со стороны субъектов предпринимательской

деятельности, проявляющихся в различных приемах и методах работы, направленных на увеличение капитала может привести к потере клиентов и оттоку акционеров. И наоборот, правильная в этическом отношении деятельность будет содействовать привлечению новых инвесторов и клиентов.

Социальная ответственность полностью детерминирована моральными устоями менеджмента компании. Одной из первых форм социальной ответственности является благотворительность, корни которой уходят в далекое прошлое. Вначале благотворительная помощь оказывалась предпринимателями, и это явление носило частный характер. Затем эта помощь принимает форму корпоративной благотворительности и оказывается уже от лица компании. Со временем расширялась сфера социальной ответственности субъектов предпринимательства, что было вызвано увеличением масштабов промышленного производства.

Эволюция взглядов на экономическую сущность предпринимательства связана с историей развития производительных сил и социально-производственных отношений. Каждый этап развития рыночной экономики сопровождался стремлением предпринимателей к реализации своих целей и осуществлению своих функций. Основные свойства и характеристики предпринимательства как вида деятельности были изложены в работах Ж.Б. Сэя, Й. Шумпетера, Ф.А. фон Хайека, И. Кирцнера, П. Друкера.

Сначала предпринимательская деятельность возникла и получила развитие в сфере обмена, именно здесь зарождалось первоначальное накопление капитала и рыночная экономика. На следующем этапе предприниматель превратился из торгового посредника в решающий фактор производства, а само предпринимательство как деятельность

отличалось высоким риском, инициативой, инновациями, свободой принятия решений, самостоятельностью, полной экономической ответственностью.

История экономических учений показывает, что уже в XIX в. были заложены фундаментальные основы теории предпринимательства, опирающиеся на такие категории как предмет, функции, свойства, личные качества и другие общие понятия. Так, бурное развитие промышленности в конце XIX века, сопровождавшееся усилением

конкуренции и ростом рабочего движения, побудило многие компании согласиться на улучшение условий труда работников и принятие дополнительных гарантий в отношениях с деловыми партнерами. Это послужило толчком к развитию таких форм социальной ответственности как ответственные трудовые и деловые практики.

Начиная с середины XX века социальная ответственность субъектов предпринимательской деятельности приобретает характер масштабного социального явления. Впервые вопрос о социальной ответственности бизнеса поставил П. Друкер, который в отличие от предшественников утверждал, что основными факторами предпринимательства являются не только риск, инновации, получение прибыли, но и обязательное участие в решении социальных проблем общества, которые создают положительный имидж компании, повышая ее конкурентоспособность [5]. Социальная ответственность приобретает корпоративный характер и активно внедряется в практику компаний в странах развитой рыночной экономики.

Позднее корпоративная социальная ответственность распространяется на страны с развивающейся экономикой, включая Россию.

Интенсивное развитие корпоративной социальной ответственности в 60-70 годы XX века в развитых странах было обусловлено следующими причинами:

- активизация деятельности общественных движений, подвергающие критике действия субъектов предпринимательства;
- игнорирование потребителями товаров и услуг безответственных компаний;
- активизация профсоюзного движения.

Одновременно имело место ужесточение трудового и экологического законодательства, усиление влияния общественных инициатив, направленных на усиление корпоративной социальной ответственности.

В настоящее время крупные западные компании сформировали собственные концепции социальной ответственности, в соответствии с которыми строят свою предпринимательскую деятельность. Курс по теоретическим и методологическим основам концепций корпоративной социальной ответственности стал обязательным учебным курсом в ведущих экономических университетах мира [8].

В ответ на увеличение роли социальной ответственности бизнеса финансовый сектор содействовал появлению практики ответственного финансирования. При принятии решения о финансировании компаний учитывается не только экономическая рентабельность, но также экологические и социальные показатели. Результативность деятельности компаний в области корпоративной социальной ответственности и устойчивости развития оценивается фондовыми индексами, такими как Dow Jones Sustainability Index (DJSI) и FTSE4G00 [2].

Причины, заставляющие компании обращать особое внимание на вопросы социальной ответственности:

- обострение конкурентной борьбы;
- укрупнение предпринимательских структур;
- усиление государственного регулирования;
- переоценка интеллектуального капитала;
- усиление влияния гражданской активности;

В России внимание к проблемам социальной ответственности бизнеса стало проявляться на государственном уровне, начиная с 2000 года. Руководствуясь основными положениями Программы развития ООН Ассоциация менеджеров России подготовила Доклад о развитии предпринимательства в России, где корпоративная социальная ответственность определяется как философия поведения и концепция выстраивания предпринимательским сообществом своей деятельности. Выделяются следующие направления предпринимательской деятельности: • производство продукции и услуг для потребителей; • создание рабочих мест, выплата достойных зарплат, инвестирование в развитие человеческого потенциала; • соблюдение требований налогового, экологического, трудового законодательства; • рациональное ведение предпринимательской деятельности, направленное на создание добавленной стоимости и рост акционерного капитала; • соблюдение этических норм в предпринимательской деятельности; • участие в формировании гражданского общества через внедрение партнерских программ и реализацию проектов развития местного сообщества [4]. Из приведенных выше определений следует, что основная цель социальной ответственности бизнеса заключается в устойчивом развитии общества, которое включает в себя удовлетворение потребностей населения, не угрожая при этом удовлетво-

рению потребностей следующих поколений. Развитие корпоративной социальной системы направлено, в конечном счете, на повышение качества жизни людей.

Поскольку предпринимательство по своей сути является социальной деятельностью, то параметры его развития следует рассматривать в трех важнейших сферах социальной жизни, где и формируются основные направления корпоративной социальной ответственности: экономическая, экологическая и социальная [6]. Рассмотрим задачи, которые стоят перед социальной ответственностью бизнеса в этих трех сферах.

1. Экономическая ответственность заключается в удовлетворении потребностей определенных, заинтересованных социальных групп населения, которые условно можно разделить на две части: первичная группа — это та, что находится под влиянием компании, и вторичная — это та, от которой она зависит. Эта система, будучи взаимозависимой, образует своеобразную паутину, которая поддерживает компанию в трудные периоды, но может и лишиться ее этой поддержки, если интересы партнеров могут не совпасть.

2. Экологическая социальная ответственность выражает отношение к окружающей среде. В случае использования компанией технологий, которые могут негативно воздействовать на окружающую среду, она в обязательном порядке должна выполнять все требования по охране окружающей среды и строго соблюдать все природоохранные нормы и государственные стандарты. Одним из основных условий экологической корпоративной социальной ответственности является запрет на разработку и использование производственных технологий, допускающих загрязнение окружающей среды.

3. Корпоративная ответственность в социальной сфере касается проблем, которые связаны с общественным благосостоянием.

Ниже перечислены механизмы управления реализацией корпоративной социальной ответственности:

- определение стратегии и приоритетов в области социальной ответственности;
- создание в компании специального департамента по корпоративной социальной политике;
- назначение отдельных сотрудников или формирование рабочих групп по реализации приоритетных направлений социальной политики компании;

- назначение одного из руководителей высшего звена компании ответственным за проведение корпоративной социальной политики;

- включение социальной ответственности в систему как корпоративных, так и неформальных ценностей;

- институционального, основанного на учете общественных интересов в результате правового обоснования и обеспечения экономической действительности;

- экономического, как организации деятельности делового сообщества, включающей максимизацию прибыли и дальнейшую ответственность за удовлетворение как собственных, так и общественных потребностей;

- управленческого, обеспечивающего эффективность исполнения управленцами своих обязанностей, направленных на увеличение прибыли и социальной ответственности бизнеса. Компания должна внедрять в свою деятельность перечисленные принципы на системной основе и интегрировать их во все бизнес-процессы. Если компания в своей работе руководствуется как экономическими, так и социальными, и экологическими принципами, то она сможет активно влиять на общество и окружающую среду, добиваясь поставленных целей. Но при этом компания не должна рассматривать корпоративную социальную ответственность как второстепенное дополнение к основной деятельности и ограничиваться только филантропической деятельностью.

Для более эффективного достижения компаниями своих стратегических целей им необходимо постоянно следовать принципам социальной ответственности. Это позволит, во-первых, вкладывать долгосрочные инвестиции в благоприятное социальное окружение, а во-вторых, удовлетворять свои потребности в безопасности и устойчивости.

Анализ мировой практики потребительских сообществ указывает на общую тенденцию к интеграции принципов социальной ответственности в корпоративную стратегию и к формированию идеологии инвестиций в социальные отношения, которые отвечают долговременным интересам общества и предпринимательства [7]. Однако применительно к Российской действительности надо принять во внимание следующие факторы, которые могут тормозить эти процессы:

- внедрение в практику лучших методик и разработка общих взглядов на развитие корпоративных социальных инвестиций сталкивается с отсутствием един-

ства в понимании сущности социальной ответственности бизнеса и системной природой корпоративной социальной деятельности как инновационной;

- осознание необходимости внедрения принципов корпоративной социальной ответственности в систему корпоративного менеджмента и создание необходимого организационного обеспечения;

- до сих пор социальные инвестиции компаний не носят систематического характера, что является препятствием на пути достижения устойчивых конкурентных преимуществ.

Наибольший эффект от проведения грамотной корпоративной социальной политики наблюдается в увеличении нематериальных активов, повышении репутации и бренда. Но самым наглядным образом положительное влияние корпоративной социальной ответственности проявляется в экономической эффективности субъектов предпринимательства.

Предпринимательство способствует направлению общественного развития к социальному прогрессу, согласованию интересов человека и общества. Социальная ответственность российского предпринимательства не должна сводиться к единичным случаям благотворительности. Задача состоит в том, чтобы создать такую культуру и мораль в обществе, которая формировала бы мотивацию деловых людей к повышению имиджа предпринимательской деятельности. Необходимо стимулировать развитие системы негосударственной социальной защиты, поощрять активное участие компаний в спонсорской деятельности и социально значимых проектах.

Понимание подлинной сути социальной функции предпринимательства и необходимости реальных действий со стороны государства и бизнеса в этом направлении создаст благоприятные условия для гармоничного сочетания всех интересов с оптимальным перераспределением бремени социальных проблем современного общества.

Литература

1. Асаул А.Н. Новая философия предпринимательства – корпоративная социальная ответственность. Управленческие науки № 4 (13) / 2014.

2. Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия. М., 1989.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изменениями и до-

полнениями на 20 января 2016 года. М.: Эксмо, 2016.

4. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / под общ. ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.

5. Друкер П.-Ф. Практика менеджмента (пер.с англ.). М., 2009.

6. Игнатова И.В. Социальные аспекты российского предпринимательства. Теория и практика общественного развития. 2010. № 2, 171-178.

7. Кочетков Г.Б. Предпринимательство как фактор развития // США-Канада : экономика, политика, культура. 2003. № 6. с. 46-85.

8. Московская А.А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

The main directions of social responsibility in development of the Russian business

Bogachyova I.V.

Russian Academy of Economics, ibogacheva@rambler.ru

Relevance of this subject is caused by the growing value of business in life of society and in the changing Russian economy. There was a need of further development of theoretical and methodological bases of business. At the same time particularly important basic researches of development of business in the context of the solution of social problems of modern Russian society become. Much attention is paid to questions of formation and improvement of corporate social responsibility. A variety of forms of this responsibility is defined by variety of social aspects of business at the present stage of development of society. Corporate social responsibility is the system consisting of three main subsystems: economic, ecological and social.

Subjects of business have to make decisions not only taking into account economic factors, but also social and ecological. In this case becomes possible to operate social processes and to be responsible for them. In this case business is considered not so much as driving force of economy, how many a factor of its social and economic stability. As a result corporate social responsibility acts as new philosophy of business where not only receiving profit, but also service to the public benefit acts as a main goal.

Keywords: business, business activity, satisfaction of requirements, corporate social responsibility.

References

1. Asaul A. N. New philosophy of business – corporate social responsibility. Administrative sciences No. 4 (13)/2014.
2. Bell D. Third technological revolution and its possible socioeconomic consequences. M, 1989.
3. Civil code of the Russian Federation: parts the first, the second, third and

- fourth: the text with changes and additions for January 20, 2016. M.: Eksmo, 2016.
4. The report on social investments in Russia for 2004 / under a general edition of S.E. Litovchenko. M.: Association of managers, 2004.
 5. Druker P.-F. Practice of management (the lane with English). M, 2009.
 6. Ignatova I. V. Social aspects of the Russian business. Theory and practice of social development. 2010. No 2, 171-178.
 7. Kochetkov G. B. Business as development factor//USA-Canada: economy, policy, culture. 2003. No. 6. page 46-85.
 8. Moscow AA Social business in Russia and in the world: practice and researches. M.: Higher School of Economics National Research University, 2011.

Вопросы теории и практики управления и капитального ремонта многоквартирных домов

Иванов Игорь Олегович

старший преподаватель, кафедра экономики городского хозяйства и жилищного права, Московский городской университет управления Правительства Москвы, ashigaru1971@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы теории и практики управления и капитального ремонта многоквартирных домов в Российской Федерации, особенности формирования основных терминов и определений в системе управления, содержания и ремонта общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах. Система жилищных отношений в Российской Федерации в настоящее время имеет определенные недостатки, связанные со значительными несоответствиями в нормах жилищного, гражданского, градостроительного, регистрационного и налогового законодательства.

В положениях Жилищного кодекса Российской Федерации используются термины, не имеющие узаконенных определений, значительная часть терминов, касающихся вопросов управления, содержания, эксплуатации и капитального ремонта многоквартирных домов содержится в различных нормативно-правовых актах и плохо коррелируется между собой, что вносит определенные трудности в восприятии механизма управления жилищным фондом как целостной системы.

В статье рассмотрены существующие сложности в определении капитального ремонта как комплекса работ по устранению неисправностей изношенных элементов жилых зданий и их оборудования, улучшению эксплуатационных показателей жилищного фонда, осуществлению модернизации жилых зданий с установкой приборов учета потребляемых коммунальных ресурсов и обеспечению рационального энергопотребления. В статье сформулированы авторские предложения по формированию терминов: многоквартирный дом, общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме и капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, особенности содержания, эксплуатации и капитального ремонта жилищного фонда, многоквартирный дом, общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме, капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме.

Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) традиционно продолжают занимать одни из первых мест в рейтингах экономического и социального развития Российской Федерации.

Рассматривая тематику актуальных проблем в сфере ЖКХ РФ с точки зрения потребителей, можно сделать вывод, что наибольшее количество вопросов относятся к двум основным составляющим: увеличению тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) и специфики управления многоквартирными домами (МКД).

При всем многообразии вопросов управления МКД, в настоящее время наиболее обсуждаема специфика проведения капитального ремонта общего имущества в данных домах, организуемого, согласно № 271-ФЗ [1] за счет средств собственников помещений.

Положениями Жилищного кодекса Российской Федерации (ЖК РФ), принятого в декабре 2004 г. [2], определялось значительное увеличение, как прав, так и обязанностей формируемого класса собственников помещений, а также повышение роли именно собственников помещений в процессе управления своим МКД.

Именно тогда впервые был озвучен термин «ответственные собственники».

К сожалению, данное словосочетание так и осталось «на бумаге», комплексная и универсальная система пользования, управления и эксплуатации МКД не была сформирована, как до настоящего времени не определены четко и однозначно субъекты, объекты и механизмы управления в жилищной сфере.

Целесообразным представляется введение понятия «ответственный пользователь», им может быть как собственник, так и иной пользователь помещений многоквартирного дома, например, лицо, принявшее помещение у застройщика по акту, член жилищного или жилищно-строительного кооператива. Если это наниматель, то собственник в договоре найма определяет его как «ответственного пользователя». Это также может быть застройщик, в случае если дом введен в эксплуатацию, но помещения (квартиры, нежилые объекты) не переданы участникам долевого строительства или собственникам.

Главное, чтобы это лицо было зафиксировано как лицо, не только получившее помещение по акту, но и фактически пользовалось этим помещением, т.е. проживало или находилось в нем, и было наделено полномочиями субъекта предмета контроля и надзора со стороны контрольно-надзорных органов [3, с.6].

Если определить ответственным пользователем лицо, фактически проживающее или находящееся в помещении индивидуальной собственности, то можно будет сделать первые шаги к тому, чтобы не только упорядочить всю систему пользования, управления и эксплуатации МКД, но и усилить борьбу с «резинowymi квартирами», незаконным проживанием (нахождением) лиц на территории страны, уходом от налогов, подлежащих начислению и уплате с доходов от сдачи в коммерческий наем помещений [3, с.7].

Собственниками помещений могут выступать физические или юридические лица, субъекты РФ или органы местного самоуправления.

Очевидно, что каждый из перечисленных собственников может являться и субъектом управления применительно к принадлежащей ему собственности.

Этому направлению жилищной политики с середины 1990-х годов уделялось повышенное внимание, и, именно здесь было допущено больше всего ошибок и недочетов, очевидных с позиций дня сегодняшнего.

Бесплатная приватизация жилья породила многочисленные проблемы в управлении жилищным фондом. В странах Восточной Европы, где также прошла приватизация жилья выдвигалось следующее условие: сначала все жильцы многоквартирного дома должны договориться о приватизации квартир, подписать соглашение и создать ассоциацию (товарищество) собственников жилья, к которой переходила обязанность по управлению домом.

Таким образом, не допускалось смешение в одном многоквартирном доме жилых помещений с разной формой собственности.

В России с 1996 г. также проводилась политика созданий товариществ собственников жилья (ТСЖ). Но аналогичное требование об объединении собственников для приватизации всех квартир и совместного управления многоквартирным домом отсутствовало.

Поэтому в многоквартирном доме могло быть приватизировано лишь несколько квартир, жильцы существенно различались по уровню доходов, не хотели или не могли нести бремя общих расходов и вообще опасались, что с созданием ТСЖ придется за обслуживания жилья платить существенно больше, чем по муниципальным ставкам.

Собственники помещений, если и соглашались принять дом в управление, то при условии, что местная власть проведет капитальный ремонт. Но средств на это у властей, как правило, не было [4, с. 25].

Между тем, необходимость своевременного проведения капитального ремонта своего жилого дома очевидна каждому собственнику помещений.

К сожалению, объемы капитального ремонта многоквартирных домов в нашей стране резко сократились именно в 90-ые годы прошлого столетия.

Объективной причиной данного явления можно определить тот факт, что с закреплением в ЖК РФ обязанности собственника содержать в надлежащем качестве свою собственность, законодатель своевременно не сформировал действенный механизм участия собственников помещений в капитальном ремонте того МКД, где находилась их собственность.

Собственниками стали и физические, и юридические лица. Одним из самых крупных собственников в городах стал муниципалитет.

Вместе с тем ответственность за содержание собственности была закреплена в законодательстве гораздо позже, чем было предоставлено право собственности. Только в конце 2005 г. с принятием Жилищного кодекса за собственником было узаконено бремя содержание не только квартиры или нежилого помещения, но и общего имущества многоквартирного дома (МКД). И к этому законодательному нововведению новые собственники оказались не готовы. Но самое интересное, что не готова оказалась и сама власть в лице государства и муниципалитета [5, с. 12].

Капитальный ремонт общего имущества финансировался преимущественно государством, в рамках отдельных программ, в том числе с минимальным софинансированием со стороны собственников или по добровольному решению собственников помещений. Темпы такого капитального ремонта, с учетом накопившегося недоремонта жилищного фонда, не позволяли восстановить эксплуатационные характеристики жилых домов [6].

Если оплата текущего ремонта МКД производилась собственником по позиции «содержание и текущий ремонт», то введение отдельного обязательного платежа на капитальный ремонт было установлено положениями № 271-ФЗ только в конце 2012 г.

Также специфика российской действительности привела к значительным сложностям в понимании специфики организации и проведения капитального ремонта МКД, особенно в части определения объекта капитального ремонта.

По логике вещей, капитальный ремонт, как совокупность технических операций применяется по отношению к дому в целом, либо к отдельным его элементам, и, в таком случае, объектом капитального ремонта является весь дом или его неотъемлемые составляющие.

При приватизации отечественные граждане отчуждали в свою собственность жилищную площадь – квадратные метры жилых помещений.

В Статье 15 ЖК РФ дается определение жилого помещения - жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства).

В Статье 16 ЖК РФ перечислены существующие виды жилых помещений:

- 1) жилой дом, часть жилого дома;
- 2) квартира, часть квартиры;
- 3) комната.

Жилым домом признается индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании [2].

Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и со-

стоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении [2].

Также, в п. 2 ст. 16 ЖК РФ дается определение жилого дома, как совокупности комнат и помещений вспомогательного использования.

Квартира представляет собой элемент многоквартирного дома – следовательно, многоквартирный дом не суть жилой дом, состоящий только из комнат и вспомогательных помещений.

Но, несмотря на постоянное упоминание в положениях жилищного кодекса термина «многоквартирный дом», как такового определения МКД в ЖК РФ нет.

Между тем, комната является физически и технически составным элементом и жилого дома, и квартиры в МКД.

Представляется совершенно нелогичным и недопустимым применение в основном документе, определяющим всю специфику отношений в жилищной сфере - ЖК РФ двух созвучных объектов целевого воздействия (управления, эксплуатации, капитального ремонта и т.п.) без определения одного из них и без указания четких отличий одного от другого.

Таким образом, в важнейших статьях ЖК РФ, устанавливающих объекты жилищных прав (соответственно – объекты капитального ремонта) содержатся определенные недоработки, значительно осложняющие управление МКД как непрерывный процесс, составными частями которого являются эксплуатация, содержание, проведение ремонтных работ.

Для устранения данного несоответствия необходимо четкое определение и юридическое закрепление основополагающих терминов в сфере управления МКД, составной частью которых является и механизм обеспечения капитально ремонта.

Следовательно, необходимо внесение соответствующих изменений и дополнений в главный документ, определяющий и регламентирующий отношения в жилищной сфере – Жилищный кодекс РФ.

Как было рассмотрено выше, в действующей редакции ЖК РФ имеются определенные несоответствия в системе управления объектами жилищного фонда.

Очевидно, что в качестве объекта управления могут выступать только жи-

лой или многоквартирные дома – управлять комнатой или квартирой в отдельности от дома в целом невозможно.

Комната, квартира, жилой дом имеют определения в ЖК РФ, но определение МКД в нем отсутствует как таковое, хотя сам термин повсеместно используется.

Для устранения данного несоответствия полагается необходимым дополнение Главы 2 ЖК РФ «Объекты жилищных прав. Жилищный фонд» термином, определяющим многоквартирный дом как элемент системы жилищных отношений.

Неоспоримо, что данное определение должно быть сформировано с учетом важнейших терминов ЖК и специфики жилищных отношений.

Определение МКД имеется в Постановлении Правительства РФ от 28.01.2006 г. № 47 [7] – «многоквартирный домом признается совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме. Многоквартирный дом содержит в себе элементы общего имущества собственников помещений в таком доме в соответствии с жилищным законодательством».

Фундаментальными положениями данного определения являются упоминание в нем как первичного элемента МКД понятия «квартира» (одного из видов жилых помещений, П.п. 1 П. 1 Статьи 16 ЖК РФ) и общего имущества (П. 1 Статьи 36 ЖК РФ).

Также важной особенностью данного определения является наличие четкого признака отнесения дома к МКД по количеству квартир в нем (две и более) и по особенностям расположения указанных квартир (имеющих самостоятельные выходы).

Такое уточнение определения МКД необходимо с точки зрения четкого разнесения в классификации многоквартирных и индивидуальных жилых домов и представляется вполне оправданным.

Необходимо отметить, что в значительной части нормативно-правовых документов, определяющих специфику управления и содержания жилищного фонда, активно используется совершенно другой термин – «жилые здания».

На территории РФ действует Федеральный закон № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» [8]. Данный документ является основополагающим в системе техни-

ческого нормирования в области обеспечения безопасности проживания граждан и сохранности их имущества, а также государственного, муниципального и имущества юридических лиц.

Основы этой системы, в соответствии с которой осуществляется весь жизненный эксплуатационный цикл жилых зданий, заложены в Федеральном законе № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [9].

Термин «здание» (жилое здание) является вполне логичным элементом целостной системы строительства, эксплуатации и ремонта зданий и сооружений и плохо коррелируется с положениями ЖК РФ, где основным элементом выступает именно многоквартирный дом.

Именно отсутствие в современном жилищном законодательстве соответствия между двумя основными терминами – «многоквартирный дом» и «жилое здание» является причиной значительных сложностей в понимании особенностей организационных и правовых отношений в жилищной сфере.

Второй характерный элемент приведенного в ПП РФ № 47 [7] определения многоквартирного дома – общее имущество (ОИ) собственников жилья представляется чрезвычайно важным для формирования четкого определения объекта капитального ремонта МКД.

Раздел IX ЖК РФ посвящен капитальному ремонту общего имущества МКД, что, казалось бы, снимает все сложности с определением конечного объекта капитального ремонта в многоквартирном доме.

Однако корректного определения ОИ в ЖК также нет.

В П. 1 Статьи 36 ЖК РФ указано, что собственникам помещений в МКД принадлежит на праве общей долевой собственности общее имущество в многоквартирном доме с дальнейшим перечислением видов данного имущества.

В тексте «Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме» [10] содержится важное обозначение помещений общего пользования в МКД. К ним относят помещения в многоквартирном доме, не являющиеся частями квартир и предназначенные для обслуживания более одного жилого и (или) нежилого помещения в этом многоквартирном доме, что позволяет увязать в целом составные элементы МКД – жилые помещения, помещения общего пользования, элементы конструкции здания.

Однако, в рассматриваемых «Правилах...» также указан только состав ОИ

МКД, без определения общего имущества как такового

Учитывая, что принадлежность элемента к тому или иному классу (классификация) не суть его определение, так же как и его состав, целесообразно внесение в ЖК РФ четкого определения ОИ собственников в МКД, увязанное с объектами жилищных отношений и элементами МКД.

Таким образом, для устранения имеющихся недочетов в специфике управления МКД и особенностей организации и проведения его ремонтов предлагается внести в ЖК следующие изменения и дополнения:

· Многоквартирный дом – жилой дом (жилое здание), состоящий из двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме и помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком доме. Многоквартирный дом представляет собой совокупность личного имущества собственников и их общего имущества в соответствии с жилищным и гражданским законодательством.

· Общее имущество собственников в многоквартирном доме – имущество, принадлежащее на правах общей долевой собственности всем собственникам в многоквартирном доме. Владение и пользование общим имуществом собственниками осуществляется в соответствии с жилищным и гражданским законодательством.

Формировать определение объекта капитального ремонта (общего имущества) в МКД необходимо используя применяемые в отечественной практике определения капитального ремонта.

Очевидно, что капитальный ремонт зданий представляет собой один из видов их ремонта.

Ремонт зданий – это работы по восстановлению до проектного уровня заданных функций здания, утраченных при эксплуатации [11, с. 114].

Поскольку эксплуатационные функции (показатели) здания утрачиваются неравномерно, для их восстановления предусмотрен целый комплекс ремонтных мероприятий.

Ремонты подразделяются на текущий ремонт (ТР) – для восстановления неисправности (работоспособности) конструкций и систем инженерного оборудования, а также поддержания эксплуата-

ционных показателей; капитальный ремонт (КР) — для восстановления ресурса здания с изменением при необходимости конструктивных элементов и систем инженерного оборудования, а также улучшения эксплуатационных показателей [12].

Капитальный ремонт — комплекс мероприятий, направленных на снижение физического износа за счет восстановления (замены) изношенных конструктивных элементов и систем инженерного оборудования [13, с. 14].

Наиболее подробно характер работ по капитальному ремонту рассмотрен в «Правилах и нормах технической эксплуатации жилищного фонда» [14], в которых указывается, что «при капитальном ремонте следует производить комплексное устранение неисправностей всех изношенных элементов здания и оборудования, смену, восстановление или замену их на более долговечные и экономичные, улучшение эксплуатационных показателей жилищного фонда, осуществление технически возможной и экономически целесообразной модернизации жилых зданий с установкой приборов учета тепла, воды, газа, электроэнергии и обеспечения рационального энергопотребления».

В ЖК РФ определение капитального ремонта ОИ в МКД отсутствует, несмотря на то, что весь раздел XI указанного документа целиком посвящен вопросам организации и проведения капитального ремонта общего имущества в МКД.

Однако, в П. 1 Статьи 166 ЖК РФ «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме» приведен перечень работ (услуг) по капитальному ремонту ОИ в МКД, оказание и выполнение которых финансируются за счет собственников жилья.

Объекты капитального ремонта в МКД, входящие в этот перечень попадают под определение «конструктивные элементы и системы инженерного оборудования», используемое в нормативно-технических документах.

В П. 2 Статьи 166 ЖК РФ отмечается, что перечень этот может быть дополнен другими видами работ на основании нормативного правового акта субъекта Российской Федерации в т.ч. работами по оснащению МКД приборами учета потребления коммунальных ресурсов.

Данные приборы учета также подходят под определение «инженерное оборудование».

Отсутствует определение капитального ремонта ОИ МКД и в недавно утвер-

жденном ГОСТ Р 56193-2014 «Услуги капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов» [15]. В П. 4.2 данного документа указывается, что «капитальному ремонту подлежит имущество, нормативно техническое состояние которого невозможно обеспечить в процессе текущего содержания и проведения текущего ремонта, за исключением случаев, когда многоквартирные дома признаны, в установленном Правительством РФ порядке, аварийными, подлежащими сносу».

Несмотря на отсутствие в данном документе определения капитального ремонта общего имущества МКД как такового, отметим однозначное указание в ГОСТ Р 56193-2014 на конечный объект капитального ремонта — имущество, вместе с определением отличия мероприятий текущего ремонта от ремонта капитального.

В Федеральном законе № 185-ФЗ [16] капитальный ремонт МКД определяется как «проведение предусмотренных Законом № 185-ФЗ работ по устранению неисправностей изношенных конструктивных элементов общего имущества собственников помещений в МКД, в том числе по их восстановлению или замене в целях улучшения эксплуатационных характеристик общего имущества в МКД».

Таким образом, в используемых определениях капитального ремонта зданий в качестве объектов ремонта выступают их конструктивные элементы и инженерное оборудование, которые могут относиться к ОИ МКД.

По логике вещей понятие «капитальный ремонт МКД» шире, чем «капитальный ремонт общего имущества МКД», т.к., капитальный ремонт жилого здания должен осуществляться комплексно для «восстановления ресурса здания» (в целом).

Данное утверждение подтверждает также выборочный по своей сути характер капитального ремонта ОИ МКД — перечень услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме (Ст. 166 ЖК РФ) по определению не включает в себя все элементы МКД, которые физически могут быть подвергнуты ремонту.

И только в «Методических рекомендациях по формированию состава работ по капитальному ремонту многоквартирных домов, финансируемых за счет средств, предусмотренных федеральным законом от 21.07.2007г. № 185 «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [17] указано,

что «капитальному ремонту подлежит только общее имущество многоквартирного дома».

Рассмотренная трактовка определения «капитальный ремонт МКД» представляется недостаточно корректной, поскольку использует схожие по смыслу и содержанию, но не являющиеся тождественными термины и чрезвычайно неудобной в практическом применении.

Отметим, что в качестве первичного определения капитального ремонта ОИ в МКД необходимо законодательное закрепление в отечественном Жилищном кодексе термина, устанавливающего объективную связь важнейших составляющих:

- жилого дома (здания) и его составных элементов;
- объектов общего имущества собственников помещений в данном доме;
- работ по устранению неисправностей всех изношенных элементов жилого здания (объектов общего имущества), смену, восстановление или их замену, осуществляющихся на основании технических нормативно-правовых документов;
- работ по улучшению эксплуатационных показателей элементов жилого здания (объектов общего имущества), его модернизации с установкой приборов учета коммунальных ресурсов и обеспечения рационального их потребления;
- работ по проектированию, планированию, определению сметы и пр. реализуемых до начала работ по капитальному ремонту и организационных мероприятий в его процессе, т.к. оплата этих работ также осуществляется из фонда капитального ремонта, формируемого из средств собственников помещений.

Капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома — комплекс мероприятий, применяемых по отношению к объектам общего имущества собственников помещений данного дома, направленный на устранение неисправностей изношенных элементов жилого здания и его оборудования, смену, восстановление или замену их на более долговечные и экономичные, улучшение эксплуатационных показателей объектов общего имущества многоквартирного дома, осуществление технически возможной и экономически целесообразной его модернизации с установкой приборов учета тепла, воды, газа, электроэнергии и обеспечения рационального энергопотребления.

По мнению автора, введение указанных определений в документы регулирую-

ющие отношения в жилищной сфере позволит обеспечить действующую систему управления МКД необходимой ясностью используемых формулировок и терминов, устранить существующее в настоящее время неоднозначности их трактовок.

Литература

1. Федеральный закон от 25.12.2012 г. № 271-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

2. Федеральный закон РФ от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Жилищный кодекс Российской Федерации». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

3. Дроздова И.А. Система пользования, управления и эксплуатации многоквартирным домом как объектом общедолевого имущества: концепция. - М.: Проспект, 2014. - 54 с.

4. Жилищная политика и экономика в России: результаты и стратегия развития / Н.Б. Косарева, Т.Д. Полиди, А.С. Пузанов. - М.: НИУ ВШЭ, 2015. - 387 с.

5. Котова Е.Ю. Собственник: когда формальный статус приобретет реальный смысл // Управление многоквартирным домом. - 2011. - №10. - с.12-14.

6. Капитальный ремонт в многоквартирных домах: вопросы и ответы. Комментарии и разъяснения экспертов государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. - М.: ЗАО «Библиотека РГ», 2014 - 80 с.

7. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 г. № 47 (ред. от 02.08.2016) «Об утверждении положения о признании помещения жилым помещением, непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

8. Федеральный закон РФ от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

9. Федеральный закон РФ от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «О техническом регулировании». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

10. Постановление Правительства РФ от 13.08.2006 г. № 491 (ред. от 02.07.2017) «Об утверждении правил содержания общего имущества в многоквартирном и правил изменения размера платы за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

11. Кузин Н.Я., Мищенко В.Н., Мищенко С.А. Управление технической эксплуатацией зданий и сооружений – М.: ИНФРА-М, 2014. с. 114

12. Обследование зданий и сооружений / Под ред. В.И. Римшина. – М.: Высшая школа, 2007. - 655 с.

13. Организационно-экономический механизм реализации ремонтно-воспроизводственной политики в жилищной сфере / под общ. ред. А.Н. Кирилловой. – М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2010 – 236 с.

14. Постановление государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 27.09.2003 г. №170 «Об утверждении правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

15. Национальный стандарт ГОСТ Р 56193-2014 «Услуги капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов». Общие требования. М.: Стандартинформ.2015

16. Федеральный закон РФ от 21.07.2007 г. № 185-ФЗ (ред. от 23.06.2016). «О Фонде содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс.

17. Методические рекомендации по формированию состава работ по капитальному ремонту многоквартирных домов, финансируемых за счет средств, предусмотренных федеральным законом от 21.07.2007 г. №185 «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fkr-mosreg.ru/doc/185mr.pdf>

Theory and practice of management and capital repairs of apartment buildings Ivanov I.O.

Moscow city university of management of the Government of Moscow

The article considers issues of theory and practice of management and capital repairs of apartment building in the Russian Federation, peculiarities of formation of the basic terms and definitions in the system management, maintenance and repair of common property of owners of premises in apartment buildings.

The system of housing relations in the Russian Federation currently has some shortcomings associated with significant inconsistencies in the standards of housing, civil, town planning, registration and tax laws.

The provisions of the Housing code of the Russian Federation uses the terms that do not have legalized definitions, a significant portion of the terms relating to the management, maintenance, operation and capital repair of apartment buildings contained in various legal acts and are poorly correlated between themselves, which introduces certain difficulties in the perception of the mechanism of management of the housing stock as a whole system.

The lack of Housing code correct definitions of the objects of capital repair of apartment buildings and common property of owners of premises in an apartment buildings does not provide a definition of capital repair of common property of owners of premises in such house, the payment of which is carried out by means of these owners.

The article examines existing difficulties in the definition of capital repair works on Troubleshooting of worn elements of residential buildings and their equipment, the performance improvement of the housing stock, modernisation of residential buildings with the installation of instruments of accounting of consumed communal resources and ensuring efficient use of energy.

The article considers the author's proposal to form a term: apartment building, the common property of owners of premises in an apartment building and major repairs of common property in an apartment building.

Key words: housing and communal services, housing, content, operation and capital repair of housing, apartment building, common property owners of premises in an apartment building, capital repairs of common property in an apartment building.

References

1. Federal Law No. 271-FZ of December 25, 2012 (as amended on June 29, 2015) «On Amendments to the Housing Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation and the Recognition of Certain Provisions of the Legislative Acts of

- the Russian Federation». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
2. Federal Law No. 188-FZ of December 29, 2004 (as amended on December 28, 2016) «The Housing Code of the Russian Federation». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 3. Drozdova I.A. System of use, management and operation of a multi-apartment building as an object of common property: a concept. - Moscow: Prospekt, 2014. - 54 p.
 4. Housing Policy and Economy in Russia: Results and Development Strategy / N.B. Kosareva, T.D. Polydi, A.S. Puzanov. - Moscow: NIU HSE, 2015. - 387 p.
 5. Kotova E.Yu. The owner: when the formal status will acquire a real meaning // Management of an apartment building. - 2011. - №10. - p.12-14.
 6. Capital repairs in apartment buildings: questions and answers. Comments and explanations of experts of the state corporation - Fund for Assistance to Reform of Housing and Communal Services. - M.: «RG Library» CJSC, 2014 - 80 p.
 7. Decree of the Government of the Russian Federation No. 47 of January 28, 2006 (Ed., Dated August 2, 2016) «On approval of the provision on recognition of a premise as a dwelling, unfit for habitation and an apartment building as emergency and subject to demolition or reconstruction». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 8. Federal Law of the Russian Federation of 30.12.2009. No. 384-FZ (as amended on 02.07.2013) «Technical Regulations on the Safety of Buildings and Structures». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 9. Federal Law of the Russian Federation of 27.12.2002. No. 184-FZ (as amended on 05/04/2013) «On technical regulation». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 10. Decree of the Government of the Russian Federation No. 491 of August 13, 2006 (as amended on July 2, 2017) «On approval of the rules for the maintenance of common property in multi-apartment buildings and rules for changing the amount of fees for the maintenance and repair of a dwelling in the case of services and management, The maintenance and repair of common property in an apartment building of inadequate quality and (or) with interruptions exceeding the established duration. «- [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 11. Kuzin N.Ya., Mishchenko VN, Mishchenko S.A. Management of technical operation of buildings and structures - M.: INFRA-M, 2014. p. 114
 12. Inspection of buildings and structures / Ed. IN AND. Rimshin. - Moscow: Higher School, 2007. - 655 p.
 13. The organizational and economic mechanism for the implementation of repair and reproduction policies in the housing sector / under the general. Ed. AN. Cyrillic. - Moscow: Moscow. Mountains. University of Management of the Government of Moscow, 2010 - 236 p.
 14. Decree of the State Committee of the Russian Federation for Construction and Housing and Communal Services of 27.09.2003 No. 170 «On Approval of Rules and Standards for Technical Maintenance of Housing» - [Electronic resource] .- Access Mode: Consultant Plus.
 15. National standard GOST R 56193-2014 «Services for capital repairs of common property of apartment buildings.» General requirements. M.: Standartinform.2015
 16. Federal Law of the Russian Federation of July 21, 2007, No. 185-FZ (as amended on June 23, 2016). «On the Fund to promote reform of housing and communal services». - [Electronic resource] .- Access mode: Consultant Plus.
 17. Methodological recommendations on the formation of the composition of work on the capital repair of apartment buildings financed from the funds provided for by Federal Law No. 185 of July 21, 2007 «On the Fund for Assistance in Reforming the Housing and Communal Services». - [Electronic resource] .- Access mode: <http://fkr-mosreg.ru/doc/185mr.pdf>

Преимущества накопительного страхования жизни над банковскими продуктами

Михайлова Ксения Александровна
магистр, Финансовый университет
при Правительстве РФ,
xeniamichailova@yandex.ru

Наиболее популярными и доступными для всех слоев населения способами накопить и приумножить свои денежные средства являются банковские вклады и накопительное страхование жизни. Банковские вклады в основном решают задачу сохранения денежных средств от инфляции, чем получения высокого дохода. В период экономической нестабильности страхование особенно актуально, ведь в это время наиболее необходима защита от различных рисков. К сожалению, население слабо понимает условия программ накопительного страхования жизни, не осознает тех возможностей и преимуществ, которые дают страховые продукты. Денежные средства, вложенные в полис накопительного страхования жизни, имеют защиту от инфляции, которую возмещают страховые компании. Доходность по накопительному страхованию жизни формируется в зависимости от того куда страховая компания инвестирует денежные средства своих клиентов. Кроме инвестиционного дохода страхователь имеет возможность получать ежегодно налоговый вычет. Полисы накопительного страхования жизни не предусматривают снятия средств со счета до окончания срока договора, в то время как банковский вклад не может выступать в качестве резервного фонда. Полисы страхования жизни так же предусматривают непредвиденные ситуации, например, травмы. В таких ситуациях страховая компания предоставляет дополнительные денежные средства, которые не подлежат возврату или вычету из основной суммы накоплений.

В статье раскрыты основные преимущества накопительного страхования жизни над банковскими вкладами. Освещены теоретические аспекты этих финансовых инструментов с юридической и экономической точек зрения. Приведен сравнительный анализ практическом расчете. Ключевые слова: Накопительное страхование жизни, банковские вклады, инвестирование, сравнительный анализ.

Каждый человек в определенный период своей жизни ставит перед собой цели, на которые необходимо накопить денежные средства, их эффективно сохранить и приумножить.

Наиболее популярные и доступные для всех слоев населения страны являются банковские вклады и накопительное страхование жизни. Существуют и другие варианты инвестирования денежных средств, например, игра на курсах валют, операции с жилой недвижимостью. Но эти варианты требуют значительных первоначальных вложений.

Чтобы более детально изучить какой инструмент наиболее эффективен банковский депозит или накопительное страхование жизни, изучим их теоретические аспекты и сделаем расчеты на конкретном примере.

Банковские вклады имеют не высокую доходность, в среднем 7-10% годовых в ведущих банках России. Данный вид инвестиций в основном решает задачу сохранения денежных средств от инфляции, чем получения высокого дохода. Это альтернатива накопления дома. Во-первых при хранении денег в банке, имеется возможность получить хоть невысокий, но гарантированный доход, во-вторых защитить свои накопления от посягательства третьих лиц и в-третьих, банковские вклады застрахованы, т.е. при банкротстве банка, есть возможность гарантированно получить 1 млн. 400 тыс.руб.

Банковский вклад – это привычный классический инструмент инвестирования, которым пользуются многие. В настоящее время открыть вклад можно через интернет в режиме он-лайн. Это требует минимум затрат сил и времени, это удобно, но менее актуально и эффективно по сравнению с накопительным страхованием жизни.

Накопительное страхование жизни - относительно новый для России привлекательный и безопасный инструмент инвестирования.

Договор накопительного страхования жизни заключается на срок от пяти до сорока лет. Денежные средства, вложенные в накопительное страхование жизни имеют защиту от инфляции, которую возмещают страховые компании. Доходность по договорам страхования от 7-13,5%. Эта доходность формируется в зависимости от того куда страховая компания инвестирует денежные средства клиентов. К этому добавляется дополнительная выгода - страхователь имеет право на получение налогового вычета в размере 13% от взносов. Максимальная сумма, на которую можно уменьшить налоговую базу – 120 000 рублей, т.е. налоговый вычет в год не может превышать 15 600 рублей. Банковский вклад не имеет такого преимущества.

Накопительное страхование не облагается налогом, в то время как налог на проценты по банковскому вкладу для физических лиц составляет сегодня 35%. Правда, речь идет только о доходах от процентов, которые превышают 15,5%, но проценты по вкладам на сегодняшний день не больше 10,5%.

Следует заметить, что страховые компании выплачивают банковские депозиты вкладчикам в размере страховой суммы, что уже говорит о более устойчивом положении страховых компаний перед банками. Также страховые компании обязывают государство иметь страховые резервы на случай если все клиенты страховой компании решат одновременно расторгнуть свои договоры и забрать накопления – страховщик должен обеспечить выплаты каждому, также страховые резервы подлежат перестрахованию.

Существует и ряд преимуществ накопительного страхования жизни над банковскими вкладами с юридической точки зрения. Суммы, внесенные по полисам накопительного страхования жизни, не подлежат аресту, конфискации и разделу. Если в договоре вписан выгодоприобретатель, в случае смерти застрахованного страховая выплата производится выгодоприобретателю, а не включается в состав наследства.

Накопительное страхование жизни – это финансовый инструмент, который предоставляет невозвратные денежные средства в период накопления. Если произойдет страховой случай, то застрахованный получит определенную договором сумму, даже если он внес только первый взнос.

Следовательно, заключая один договор, человек обеспечивает защиту от непредвиденных ситуаций, сохранность и накопление средств.

Также в качестве преимущества можно рассматривать то, что заключение договора накопительного страхования жизни способствует финансовой дисциплине, так как невнесение очередного взноса может привести к одностороннему расторжению договора и потере вложенных денежных средств. Полисы накопительного страхования жизни не предусматривают снятия средств со счета до окончания срока договора.

В то время как банковский вклад не может выступать в качестве резервного фонда, так как существует множество причин и текущих потребностей, которые могут подтолкнуть человека закрыть счет и воспользоваться денежными средствами. А в таком случае, не будет достигнута цель: накопить сумму для реализации планов.

Представим данные банковского вклада и накопительного страхования жизни в виде таблицы 1. Общие равные условия: денежные средства копил женщина в возрасте 40 лет, по профессии учитель, срок накопления 15 лет, периодичность взносов раз в квартал, сумма взносов 16 500 рублей в квартал. Доходность банковского вклада - 10 % годовых, доходность накопительного страхования рассчитана на основании данных ведущей страховой компании.

На основании представленных данных проведем сравнительный анализ.

Итак, при равной сумме взносов, инвестиционный доход при банковском вкладе значительно ниже. Это объясняется различной системой начисления и распределения доходов в страховой компании и в банке. Так в банке проценты будут начисляться раз в квартал на сумму взносов и на проценты ранее начисленные (в нашем примере на сумму 16 500 руб. будет начислено 10%, на второй взнос уже 7,5%, т.к. эта сумма лежала в банке только 9 месяцев, а не полный год, на третий взнос – 5%, на четвертый – 2,5%). Страховая же компания инвестирует все средства вкладчиков, получает доход и по итогам года распределяет

Таблица 1
Расчеты для сравнительного анализа банковского вклада и накопительного страхования жизни

Наименование показателя	Накопительное страхование жизни	Банковский депозит
1	2	3
Сумма, которую копим, руб	800 000,00	990 000,00
Сумма ежеквартального взноса, руб.	16 500,00	16 500,00
Срок накоплений, лет	15,00	15,00
Доходность в год, %	9,38	10,00
Итого доход в год, руб.	30 305,47	4 498,98
в том числе:		
Инвестиционный доход	21 725,47	4 498,98
налоговый вычет	8 580,00	
Итого доход за 15 лет, руб.	454 582,00	67 484,70
Итого к получению через 15 лет	1 125 882,00	1 057 484,70
+ ежегодно налоговый вычет в течение 15 лет	128 700,00	
Всего будет выплачено за 15 лет	1 254 582,00	1 057 484,70
<i>Дополнительная защита:</i>		
смерть застрахованного в результате несчастного случая (действует первый год)	800 000,00	
смерть застрахованного по любой причине кроме исключений по договору (действует со второго года)	800 000,00	
Телесные повреждения (выплаты в % от суммы по таблице выплат)	800 000,00	
Установление инвалидности в результате несчастного случая	800 000,00	
Установление инвалидности в результате несчастного случая (освобождение от уплаты взносов)	800 000,00	
Первичное диагностирование смертельно опасного заболевания	800 000,00	

пропорционально внесенным страховым взносам.

Кроме инвестиционного дохода страхователь имеет возможность получать ежегодно налоговый вычет в сумме 8 580 рублей, что за 15 лет составит 128 700 рублей.

В данном примере мы сравнили только накопительную составляющую, но не стоит забывать, что случаются непредвиденные ситуации, например травмы. В таких ситуациях страховая компания предоставляет дополнительные денежные средства, которые не подлежат возврату или вычету из основной суммы накоплений. Так, например, при травме в виде перелома руки без осложнений, наш страхователь по этому риску имеет сумму 800 000 руб., по таблице выплат данная травма оплачивается в размере 2% от страховой суммы, т.е. единовременная выплата составит 16 000 рублей.

Все параметры по дополнительной защите на случай непредвиденных ситуаций прописаны в договоре накопитель-

ного страхования жизни, в том числе и исключения.

Таким образом, накопительное страхование жизни – это более эффективный и надежный инвестиционный инструмент по сравнению с классическим вкладом в банке.

В период экономической нестабильности страхование особенно актуально, ведь в это время наиболее необходима защита от различных рисков.

Люди слабо понимают условия программ накопительного страхования жизни, не осознают тех возможностей и преимуществ, которые дают такие страховые продукты, а ведь они решают важные задачи:

- защитить финансовое благополучие семьи в случае наступления непредвиденных ситуаций;
- реализовать свои долгосрочные цели.

Литература

1. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов фи-

Сущность и значимость процессов импортозамещения для развития национальной промышленности

Павловский Никита Андреевич, аспирант, Академия бизнеса и новых технологий, edc545352b@mail.ru

В статье рассматриваются подходы к анализу процессов импортозамещения в разрезе национальной промышленности и сложившейся экономической ситуации в стране. Рассматриваются стратегические пути повышения конкурентоспособности национальной промышленной продукции и экономической безопасности в связи с развитием процессов импортозамещения как важнейшей составляющей экономической политики России.

Ключевые слова: импортозамещение, национальная промышленность, экономика, стратегия, санкции, импорт, экспорт.

Основной характеристикой современной экономики является интеграция наиболее важных производственно-экономических сфер, так называемая «глобализация» на мировом уровне. Объединение экономик стран, происходящее во всём мире, не является однозначно положительно оцениваемым процессом. Неясными являются вектора и перспективы экономических взаимоотношений, связей между государствами во всем мире. М. Интриллигейтором определяется процесс глобализации как «значительное расширение мировой торговли и всех видов обмена в международной экономике при явно выраженной тенденции к большей открытости, интегрированности и отсутствию границ» [3]. Можно согласиться с авторами, связывающими процесс глобализации с развитием экономической «интернационализации», которая происходила в течение XX в., следствием которой явилась усиленная экономическая взаимозависимость не только на уровне отдельных стран, но и целых регионов. Основываясь на данном выше определении глобализации экономик стран на мировом уровне, становится понятной их взаимозависимость, влияние кризисных явлений и принимаемых санкционных мер одних стран по отношению к другим.

На современном этапе в разрезе введённых санкций, определяющих ограничения по экспорту оборудования для модернизационных процессов в сфере энергетики (в частности, нефтедобывающей отрасли), запрещены также новые контракты на поставки в РФ оружия, машин, электроники и иного оборудования, которое возможно использовать в военных целях.

Санкционный ответ России заключается в полном запрете поставок говяжьего, свиного, куриного мяса, сыра, молочной и плодовоовощной продукции из стран, присоединившихся к объявленным санкциям - ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии.

Приведем некоторые оценочные показатели по импорту на конец 2013 г. (по отдельным областям промышленности): почти 90% составляет импорт в станкостроении, 70% импорта приходится на тяжёлое машиностроение, 60% - на нефтегазовое оборудование, приблизительно 50% - на энергетическое, от 50%-90% - на сельскохозяйственное машиностроение (распределение зависит от категории продукции) и, также подавляющий характер носят импортопоставки по гражданскому самолетостроению - свыше 80 %.

Следствием введенных западными странами санкций и ответных шагов со стороны РФ к 2014 г. явилась стратегия импортозамещения, как приоритетное направление действий российского правительства в области развития отечественной экономики. В 2014 г. в разрезе направления по импортозамещению руководством страны и кабинетом министров была утверждена новая редакция российской государственной программы – «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Самой важной задачей данной государственной программы, рассматриваемой до 2020 года, было определение курса на активное уменьшение доли импорта по всем направлениям промышленной и сельскохозяйственной продукции, включая используемую производственными предприятиями и ввозимую в страну.

Импортозамещение – это процесс уменьшения или прекращения импорта определённого товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров.

В соответствии с правительственной программой для российских промышленных предприятий были разработаны и предложены следующие три варианта импортозамещающих стратегий:

- 1- Внутриориентированное импортозамещение;
- 2- Внешнеориентированное импортозамещение;
- 3- Смешанное импортозамещение.

Определяя стратегические направления по развитию импортозамещения и определению мероприятий, выполнение которых необходимо для реализации стратеги-

Таблица 1
Признаки классификации импортозамещения

Уровни реализации	Направления реализации	Стратегии	Модели	Производственная база	Объекты импортозамещения
Микро-уровень	Ориентированное на инвестиционный процесс	Ориентированная на внутренний рынок	На основе собственных ресурсов и технологий	На базе существующего производства	Продукция
Мезо-уровень	Ориентированное на потребительский спрос	Ориентированная на внешний рынок	На основе совместных предприятий	На базе вновь созданного производства	Услуги
Макро-уровень	Ориентированное на потребительский спрос	Комбинируемая	На основе собственных и импортных ресурсов и технологий	На базе существующего и вновь созданного производства	Оборудование, технологии, сырьё, материалы, комплектующие

чески определяемых целей, требуется опираться на классификационные признаки целевых рынков, функционально связанных с импортозамещающей продукцией.

Данная классификация представлена на таблице 1.

Опираясь на классификационные признаки, систематизированные в таблице 1, можно определить базовые принципы в политике промышленного импортозамещения для России - это:

- повысить долю продуктов отечественной промышленности в составе валовой внутренней продукции (ВВП), определяемый как процесс «реиндустриализации»;
- стимулировать внутренний спрос на продукты отечественного промышленного производства, путём ценового «дотирования» и системы госзаказа;
- привлечение долгосрочных инвестиций в процессы по импортозамещению, гарантированному государственной политикой;
- открытость экономики РФ с целью развития кооперативных связей по направлениям научно-технологического сотрудничества и взаимовыгодного обмена опытом по созданию передовых, высокоэффективных производственных решений. Данные направления должны снизить эффект от введения ограничений на импорт/экспорт и повысить конкурентоспособность отечественного производства;
- обеспечение государственной поддержки в области экспортируемой конкурентоспособной отечественной промышленной продукции.

Обобщая, можно отметить, что основой конкурентоспособного роста направлений в отечественной промышлен-

ности и обеспечения безопасности в экономике страны является политика импортозамещения, поддерживаемая на государственном уровне.

Приведём пример выгодной отечественной замены импортного товарного аналога: большинство предприятий в настоящее время используют программное обеспечение иностранных производителей. Это дорогостоящее программное обеспечение, стоимостные рамки которого могут доходить до сотен миллионов долларов, которые уходят в финансовые системы других государств, поддерживая экономику и фискальные системы этих стран. Отечественные программисты могут создавать адаптированные к российским условиям программные продукты по гораздо более дешёвым ценам и, соответственно, предприятия использующие данные продукты не будут нести затрат по языковым и другим адаптационным настройкам, увеличивая доходы, оплачивая налоги в казну государства и, что не мало важно, приобретая права на субсидирование собственных бизнес-решений.

Кроме того, финансовое обеспечение со стороны государства, направленное на обеспечение развития импортозамещения в промышленных отраслях РФ, носит многоаспектный характер, поддерживается множеством законодательных постановлений, часто используется определёнными целевыми группами промышленных предприятий. И это приводит к частичной неэффективности в расходовании бюджетных средств, а, часто, и неиспользования выделяемых для поддержки импортозамещения средств.

Всё вышеизложенное предполагает необходимость разработки мероприятий, направленных на глубокий анализ ситуа-

ции по импортозамещению в разрезе современного положения дел и согласования по соответствию декларируемого и реального результата в импортозамещении.

На основе перспективных оценок Правительства РФ по осуществлению предложенной политики импортозамещения к 2020 г. импортозависимость в различных отраслях промышленности снизится в разы и существенно повысится конкурентоспособность отечественной продукции. Конечно, о наиболее точных результатах по импортозамещению можно судить на основе соотношения показателей по сокращению импорта и показателей роста производства отдельных групп товаров.

Прогрессивное движение промышленности по пути развития состоит в системном подходе к вопросам промышленной модернизации, объединении усилий по достижению общенациональных целей и задач с учётом регионального разнообразия в подходах к их реализации.

Систематизация, обобщение, пути решения проблем в области модернизации российского промышленного сектора в современных экономических условиях получили многоформатное рассмотрение в трудах Л.И. Абалкина, Е.Т. Гайдара, С.Ю. Глазьева, А.И. Илларионова, В.В. Ивантер, Д.С. Львова, В.Л. Макарова, В.И. Маевского, В.А. Май, А.Д. Некипелова, Е. Ясина.

Изучив краткую хронологию принятых Западом в отношении России санкций, можно подвести итог того, что они негативно влияют лишь на инвестиционный имидж России, её прирост в экономике, уровень национальной валюты, а также возможность получать выгодные кредиты, но способствует развитию и реализации колоссального потенциала импортозамещения по всем сферам народного хозяйства.

Первоочередной задачей в достижении стратегических целей импортозамещения является создание условий по синхронизации системообразующих преобразований в стране, т.к. Россия является многонациональным государством, имеющим вертикальные и горизонтальные межрегиональные, экономические связи как внутри страны, так и на мировых рынках.

Выделенные задачи требуют решения проблем промышленной модернизации в кризисных экономических условиях, системного подхода в ситуационном анализе, гибких экономических решений в

обеспечении поддерживаемого государством целевого направления на импортозамещение.

Литература

1. Астапенко М.С., Никитская Е.Ф. Пространственное развитие экономики России в условиях формирования национальной инновационной системы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. - № 3(97). – с. 17 - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=28882274> (Дата: 15.04.2017)
2. Ершова И.Г., Ершов А.Ю. Оценка эффективности мер государственного регулирования политики импортозамещения // Фундаментальные исследования. – 2016. № 3-2. – с. 375-379. -URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25740720> (Дата: 15.04.2017)
3. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки / М. Интриллигейтор // Мир перемен. - 2004. - № 1. - с. 129–139. - с. 129
4. Комаров А.С., Мезенцева Н.А. Последствия влияния западных санкций на экономику России // Управление экономическими системами. – 2016. - + № 4(16). – с. 26-28. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27263144> (Дата: 15.04.2017)
5. Маликова Я.И. Особенности модели внутрихозяйственных экономических отношений в АПК // Управление экономическими системами. – 2016. - № 4(16). – с. 74-77. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27263153> (Дата: 15.04.2017)
6. Милецкая О.Ю. Влияние российского эмбарго на продовольственную безопасность // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2015. - № 1. – с. 110-114. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23067616> (Дата: 15.04.2017)
7. Соловьев А.И. Глобальные риски и оценка их влияния на социально-экономическую политику России // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - № 5. - с. 92 ?

99. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24396725>

8. Терентьева С.К. вопросу об антикризисном управлении социально-экономической системой // Строймного. – 2016. - № 4(5). – 2016 – с.8. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27678977> (Дата: 15.04.2017)

9. Шевченко Б.И. Парадигмы взаимосвязи мировой политики и мировой экономики в современном мире // Экономический журнал. – 2016. № 42.?? Т.42.?? – с. 103-116. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26255509> (Дата: 15.04.2017)

10. Ясин Е.Г., Акиндинова Н.В., Якобсон Л.И., Яковлев А.А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? - М.: НИУ ВШЭ. – 2013. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18986582>

The nature and importance of the processes of import substitution for the development of national industry

Pavlovsky N.A.

Academy of business and new technologies

The article discusses approaches to the analysis of processes of import substitution in the context of the national industry and the current economic situation in the country. Discusses strategic ways to improve the competitiveness of national industrial production and economic security in connection with the development of processes of import substitution as a vital component of economic policy of Russia

Keywords: import substitution, domestic industry, economy, strategy, sanctions, import, export

References

1. Astapenko M. S., Nikitskaya E. F. Spatial development of economy of Russia in the conditions of formation of national innovative system // Control of economic systems: online scientific magazine. – 2017. - No. 3(97). – page 17 - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=28882274> (Date: 15.04.2017)
2. Yershov I.G., Yershov A Yu. Otsenka of efficiency of measures of state regulation of a policy of import

substitution // Basic researches. – 2016. No. 3-2. – page 375-379. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25740720> (Date: 15.04.2017)

3. Intrilligeytor M. Globalization of world economy: advantages and expenses / M. Intrilligeytor // World of changes. - 2004. - No. 1. - page 129 – 139. - с. 129

4. Mosquitoes of Ampere-second., Mezentseva N. A Consequences of influence of the western sanctions on economy of Russia // Control of economic systems. – 2016. - + No. 4(16). – page 26-28. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27263144> (Date: 15.04.2017)

5. Malikova Ya I. Features of model of the intraeconomic economic relations in agrarian and industrial complex // Control of economic systems. – 2016. - No. 4(16). – page 74-77. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27263153> (Date: 15.04.2017)

6. Miletskaya O. Yu. Influence of the Russian embargo on food security // Theoretical and application-oriented questions of economy and services sector. – 2015. - No. 1. – с. 110-114. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23067616> (Date: 15.04.2017)

7. Solovyov A. I. Global risks and assessment of their influence on a social and economic policy of Russia // Economy. Taxes. Right. - 2015. - No. 5. - page 92 ? 99. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24396725>

8. Terentyeva S. K. to a question of crisis management by social and economic system // Stroymny. – 2016. - No. 4(5). – 2016 – page 8. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27678977> (Date: 15.04.2017)

9. Shevchenko B. I. Paradigms of correlation of world politics and world economy in the modern world // Economic log. – 2016. No. 42.?? Т.42.?? – page 103-116. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26255509> (Date: 15.04.2017)

10. Yasin E. G., Akindinova N. V., Jacobson L. I., whether Yakovlev A. A. Sostoitsya new model of economic growth in Russia? - M.: Higher School of Economics National Research University. – 2013. - URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18986582>

Особенности бухгалтерского учета операций корпоративного казначейства в лизинговых компаниях

Широкова Мария Андреевна
аспирант, кафедра бухгалтерского учета и налогообложения, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
shirokovamaria@gmail.com

В статье рассмотрен бухгалтерский учет базовых операций корпоративного казначейства в лизинговых компаниях. Представлены модели бухгалтерского учета системы кэш-пулинга как основного инструмента кэш-менеджмента, проанализированы основные различия признания операций номинального и физического кэш-пулинга в бухгалтерскому учете. Рассмотрен бухгалтерский учет операций по управлению дебиторской задолженностью и валютным риском. Выделена особенность корпоративного казначейства в лизинговых компаниях. Несмотря на то, что операции лизинговых компаний носят финансовый характер и содержат в себе элементы финансирования, на сегодняшний день регулятора в этой отрасли не существует, а также отсутствуют нормы, регламентирующие характер деятельности лизинговых компаний. Единственная норма, оказывающая влияние на отнесение компании к лизинговой, содержится в НК РФ, которая требует получение лизинговой компанией не более десяти процентов доходов от прочей деятельности. На основе анализа характера доходов от операций по управлению ликвидностью, дебиторской задолженностью и валютным риском сделан вывод о том, что корпоративное казначейство в лизинговых компаниях является структурой по сокращению затрат, а не аппаратом по извлечению дополнительной прибыли.

Ключевые слова: корпоративное казначейство, кэш менеджмент, кэш-пулинг, хеджирование, дебиторская задолженность, лизинг

Казначейская функция в российских компаниях приобрела особую важность после ряда экономических кризисов в стране. В лизинговых компаниях корпоративное казначейство затрагивает все функции корпоративного казначейства: поиск финансирования компании, управление денежным потоком, контроль дебиторской и кредиторской задолженностями, составления графика движения денежных средств, распоряжение свободными денежными средствами [10].

Корпоративное казначейство – структурное подразделение предприятия, предназначенное для управления ликвидностью, обеспечения платежеспособности и менеджмента финансовых рисков [9].

В лизинговых компаниях корпоративное казначейство имеет свою специфику ввиду отсутствия законодательно закрепленных прав по осуществлению прочей деятельности. Единственной нормой российского законодательства, регулирующей критерии отнесения компании к лизинговой, даны в ст. 269 НК РФ. Определение лизинговой деятельности дано в абз. 2 п. 3 ст. 269 НК РФ для целей применения компанией коэффициента 12,5 для определения предельной величины процентов по контролируемой задолженности, которая может быть учтена в целях налогообложения прибыли [1, ст. 269]. Компания признается лизинговой, если она получает не менее 90 процентов доходов от осуществления лизинговой деятельности от общей суммы доходов, учитываемых при определении налоговой базы в целях исчисления налога на прибыль [1, ст. 269]. На наш взгляд, данные критерии должны быть соблюдены лизинговой компанией при проведении всей деятельности. Таким образом, объем прочих доходов от операций по управлению ликвидностью, обеспечения платежеспособности и менеджмента финансовых рисков не должны превышать 10 процентов.

Важным инструментом корпоративного казначейства является кэш менеджмент. Кэш менеджмент – система планирования, отслеживания и управления ликвидными средствами [11]. Банковские услуги кэш менеджмента являются сравнительно новым для российского рынка инструментом управления ликвидностью. В международной практике данный сектор начал развиваться в начале 1970-х годов, в России же банки стали предлагать услуги кэш менеджмента 20 лет назад [7].

Одним из эффективных методов кэш менеджмента является кэш-пулинг. Кэш-пулинг – система управления денежными средствами на едином банковском счете группы компаний, позволяющая собирать данные о платежной позиции участников пулинга и перераспределять положительные остатки между компаниями. Кэш-пулинг позволяет эффективно использовать ликвидность, значительно сократить банковские расходы, устранить кассовые разрывы и управлять денежным потоком группы компаний.

Существует два вида кэш-пулинга: материальный и номинальный. При материальном кэш-пулинге назначается единый мастер счёт. В конце дня на мастер счёт перечисляются все положительные остатки группы компаний, в свою очередь, участникам пула с мастер счёта перечисляются денежные средства при их дефиците. В номинальном кэш-пулинге физического перечисления денежных средств не происходит, положительные остатки на счетах компаний компенсируют отрицательные позиции посредством взаимозачёта. Положительные и отрицательные остатки на счетах участников пула рассматриваются обслуживающим банком совместно при взимании и уплате процентов [7].

Одной из задач кэш-пулинг в общем понимании является эффективное использование свободных денежных средств, увеличение их доходности. Однако для лизинговых компаний кэш-пулинг должен быть использован для получения краткосрочных заимствований, решения задач по устранению кассовых разрывов, а не для извлечения дополнительной прибыли.

В целях бухгалтерского учёта операций кэш-пулинга предлагается использовать счёт 55 «Специальные счета в банках» и открыть к нему субсчёт 55-4 «Пулинг». Порядок учета кэш-пулинга необходимо закрепить в учетной политике компании [2, п. 4].

Бухгалтерский учет операций физического кэш-пулинга существенным образом отличается от учёта номинального кэш-пулинга.

Ввиду перемещения денежных средств внутри одной группы компаний в физическом кэш-пулинге возникают отношения по внутрифирменным займам. Перевод положительного остатка с расчётного счёта участника пула на мастер-счёт должна быть квалифицирована как предоставление займа. Согласно ПБУ 19/02 данная операция для целей бухгалтерского учёта признаётся краткосрочным финансовым вложением и сопровождается следующей проводкой [4, п. п. 2, 3]:

Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 55 «Специальные счета в банках» субсчёт «Пулинг».

В соответствии с п. 7 ПБУ 9/99 проценты, начисленные на положительные остатки в рамках системы физического кэш-пулинга, будут отнесены к прочим доходам и начислены в бухгалтерском учете в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [3, п. 7]:

В случае отрицательного баланса участника физического кэш-пулинга на его расчётный счёт с единого мастер-счета осуществляется перевод. Для бухгалтерского учёта данная операция будет рассматриваться как получение краткосрочного займа и учитываться по кредиту счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» по субсчету «Внутригрупповые займы в системе кэш-пулинг». Согласно п. 7 ПБУ 15/2008 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» и п. 1.1 ПБУ «Расходы организации» ПБУ 10/99 проценты, начисленные на отрицательный остаток в рамках физического кэш-пулинга, будут учтены в составе прочих расходов.

В отличие от физического кэш-пулинга в номинальном отсутствуют перемещение денежных средств между счетами компаний, договорные и заемные отношения и отношения по межгрупповым займам.

Сумма положительного остатка на счете компании участника номинального кэш-пулинга для целей бухгалтерского учета будет рассмотрена в качестве денежных эквивалентов. В соответствии с п. 7 ПБУ 9/99 проценты, начисленные на положительные остатки в рамках системы номинального кэш-пулинга, будут учтены как прочие доходы [3, п. 7].

При отрицательном балансе участника номинального кэш-пулинга возникает

овердрафт, покрытие которого финансируется банком взаимозачётом положительных остатков на счетах других участников пула со свободными денежными средствами. В бухгалтерском учете данная операция будет зарегистрирована корреспонденцией счёта 55 «Специальные счета в банках» субсчёт «Пулинг» со счётом 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам».

Операции по предоставлению займов в рамках системы кэш-пулинга не облагаются НДС [1, подп. 15 п. 3 ст. 149]. При расчете налога на прибыль к доходам будут относиться суммы процентов, начисленные банком на положительные остатки в рамках системы кэш-пулинга [1, подп. 6 ст. 250], к расходам – проценты, уплаченные за пользование денежными средствами участников пула [1, абз. 2 подп. 2 п. 1 ст. 265].

Стоит отметить, что сумма процентных расходов, начисленных по займам кэш-пулинга от связанных сторон для целей налогообложения прибыли, должны быть рассчитаны с учётом правил:

- 1) трансфертного ценообразования в соответствии с Разделом V.1. НК РФ;
- 2) тонкой капитализации согласно ст. 269 НК РФ.

Операции корпоративного казначейства по управлению дебиторской задолженностью приобретают особую значимость в лизинговых компаниях из-за складывающейся налоговой судебной практики, которая показывает наличие разногласий налоговых органов и лизинговых организаций в правомерности включения в состав внереализационных расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, резервов по сомнительным долгам и безнадежных долгов по лизинговым платежам [8].

Для получения своевременных оплат в лизинговых компаниях могут применяться штрафные санкции за просрочку платежей лизингополучателями, инкассо и реструктуризация долга.

Получение штрафных санкций согласно ст. 7 ПБУ 9/99 относятся к прочим доходам [3, ст. 7]. Однако штрафные санкции по договору лизинга должны квалифицироваться как часть лизинговой услуги, поскольку такие операции не имеют цель получения дополнительной прибыли. Таким образом, следует рассмотреть возможность бухгалтерского учета полученных по договору лизинга штрафных санкций на счете 90 «Продажи».

Факт поступления денежных средств по инкассо в бухгалтерском учете отражается типовой проводкой по поступ-

лению на расчетный счет и не ведет к признанию доходов:

Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчёт «Инкассо»

Реструктуризация просроченной задолженности реализуется дополнительным соглашением, где закрепляется основной долг лизингополучателя и проценты, начисленные на него. Проценты по графику погашения такой задолженности относятся к доходам от обычного вида деятельности и учитываются на счете 90 «Продажи».

Управление валютными рисками является следующей важной задачей корпоративного казначейства. Для хеджирования валютного риска могут быть использованы биржевые и внебиржевые производные финансовые инструменты.

При учёте биржевых производных финансовых инструментов как в российском бухгалтерском учёте, так и в налоговом учёте моментом признания доходов (расходов) от отношений хеджирования является получение вариационной маржи от клиринговой палаты (перечисление вариационной маржи на счёт клиринговой палаты). Таким образом, отложенные налоговые активы или отложенные налоговые обязательства не возникают. Расчеты с клиринговой компанией по выплате первоначальной и вариационной маржи будут учитываться в бухгалтерском учете в корреспонденции с субсчетом «Расчёты с брокерами» к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Между компанией и банком может быть заключен форвардный контракт. Валютные форвардные контракты – это производные финансовые инструменты, которые заключаются на покупку или продажу валюты по заранее установленному курсу на определенную дату в будущем.

В бухгалтерском учёте операции по заключению валютного форвардного контракта и его переоценки на отчетную дату отражены не будут. Бухгалтерскому учету подлежат только результаты исполнения форвардного контракта в виде прочего дохода или расходы по курсовым разницам на дату поставки валюты банком. Однако в налоговом учёте на дату окончания отчетного/налогового периода необходимо отражать доход (расход) от применения отношений хеджирования с помощью производных инструментов [1, ст. 326]. Таким образом, в бухгалтерском учёте будут отражены отложенные налоговые активы (отложенные налого-

вые обязательства).

Таким образом, в лизинговых компаниях существует риск классификации операций корпоративного казначейства в качестве не связанных с основной деятельностью. Корпоративное казначейство в российских лизинговых компаниях – это не центр дополнительной прибыли, а структура по управлению денежными средствами и финансовыми рисками, минимизации затрат и оптимизации доходов, связанных с данными операциями.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 по состоянию на 01.01.2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/

3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

4. Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40251/

5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 107н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81165/

6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/

7. Чертопруд С. Сделать деньги умнее [Текст] // Банковское обозрение. - 2015. - № 12. - С. 49-52

8. Широкова М.А. Создание резерва по сомнительным долгам и списание без-

надежной задолженности при выкупе лизинга [Текст] // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 5. С. 41-44.

9. Широкова М.А. Корпоративное казначейство: понятие, назначение и функции [Текст] // Экономика и предпринимательство. 2016. №10-1 (75-1). С. 912-915.

10. Широкова М.А. О необходимости создания корпоративного казначейства в лизинговых компаниях [Текст] // Микроэкономика. 2016. № 6. С. 22-25.

11. Ярыгина И.З. Международные финансы [Текст] : учебник : [в 4 ч.] / Федеральное гос. образовательное бюджетное учреждение высш. проф. образования «Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации», Каф. «Международ. Валютно-кредитные и финансовые отношения». – Москва : Прометей, 2011 – С. 27.

Accounting of corporate treasury operations in leasing companies

Shirokova M.A.

Plekhanov Russian University of Economics

The article considers the accounting of the basic operations of corporate treasury in leasing companies. It also analyzes the accounting models of cash-pooling as the main tool of cash management and it presents the main differences in the recognition of the operations of nominal and physical cash-pooling. Moreover, the article examines the accounting principles for operations of management both accounts receivable and currency risk hedging. A special feature of corporate treasury in leasing companies is highlighted. Despite the fact that the operations of leasing companies are of a financial nature and contain elements of financing, there is no regulator in leasing industry, and also there are no norms regulating the nature of leasing companies' activities. The Tax Code of the Russian Federation contains the only rule of law that influences a leasing company's activity that requires a leasing company to receive no more than ten percent of other income. The article moves on to the analysis of the nature of revenues from corporate treasury operations in leasing companies. It is concluded that a corporate treasury in leasing companies is a structure for cost reducing and should not extract additional profits.

Keywords: corporate treasury, cash management, cash-pooling, hedging, accounts receivable, leasing company

References

1. Tax Code of the Russian Federation. Part 2 as of 1/1/2017. [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 10/6/2008 N 106 N (an edition from 4/6/2015) «About the adoption of accounting regulations» (together with «Accounting regulation «Accounting Policies of the Organization» (PBU 1/2008)». [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/
3. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of May 6, 1999 N 32 N «About the adoption of the Accounting regulation «Income of the Organization» PBU 9/99» [An electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/
4. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 12/10/2002 N 126 N (an edition from 4/6/2015) «About the adoption of the Accounting regulation «Accounting of Financial Investments» PBU 19/02. [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40251/
5. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 10/6/2008 N 107 N (an edition from 4/6/2015) «About the adoption of the Accounting regulation «The Accounting of Expenses on Loans and the Credits» (PBU 15/2008)». [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81165/
6. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 5/6/1999 N 33 N (an edition from 4/6/2015) «About the adoption of the Accounting regulation «Expenses of the Organization» PBU 10/99». [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/
7. Chertoprud S. It is cleverer to make money [Text]//the Bank review. - 2015. - No. 12. - Page 49-52
8. Shirokova M. A. Creation of a reserve on doubtful debts and write-off of hopeless debt at redemption leasing [Text]// Audit and financial analysis. 2016. No. 5. Page 41-44.
9. Shirokova M. A. Corporate treasury: concept, appointment and functions [Text]//Economy and business. 2016. No. 10-1 (75-1). Page 912-915.
10. Shirokova M. A. About need of creation of corporate treasury for the leasing companies [Text]// Microeconomics. 2016. No. 6. Page 22-25.
11. Yarygina I. Z. International finance [Text]: textbook: [in 4 h] / Federal state. educational budgetary institution высш. the prof. of education «Finanasy of un-t at the Government of the Russian Federation», Kaf. «Mezhdunar. Currency and credit and financial relations». – Moscow: Prometheus, 2011 – Page 27.

Управленческие решения в сфере закупок как фактор эффективной закупочной деятельности организации

Сулоева Анастасия Алексеевна
аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы»
ugmzmag@vandex.ru

В статье рассматривается феномен управленческого решения в сфере закупок как фактор эффективной реализации закупочной деятельности организации, оценивается роль и место руководителя, курирующего закупки, в системе субъектов закупочной деятельности. Автор предлагает модель, позволяющую представить закупочную деятельность как согласованную систему и демонстрирующую место и роль руководителя в этой системе, значимость его управленческого решения не только на первоначальном этапе закупки. Управленческое решение проходит 4 этапа, которые в реальной закупочной деятельности реализуются за 10 шагов, и при верном первоначальном управленческом решении реализация закупки будет последовательной и точной - от формирования потребностей до удовлетворения потребностей (заключение контракта, получение товаров, работ, услуг). Четко организованные и эффективно реализованные закупки обеспечивают успешное функционирование организаций, что является залогом их экономической стабильности и позитивных темпов роста экономики города, региона и государства в целом. Представленная в статье модель способствует повышению эффективности принимаемых управленческих решений и может применяться в управлении закупками любых организаций не только Москвы, но и других регионов. Универсальность схемы детерминирована структурным сходством управленческих парадигм в сфере, регулируемой единым для всех регионов России, законодательством о закупках. Ключевые слова: управленческое решение, управление закупками, эффективность закупок.

Закупочная деятельность представляет собой полисубъектный процесс, успешность реализации которого зависит от множества факторов. Однако на всех этапах закупки имманентно присутствует руководитель, который курирует вопросы закупочной деятельности организации и принимает управленческие решения, определяющие стратегию и тактику закупочной деятельности организации. В статье мы продемонстрируем, что фактор качественной проработки и успешной реализации управленческого решения в сфере закупок во многом определяет эффективность закупочной деятельности организации. Предметом рассмотрения в данной статье станет управленческое решение. На наш взгляд, оно занимает особое положение в структуре закупочной деятельности, т.к. при качественной подготовке именно управленческое решение способно нивелировать большинство негативных воздействий других факторов, определяющих успешность проведения конкурентных процедур.

Итак, система субъектов закупочной деятельности определена в 44-ФЗ (ст. 3) и состоит из заказчика, участников закупок, в том числе признанных поставщиками (подрядчиками, исполнителями), контролирующими органов (федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации по регулированию контрактной системы в сфере закупок, уполномоченные органы и учреждения, специализированные организации) и операторов электронных площадок. Под общим наименованием «заказчик» в практике закупочной деятельности организации на разных этапах закупки могут активно выступать разные сотрудники организации: начальники структурных подразделений, руководитель и сотрудники контактной службы, члены приемочной комиссии и руководитель организации, курирующий ее закупочную деятельность. В целом состав и количество представителей заказчика является факультативным, но обязательными фигурами можно назвать специалиста в сфере закупок (чья квалификация соответствует требованиям профессионального стандарта) и руководителя, ответственного за принятие управленческих решений в сфере закупок. В связи с тем, что окончательное решение, а также ответственность за качество подготовки и реализации закупочных процедур организации находится в компетенции руководителя, проследим подробнее, как происходит процесс закупки с точки зрения реализации управленческой воли руководителя, иными словами, как процесс принятия и реализации управленческого решения коррелирует с этапами закупочной деятельности организации (рис. 1).

Ориентируясь на закрепленный в 44-ФЗ порядок действий при осуществлении закупочных процедур в организации, проследим, какова роль управленческого решения на каждом этапе закупочной деятельности, а также выявим, какими компетенциями и навыками должен обладать руководитель для принятия эффективного управленческого решения, способного нейтрализовать возможные негативные факторы функционирования контрактной системы и преодолеть возникающие сложности.

При системном подходе к моделированию закупочной деятельности становится очевидным, что эффективность закупки организации детерминирована первоначальным управленческим решением руководителя организации, т.е. этапы реализации управленческого решения некоторым образом коррелируют с этапами закупочной деятельности.

Наглядное представление этапов закупочной деятельности, а также роль и место управленческого решения в этом процессе представлена на рисунке 1.

Этап 1. Формирование и разработка УР

Шаг 1. Закупочная деятельность организации начинается с формирования списка потребностей. Фактически, организация формирует цель на будущий финансовый год, когда оформляет план-график закупок. Это подготовительный этап, где активным субъектом выступают руководители структурных подразделений организации:

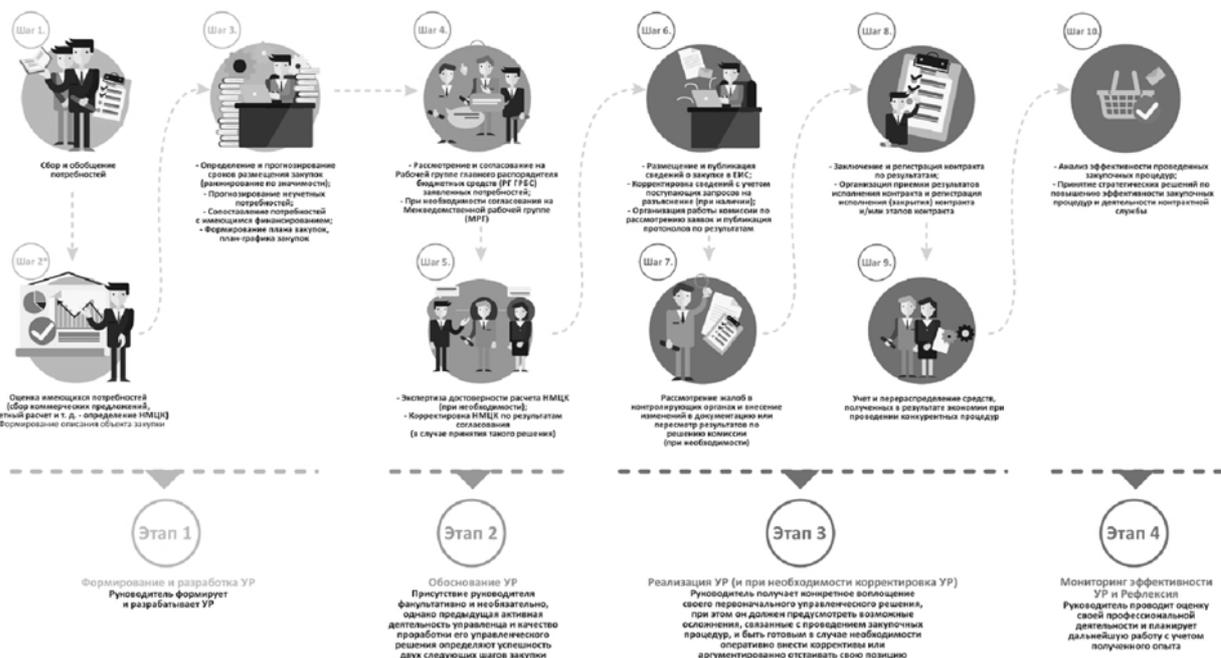


Рис. 1. Роль и место управленческого решения в закупочной деятельности организации (составлено автором)

они составляют список товаров, работ и услуг, планируемых к закупке с целью эффективного осуществления деятельности подразделения в соответствии со спецификой своего направления (например, связанные с выполнением государственного задания). Отдельно готовится список товаров, работ, услуг, необходимых для всей организации (например, бумага, ручки и др. стандартные канцтовары), и вносятся регулярные закупки, связанные с жизнеобеспечением организации (например, водо- и электроснабжение, отопление, etc.). Список отправляется на рассмотрение руководителю организации, курирующему закупки. Таким образом, руководители структурных подразделений организации разрабатывают фактическую основу для формирования управленческого решения относительно будущей закупки.

Шаг 2. На этом этапе закупочной деятельности управленческое решение получает документальное оформление: проводится оценка имеющихся потребностей, запрос коммерческих предложений, процедура определения НМЦК.

Шаг 3. Прогнозирование, планирование и формирование плана-графика закупки. Руководитель организации разрабатывает управленческое решение в сфере закупок, опираясь на данные о потребностях, полученные от структурных подразделений, а также проводя прогнозирование и планирование. На этом этапе он выступает непосредственным активным субъектом, несет ответ-

ственность за принятие управленческого решения, а качество подготовки управленческого решения определит успешность закупочной деятельности организации в целом.

Прогнозирование - это интеллектуальная деятельность, анализ данных и выявление тенденций, влияющих на осуществление закупочной деятельности организации. Качественное прогнозирование повышает эффективность планирования, точность и надежность принимаемых управленческих решений в сфере закупок, например, руководитель в сфере закупок способен предусмотреть возможные сложности в условиях динамического развития контрактной системы и изменений рыночных конъюнктур [2] и готов принимать нестандартные решения. Для этого необходимы глубокие знания теории и серьезная практика осуществления закупок. И если к большинству последствий событий мировой экономики (колебания курса рубля, ограничительные меры и санкции, геополитический статус государства, изменения законодательства о закупках, etc.) профессионал оперативно адаптирует свое управленческое решение, то, например, сложившаяся в начале 2017 года в России ситуация в сфере госзакупок привела к серьезным затруднениям: по данным Минэкономразвития, 40% госзаказчиков не смогли провести закупку по причине нестабильной работы ЕИС. Также в 2017 г. введен казначейский контроль, теперь надо сопоставить 6 видов инфор-

мации о закупке (планы, планы-графики, извещения и пр.), а по словам директора департамента Минэкономразвития М. Чемерисова, «у 3,3 млн контрактов это можно сделать только автоматически, но автоматизировать это не удалось». [4] Эксперты считают казначейский контроль в таком формате излишним, предлагают отменить его блокирующую функцию, ведь сейчас каждое изменение планов требует не менее пяти согласований для региональных заказчиков, а пока документ не проверен, его нельзя разместить в информационной системе. Еще одно серьезное преобразование повлияет на закупочную деятельность организаций: с 1 июля 2017 г. Минэкономразвития передаст Минфину не только контроль за Единой информационной системой госзакупок, но и регулирование всей контрактной системы. Минфин подготовит внутриведомственную документацию по получению новых функций, ожидаются поправки в законы и блок, касающийся «организационных, финансовых и материально-технических вопросов». [1] В ситуации, когда закупочная деятельность организации характеризуется такими техническими осложнениями переходного периода развития контрактной системы, от руководителя в сфере закупок требуется максимально снизить по крайней мере все прогнозируемые риски принятия управленческих решений и приложить все усилия для оперативного урегулирования новых экономических вызовов.

На этапе прогнозирования руководитель оценивает возможные будущие финансовые последствия принимаемых решений и влияния внешних факторов, а на этапе планирования закладываются те финансовые показатели, которые организация желает достичь в обозначенный период. В итоге руководитель организации имеет основание для финансового планирования и бюджетирования, т.е. формирует ясное представление о потребности организации в закупке товаров, работ, услуг на обозначенный период, о предстоящих финансовых затратах и о возможной потребности во внешнем финансировании. Фактически, дальнейшие управленческие решения в закупочной деятельности организации детерминированы той информационной базой, которую получил руководитель на этих двух этапах.

Планирование - управленческая деятельность, при которой руководитель определяет цели, способы их достижения, варианты распределения необходимых ресурсов, чтобы обеспечить бесперебойную эффективную работу организации.

Планирование предполагает обработку информации, а результат планирования - принятие УР относительно закупки.

Эффективность закупки определяется полным циклом ее осуществления, однако основательный подготовительный этап, всесторонне проработанный процесс прогнозирования и планирования закупки закладывает основу успешной закупочной деятельности организации. [5] Если на этапе прогнозирования не будут учтены такие факторы, как колебания цен в связи с макроэкономической ситуацией, дефицит определенных товаров на рынке и т.д., то в запланированные процедуры могут попасть погрешности, исправить которые будет сложно. Планирование регулярных потребностей в определенном товаре или учет особых факторов (например, потребность в бумаге у организации возрастает в связи с подготовкой документации в отчетные периоды) в недостаточном для организации объеме может даже приостановить работу организации. Таким образом, качество подготовки и осуществления закупочной деятельности в организации влияет на эффективность функционирования организации в целом. [6] Можно сказать, что руководитель прогнозирует потребность организации в конкретной закупке, основываясь на собственном опыте и анализе объективной информа-

ции о тенденциях расходования данного ресурса, проводит мониторинг наличия ресурсов и резервов, а затем своевременно планирует их пополнение, чтобы они не истощались внезапно. Следовательно, одной из важнейших задач руководства в принятии управленческих решений в закупочной деятельности организации - это объективное прогнозирование и эффективное планирование закупок.

Обеспечение закупочной деятельности входит в компетенцию контрактной службы организации (и/или контрактного управляющего), сотрудники руководства составляют план закупок, где определены параметры закупочной деятельности организации: номенклатура продукции, запланированной к приобретению; объем закупки, способ приобретения, сроки начала процедур и сроки поставки, ответственные исполнители. План закупки является локальным нормативным актом, утверждается руководителем организации, получает юридическую силу после подписания и доводится до сведения исполнителей, отвечающих за организацию процедуры закупки.

Этап 2. Обоснование УР

Управленческое решение проходит двухуровневую (внутреннюю и стороннюю) проверку на обоснованность. На этом этапе присутствие руководителя факультативно и необязательно, однако предвещающая активная деятельность управленца и качество проработки его управленческого решения определяют успешность двух следующих шагов закупки.

Шаг 4. Согласование на Рабочей группе (РГ) для проверки обоснованности заявленных потребностей. Курирующая организация (орган исполнительной власти - учредитель организации, например, для ГБУ «СЦ 44» это Департамент города Москвы по конкурентной политике) создает рабочую группу, на заседании которой представители подведомственного учреждения должны обосновать необходимость закупки. Согласование проходит в форме рассмотрения документации. Например, потребности в товарах, работах и услугах, требующие обоснования, могут включать в себя текущие потребности организации; потребности, связанные с осуществлением специфической деятельности организации (например, оборудование для полиграфологов, курсы для преподавателей по ЕАИСТ, фото- и видеотехника для проведения мероприятий); потребности, связанные с выполнением государственного задания. Исключения составляют закупки товара, работы или услуги, которые отно-

сятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий; закупки на оказание услуг тепло-, водо-, газоснабжения, водоотведения, управления многоквартирным домом, содержания и ремонта нежилых помещений; закупок по итогам несостоявшихся процедур, etc.

Таким образом, закупка уже прошла согласование у руководителя организации, курирующего закупки, и им было принято решение о проведении закупки, а на этом этапе проходит обоснование УР на уровне вышестоящей организации: после размещения документации о закупке в ЕАИСТ рабочая группа проводит заседание и после этого происходит публикация закупки.

Шаг 5. Следующим шагом в случаях, предусмотренных законодательством о закупочной деятельности, закупка переходит на следующий уровень - согласование на Межведомственной Рабочей группе (МРГ): в случае проверки обоснованности заявленных потребностей с начальной (максимальной) ценой контракта от 10 млн. рублей. Эта мера контроля экономической обоснованности закупок и целесообразности расходования бюджетных средств несет ощутимый экономический эффект за счет стимулирования отказа от избыточных, нецелесообразных закупок, а также закупок повышенной комфортности. В состав МРГ входят руководители департаментов экономической политики и развития, финансов, конкурентной политики, Главного контрольного управления города Москвы и Московского УФАС России. Таким образом, контроль и экспертиза обоснованности проведения закупки переходит на уровень сторонних организаций, которые оценивают управленческое решение на соответствие действующему законодательству.

Также на этом этапе общественные контролеры закупок в целях повышения прозрачности закупочных процедур организуют общественный контроль за соблюдением требований законодательства о контрактной системе в сфере закупок.

Этап 3. Реализация УР (и возможно Коррекция УР)

На данном этапе руководитель имеет конкретное воплощение своего первоначального управленческого решения. При этом он должен предусмотреть возможные осложнения, связанные с проведением закупочных процедур, и быть готовым в случае необходимости оперативно внести коррективы или аргументированно отстаивать свою позицию.

Шаг 6. Осуществление закупки и публикация протокола являются реализацией первоначального управленческого решения руководителя организации. Таким образом, поставщик товаров, работ, услуг выступает как субъект, исполняющий управленческое решение руководителя организации-заказчика в рамках закупочной процедуры. Если при подготовке и реализации управленческого решения были своевременно устранены возможные ошибки и спорные моменты, то этот шаг закупочной деятельности завершается публикацией протокола, в противном случае руководитель бывает вынужден вносить коррективы в первоначальное управленческое решение.

Шаг 7.1. Рассмотрение жалоб о несоответствии законодательству. Участники закупки могут предъявить жалобы на несоответствие закупки нормам действующего законодательства. Спорные случаи рассматривают Главное контрольное управление и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Они занимаются рассмотрением жалоб на действие (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки.

Шаг 7.2. Внесение изменений в закупку, т.е. корректировка первоначального управленческого решения руководителя, курирующего закупочную деятельность, возможна в случае, если будут выявлены ошибки в действиях организации-заказчика (некорректная подготовка документов, проведение процедуры определения поставщика с нарушениями, etc.). При этом, в соответствии с законом иерархичности принятия управленческих решений каждый из уровней организации будет нести ответственность за свой участок сообразно своим обязанностям.

Шаг 8. Заключение и исполнение контракта. После всех проверок и корректив управленческое решение переходит к этапу реализации. Активным субъектом опять выступает руководитель организации, курирующий закупки: проводит заключение контракта и вместе с поставщиком товаров, работ, услуг приводит контракт в исполнение.

Шаг 9. Приемка товара, размещение отчета в ЕИС. В организации-заказчике создается приемочная комиссия, которая осуществляет приемку товаров, работ, услуг, контроль качества поставляемого

товара, готовит акт приемки и т.д. Затем контрактная служба организации размещает отчет в ЕИС (или ЕАИСТ), и с этого момента можно считать, что управленческое решение реализовано.

Этап 4. Мониторинг эффективности УР и Рефлексия

Шаг 10. Оценка эффективности деятельности организации после закупки является признаком профессионального подхода к закупке и служит укреплению компетенций специалиста в сфере закупок, расширению опыта управленца. Руководитель, способный принимать эффективные управленческие решения в сфере закупок, помимо совершенствования знаний, развития особых личностных качеств и расширения профессионального опыта, стремится к объективной оценке своей профессиональной деятельности. Мониторинг эффективности первоначального управленческого решения проводится по параметрам:

- бесперебойная работа организации благодаря своевременному поступлению запланированных товаров, работ, услуг;
- результативность расходования бюджетных средств;
- оптимизация имеющихся средств;
- отсутствие/наличие фактора корректировки управленческого решения вследствие его несоответствия нормам законодательства.

А рефлексия по поводу осуществленной закупки позволяет выявлять потенциальные сложности реализации закупочной деятельности в будущем, пополняет профессиональный багаж уникальными и отработанными на практике приемами решения задач в сфере закупок. Мы полагаем, от профессионализма руководителя, который постоянно совершенствуется и ответственно относится к работе, во многом зависит качество подготовки и успешность реализации закупок.

В контексте заявленной темы, в фокус нашего внимания попали управленческие решения в рамках контрактной системы, а точнее, компетенции руководителя в процессе проведения закупочных процедур как фактор эффективных и своевременных закупок. Мы показали, каким образом от качества принятых управленческих решений в сфере закупок зависит эффективность работы организации. Профессионализм управленца, курирующего закупочную деятельность организации, включает знание законов, регулирующих отношения в контрактной сфере, умение прогнозировать закупки, основываясь на анализе социально-эко-

номической ситуации в стране и успешную активную практику осуществления закупок. Неоднозначные реалии рынка повышают риски в сфере закупок и мотивируют руководителя искать новые пути решения. Синтез управленческого потенциала и подготовки специалиста в сфере закупок формирует новый тип универсального специалиста, отвечающего за осуществление закупок. [3]

Таким образом, руководитель, отвечающий за принятие управленческих решений в сфере закупок, должен обладать комплексом из различных компетенций (знаний, умений, навыков, необходимых для проведения закупочных процедур), управленческого опыта и потенциала менеджера.

Анализируя практику принятия управленческих решений при проведении закупок в организации, мы разработали модель управления закупками на основе принятия и реализации управленческих решений. Управленческим решением потребности подразделений в товарах, работах, услугах получают документальное оформление, координируют дальнейшие действия исполнителей, согласуют движение финансовых потоков, фактически дают импульс для начала закупочной деятельности, включая в процесс реализации управленческого решения в сфере закупок, помимо команды заказчика, также исполнителей (потенциальных и выигравших участников торгов), сообщество экспертов и контролирующие органы. При этом нами выявлена очевидная взаимосвязь между этапами закупочной деятельности и стадиями разработки и реализации управленческого решения.

Модель позволяет представить закупочную деятельность как согласованную систему и демонстрирует место и роль руководителя в этой системе, значимость его управленческого решения не только на первоначальном этапе закупки. Управленческое решение проходит 4 этапа, которые в реальной закупочной деятельности реализуются за 10 шагов, и при верном первоначальном управленческом решении реализация закупки будет последовательной и точной - от формирования потребностей до удовлетворения потребностей (заключение контракта, получение товаров, работ, услуг). Четко организованные и эффективно реализованные закупки обеспечивают успешное функционирование организаций, что является залогом их экономической стабильности и позитивных темпов роста экономики города, региона и государства в целом.

Представленная в статье модель способствует повышению эффективности принимаемых управленческих решений и может применяться в управлении закупками любых организаций не только Москвы, но и других регионов. Универсальность схемы детерминирована структурным сходством управленческих парадигм в сфере, регулируемой единым для всех регионов России, законодательством о закупках.

Литература

1. Григорьева И. Минфин получит контроль над госзакупками к июлю // Известия. 09.03.2017. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/669435>
2. Дёгтев Г.В., Акимов Н.А., Гладилina И.П. Профессионализм заказчиков как приоритетный фактор развития контрактной системы в сфере закупок // Советник президента. - 2014. - № 125. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://sovetnikprezidenta.ru/125/8_goszakaz.html
3. Дёгтев Г.В., Акимов Н.А., Ященко В.В. Профессионализм заказчиков как стратегия развития современной закупочной деятельности // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 2-8. - С. 1735-1738.
4. Мереминская Е. Контроль остановил госзаказчиков // Ведомости. № 4273 от 03.03.2017. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/03/679778-goszakazchikov-zakupku>
5. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Журнал Фундаментальные исследования. - 2014. - № 5-3.
6. Управление закупками товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие для направления 080200.68 - «Менеджмент» / Г.В. Дёгтев, И.П. Гладилina, Н.А. Акимов, П.А. Банников. - М.: МГУУ ПМ, 2013. - 120 с.

Administrative decisions in the sphere of purchases as a factor of effective purchasing activity of the organization

Suloyeva A.A.

Moscow city university of management of the Government of Moscow

In article the phenomenon of the administrative decision in the sphere of purchases as a factor of effective realization of purchasing activity of the organization is considered, the role and the place of the head supervising purchases in system of subjects of purchasing activity is estimated. The author offers the model allowing to present purchasing activity as the coordinated system and showing place and a role of the head in this system, the importance of his administrative decision not only at an initial procurement cycle. The administrative decision passes 4 stages which in real purchasing activity are implemented for 10 steps, and at the right initial administrative decision realization of purchase will be consecutive and exact - from formation of requirements to satisfaction of requirements (the conclusion of the contract, receiving goods, works, services). Accurately organized and effectively realized purchases provide successful functioning of the organizations that is the key to their economic stability and positive growth rates of city economy, the region and state in general. The model presented in article promotes increase in efficiency of the made administrative decisions and can be applied in management of purchases of any organizations not only Moscow, but also other regions. Universality of the scheme is determined by structural

similarity of administrative paradigms in the sphere regulated uniform for all regions of Russia, the legislation on purchases.

Keywords: administrative decision, management of purchases, efficiency of purchases.

References

1. Grigorieva I. The Ministry of Finance will receive control over state procurements by July//News. 3/9/2017. - [Electronic resource]. - Access mode: <http://izvestia.ru/news/669435>
2. Dyogtev G. V., Akimov H.A., Gladilina I.P. Professionalism of customers as a priority factor of development of contract system in the sphere of purchases//the Adviser to the president. - 2014. - No. 125. - [Electronic resource]. - Access mode: http://sovetnikprezidenta.ru/125/8_goszakaz.html
3. Dyogtev G. V., Akimov H.A., Yashchenko V. V. Professionalism of customers as strategy of development of modern purchasing activity//Basic researches. - 2015. - No. 2-8. - Page 1735-1738.
4. Mereminskaya E. Control has stopped state customers//Sheets. No. 4273 from 3/3/2017. - [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/03/679778-goszakazchikov-zakupku>
5. Sergeev S.A. Forecasting in management of purchases for ensuring the state and municipal needs//the Magazine Basic researches. - 2014. - No. 5-3.
6. Management of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs: an educational and methodical grant for the direction 080200.68 - «Management» / G. V. Dyogtev, I. P. Gladilina, H.A. Akimov, P. A. Bannikov. - M.: MGUU PM, 2013. - 120 pages.

Состояние и тенденции развития рынка молока

Мумладзе Роман Георгиевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента и организации производства ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет», menedgment3-16@yandex.ru,

Васильева Инна Владимировна, д.э.н., профессор кафедры менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», ivasileva-rgazu@yandex.ru,

Ананьева Елена Владимировна, старший преподаватель кафедры экономики ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет», eananjeva@yandex.ru

Повышению конкурентоспособности отечественной молочной продукции и решению задач импортозамещения способствует развитие рынков продукции животноводства, являющееся приоритетным направлением государственной экономической политики.

В статье проведен анализ производства молока за последние годы, функционирования рынка молока в условиях сокращающегося импорта, баланса ресурсов использования молока и молочных продуктов. Определены факторы, определяющие развитие молочной отрасли и основные направления ее государственной поддержки.

Ключевые слова: производство молока, рынок молока, государственная поддержка, баланс ресурсов, импортозамещение, тенденции развития.

Развитие молочного сектора, как, впрочем, и в предыдущие годы, было крайне неоднозначным. С одной стороны, в производстве сырого молока в корпоративном секторе третий год подряд наблюдается небольшой рост производства, в рамках процессов модернизации отрасли продолжается рост продуктивности молочного поголовья. С другой стороны, в силу ряда причин в течение года усилилась традиционная «дефицитность» молочного сырья, что к концу года привело к рекордным ценам на сырое молоко. Страна продолжает оставаться одним из крупнейших импортеров молочных продуктов: в пересчете на сырое молоко отношение импорта к объему товарного молока составляет около 40%.

Рынок молока представляет собой интегрированную систему технологически и экономически взаимосвязанных отраслей молочного животноводства, молочной промышленности, полевого и лугопастбищного кормопроизводства, комбикормовой, микробиологической промышленности, машиностроения для указанных отраслей, а также отраслей производственно-социальной и рыночной инфраструктуры, объединенных общей задачей – производством, переработкой и реализацией молока и молочных продуктов в целях удовлетворения потребностей общества с учетом научно обоснованных норм потребления продуктов питания.

Основные направления развития рынков продукции животноводства, в том числе рынка молока, реализуются в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы и решают такие задачи, как повышение конкурентоспособности отечественной продукции, реализация задачи импортозамещения и наращивание экспортного потенциала.

В 2016 году на молочном рынке начали формироваться новые тренды:

- увеличение объемов импорта молочной продукции в первом полугодии и ослабление темпов во втором полугодии из-за роста мировых цен на молочную продукцию;
- увеличение темпов потребления молочной продукции населением за счет импортных поставок в первом полугодии и продолжение тенденции по переориентации спроса на традиционную цельномолочную продукцию из-за повышения цен во втором полугодии;
- повышение экспортной активности производителей молокопродуктов (в том числе в направлении Китая);
- снижение доли фальсификата на молочном рынке после роста в 2015 году;
- повышение закупочных цен во втором полугодии и последовавший рост цен на готовую молочную продукцию в промышленном и розничном сегментах;
- увеличение объемов средств государственной поддержки молочной отрасли и изменение правил субсидирования с 2017 года;
- укрепление торговых отношений с внешними поставщиками молочной продукции (кроме республики Беларусь).

При этом сохранились уже сформированные тенденции:

- дефицит сырого молока и стагнация его производства, сокращение поголовья коров, значительный удельный вес низкотоварных хозяйств населения в производстве сырого молока;
- высокая зависимость от импорта молокопродуктов (республика Беларусь сохраняет лидерство по объемам внешних поставок в Россию молочной продукции);
- невысокая инвестиционная активность в связи с неприемлемой стоимостью кредитных ресурсов, сравнительно низкой инвестиционной привлекательностью молочного скотоводства из-за больших сроков окупаемости финансовых вложений.

Анализ производства молока показывает, что в 2016 г. во всех категориях хозяйств производство молока практически сохранилось на уровне 2015 г., а по сравнению с 2011 г. уменьшилось на 3% (табл. 1). При этом рост производства молока произошел в сельскохозяйственных организациях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах (включая индивидуальных предпринимателей), соответственно, на 2,2% и 6,1%, объемы производства молока в хозяйствах населения сократились на 3,7%.

В отчетном году поголовье крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств продолжало сокращаться. Так, по сравнению с 2015 г. данный показатель уменьшился на 1,6%, поголовье коров сократилось на 1,9% (табл.2). При этом наибольшее сокращение поголовья крупного рогатого скота произошло в хозяйствах населения (на 3,4%). Однако, в крестьянских (фермерских) хозяйствах произошло незначительное увеличение поголовья крупного рогатого скота и коров – на 3,4% и 2,5% соответственно.

Несмотря на сохраняющуюся за последние годы положительную тенденцию увеличения продуктивности коров, существуют определенные резервы для дальнейшего роста молочной продуктивности. Так, в их числе целесообразно выделить более полное использование генетического потенциала молочного стада, создание прочной кормовой базы, обеспечение сбалансированности кормовых рационов, использование инновационных технологий содержания животных.

Важным фактором, во многом определяющим эффективное развитие рынка молока, является сезонность производства молока. Его выравнивание позволит не только обеспечить прирост объемов производства, но и увеличить эффективность государственной поддержки. Кроме того, необходимость выравнивания сезонности производства молока обуславливается тем, что она во многом предопределяет цену реализации молока и рентабельность его производства, и, как следствие, финансовую стабильность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Государственная поддержка – один из ключевых инструментов поддержки отрасли и повышения ее инвестиционной привлекательности.

В 2016 г. субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации выделялись при условии долевого финансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

Государственная поддержка молочного скотоводства осуществлялась в рамках подпрограммы «Развитие молочного скотоводства» Государственной программы по следующим направлениям:

- субсидии на 1 кг реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока;

- субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм).

Таблица 1
Производство молока по категориям хозяйств, тыс. т

Категории хозяйств	Годы						2016 к 2015, %
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (предв.)	
Хозяйства всех категорий	31645,6	31830,9	30528,8	30790,9	30796,9	30724,2	99,8
Сельскохозяйственные организации	14395,0	14752,4	14046,4	14364,9	14717,9	15040,5	102,2
Хозяйства населения	15725,2	15284,0	14678,4	14507,7	14044,2	13524,7	96,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей	1525,4	1719,4	1804,0	1918,3	2034,8	2159,0	106,1

Таблица 2
Поголовье крупного рогатого скота по категориям хозяйств, тыс. голов

Виды скота	Годы						2016 к 2015, %
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (предв.)	
Хозяйства всех категорий							
Крупный рогатый скот	20 111,0	19 930,4	19 564,0	19 264,3	18 992,0	18 686,9	98,4
в том числе коровы	8975,6	8858,6	8661,0	8531,1	8408,1	8250,1	98,1
Сельскохозяйственные организации							
Крупный рогатый скот	9165,1	9060,2	8800,5	8523,2	8447,8	8348,9	98,8
в том числе коровы	3712,1	3640,1	3532,5	3439,6	3387,4	3355,4	99,0
Хозяйства населения							
Крупный рогатый скот	9253,1	8939,2	8715,0	8596,0	8301,0	8018,5	96,6
в том числе коровы	4399,3	4239,6	4088,5	4005,4	3881,8	3727,7	96,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей							
Крупный рогатый скот	1692,8	1930,9	2048,5	2145,1	2243,2	2319,5	103,4
в том числе коровы	864,4	979,0	1040,0	1086,1	1138,9	1166,9	102,5

Таблица 3
Структура государственной поддержки молочной отрасли по видам за счет средств федерального бюджета, млрд. руб.
Источник: АЦ MilkNews по данным Минсельхоза России, анализа Союмолоко

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. к 2015г., % (раз)
Субсидирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам	7,5	9,2	3,7	6,6	178,4
Субсидирование части процентной ставки по краткосрочным кредитам	0,6	0,5	0,2	1,3	в 6,5 раз
Субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм)	-	-	0,4	3,8	в 9,5 раз
Субсидии на 1 кг реализованного товарного молока	12,7	8,4	8,1	12,7	157,0
Поддержка экономических значимых региональных программ в области молочного скотоводства	1,1	-	-	-	x
Субсидии на поддержку племенного крупного рогатого скота молочного направления	2,1	2,5	3,2	2,3	71,9
Итого:	24,0	20,7	15,6	26,8	171,8

В отчетном году по основному мероприятию «Развитие молочного скотоводства» доведение субсидий на 1 кг ре-

ализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока осуществлялось по подпрограммам «Развитие

Таблица 4
Баланс ресурсов и использования молока и молокопродуктов, тыс. т (в пересчете на молоко)

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015 г.	2016 г.	2016г. к 2015г., %
I. РЕСУРСЫ						
Запасы на начало года	1995	2032	1982	2120	1948	91,9
Производство	31 756	30 529	30 791	30 797	30 724	99,8
Импорт	8516	9445	9155	7917	6950	87,8
Всего	42 267	42 006	41 928	40 834	39 622	97,0
II. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ						
Производственное потребление	3919	3742	3482	3312	3043	91,9
Потери	29	32	36	34	26	76,5
Личное потребление	35 642	35 632	35 661	34 934	34 190	97,9
Внутреннее потребление – всего	39 590	39 407	39 178	38 212	37 259	97,5
Экспорт	645	628	629	606	645	106,4
Всего	41 622	40 035	39 807	38 886	37 904	97,5
Запасы на конец отчетного периода	2032	1971	2120	1948	1718	88,2

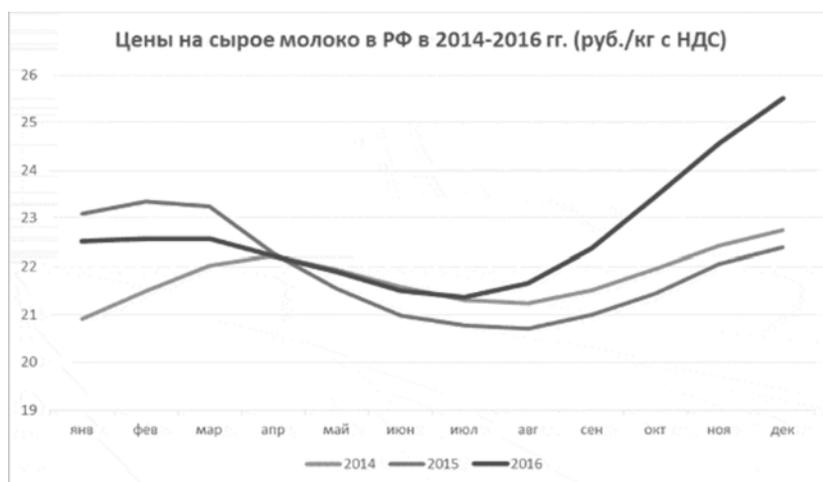


Рис. 1. Цены на сырое молоко в 2014-2016гг., руб./кг

подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» и «Развитие молочного скотоводства» (табл.3).

Объем государственной поддержки в 2016 году по сравнению с 2015 годом значительно увеличился – в целом на 71,8%. В 9,5 раз возросли субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм), на 57% увеличились субсидии на 1 кг реализованного товарного молока.

Распределение средств государственной поддержки субъектам Российской Федерации осуществлялось в соответствии с долей их участия в общих объемах реализации коровьего молока высшего и первого сорта и козьего молока.

В структуре финансирования доля региональных средств составила более 50%.

В 2016 году ситуация на отечественном рынке молока характеризовалась относительной стабильностью, что определялось сохранением объема производства в хозяйствах всех категорий по отношению к его уровню в 2015 г.

Импорт в Российскую Федерацию основных видов молочной продукции в пересчете на молоко (по данным ФТС России и Росстата с учетом торговли со странами ЕАЭС) в январе-декабре 2016 г. уменьшился на 12,2% и составил 6950 тыс.т. Существенная доля в общем импорте молока и молочных продуктов приходится на Белоруссию, а именно 96,5% – молоко цельное, 95,6% – молоко сухое, 81,8% – масло, 80,7% – сыр.

Вместе с тем сохранение отечественного производства молока в 2016г. практически на уровне 2015 г. не смогло компенсировать снижение его импорта, что привело к сокращению в 2016 г. общих ресурсов молока и молокопродуктов (в

пересчете на молоко) на 1212 тыс. т, или на 3% (табл.4).

В отчетном году потребление молока на душу населения по предварительной оценке составило 239 кг при рекомендованной норме 320-340 кг, или меньше на 5 кг, чем было в предыдущем году, что связано как со снижением общих ресурсов молока и молокопродуктов, так и удорожанием молочной продукции в условиях сокращения реальных располагаемых денежных доходов населения.

Экспорт молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) в 2016 г. составил 645 тыс.т, что на 6,4% больше, чем в 2015 г. Основными странами, импортирующими российские молочные продукты, являются Казахстан, Абхазия, Украина, Таджикистан, Азербайджан.

Динамика цен на рынке молока, как и в предыдущие годы, характеризовалась для сельскохозяйственных товаропроизводителей тенденцией их сезонного понижения – в мае-октябре цена была ниже уровня декабря предыдущего года, а в декабре индекс цен производителей составил лишь 102,9% (рис. 1).

В 2016 году цены на сырое молоко и на большинство молочных продуктов практически не демонстрировали сезонного снижения в летний период. С августа же началось резкое удорожание молока-сырья, к которому многие участники рынка оказались не готовы. Стремительный рост привел к тому, что средняя базовая цена по РФ достигла 25,5 рублей с НДС. Подобного уровня прежде еще не бывало: по сравнению с 2014 и 2015 годами, сырье подорожало на 14%. Сельхозпроизводители получили ощутимую выгоду, ведь с момента введения эмбарго до лета 2016 года закупочные цены почти не росли, хотя себестоимость производства сырого молока в силу девальвации национальной валюты серьезно изменилась. К тому же стоимость кормовой базы в 2016 году была невысокой. Кто точно не выигрывает от высоких цен на молоко, так это потребитель.

Рост розничных цен на молочную продукцию по итогам года обогнал общий уровень продовольственной инфляции и составил 9%, а по отдельным категориям (например, сливочному маслу) удорожание составило 18%. Это не могло не отразиться на уровне потребления, который по итогам 2016 года может снова сократиться на 1-2% к прошлому году. 2017-й год для участников молочной отрасли тоже не обещает быть легким. Не до конца понятно, будут ли проведены закупочные и товарные интервен-

ции. Если они все же впервые состоятся, какой эффект это даст? В любом случае, механизм еще только предстоит оптимизировать, первый опыт наверняка выявит множество недоработок, требующих корректировки. С одной стороны, высокие цены на сырое молоко, в случае их сохранения в обозримой перспективе, повышают привлекательность инвестирования в молочное скотоводство. С другой стороны, молочная отрасль, как никакая другая, нуждается в понятных правилах игры на фоне высокой государственной поддержки, а главное, в их стабильности, которую, надеемся, сможет внести новый механизм субсидирования, вступающий в силу с 2017 года.

Ключевыми факторами, определяющими развитие отрасли, в 2017 году станут:

1) конъюнктура мирового рынка - емкость мирового молочного рынка и уровень цен на сырое молоко и молочную продукцию в ведущих странах-экспортерах: страны ЕС, Новая Зеландия, США и Австралия, Аргентина;

2) государственная поддержка и регулирование развития отрасли - изменение механизмов государственной поддержки АПК, а также сокращение объемов выделяемых бюджетных ассигнований снизит инвестиционную активность в отрасли. При этом немонетарные инструменты регулирования (в т. ч. интервенции) позволят поддержать участников рынка;

3) потребительский спрос и покупательная способность доходов населения - снижение реальных располагаемых доходов населения в 2015 – 2016 гг. привело к снижению, трансформации спроса и его переориентации на традиционные наиболее дешевые молочные продукты (прежде всего, цельномолочные);

4) стабильность экономической ситуации - девальвация национальной валюты в 2014 – 2015 годах повлекла снижение инвестиционной активности в молочной отрасли, так как период окупаемости инвестиций в молочном скотовод-

стве значительно превышает аналогичные сроки в смежных отраслях АПК.

Производство молока в России находится в очень трудном положении. К проблемам молочной отрасли можно отнести следующие:

- недоступность кредитных ресурсов (текущие рыночные процентные ставки по кредитам ограничивают доступ к кредитным ресурсам, необходимым для потребности бизнеса);

- низкую инвестиционную привлекательность и ежегодное изменение механизмов государственной поддержки отрасли (необходимость значительных затрат для современного молочного производства при очень долгой окупаемости);

- административные барьеры (электронная ветеринарная сертификация, сложная процедура получения средств государственной поддержки);

- снижение внутреннего спроса на молочную продукцию;

- недостаточную защищенность внутреннего рынка (высокая себестоимость молока и молочных продуктов снижают конкурентоспособность продукции российского производства).

Основными направлениями деятельности государства в повышении эффективности молочной отрасли стать:

- обеспечение повышения доходности производителей молока путем субсидирования инвестиционного и краткосрочного кредитования, возмещения части капитальных затрат на создание и модернизацию объектов молочного животноводства и перерабатывающих предприятий, субсидирование производства товарного молока;

- разработка технических регламентов, снижение административной нагрузки;

- сокращение влияния сезонного фактора на конъюнктуру молочного рынка путем скорейшего запуска механизма закупочных и товарных интервенций;

- разработка долгосрочной стратегии развития молочной отрасли РФ с фиксированным комплексом инструмен-

тов регулирования и мер поддержки отрасли;

- стимулирование потребления молока и молочных продуктов через программу внутренней продовольственной помощи.

Все эти меры, безусловно, будут способствовать изменению к лучшему ситуации на молочном рынке.

Литература

1. Васильева И.В. Регулирование рынков продукции животноводства: рынок молока. – Переработка молока. - 2016. - № 10.

2. Материалы Национального союза производителей молока «Союзмолоко».

3. Материалы Информационного агентства MilkNews.

4. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики.

Status and trends of milk market development

Mumladze R.G., Vasilyeva I.V., Ananieva E.V.

Russian state agrarian correspondence University

Increase in competitiveness of domestic dairy products and the solution of tasks of import substitution are promoted by the development of the markets of production of livestock production which is the priority direction of the state economic policy.

In article the analysis of production of milk in recent years, functioning of the market of milk in the conditions of the reduced import, balance of resources of use of milk and dairy products is carried out. The factors defining development of dairy branch and the main directions of her state support are defined.

Key words: milk production, milk market, state support, balance of resources, import substitution, development trends.

References

1. Vasilyeva I. V. Regulation of the markets of production of livestock production: milk market. – Milk processing. - 2016. - No. 10.
2. Materials of the National union of producers of Soyuzmoloko milk.
3. Materials of MilkNews News agency.
4. www.gks.ru – Federal State Statistics Service.

Финансовый капитал и цивилизационный тупик

Егоров Владимир Георгиевич,
доктор исторических наук, доктор
экономических наук, профессор. РЭУ
им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются существенные характеристики современного финансового капитализма и попытки их теоретического осмысления. На основе обширного эмпирического материала предложено авторское видение социально-политических последствий финансовой «доминанции». Логика прослеживаемых в статье тенденций финансиализации дает основание утверждать, что выход из создавшегося социально-экономического тупика лежит в плоскости посткапиталистической социальной реальности.

Кризисные явления порождаемые финансовой стадией развития капитализма носят системный характер и не могут быть преодолены в рамках прежней модели миропорядка. Совпадение векторов развития двух различных по своей природе процессов: объективного – глобализации и субъективного – финансовой глобализации актуализирует всеобщие риски перехода к качественно более совершенной стадии общественного развития.

Финансовая «доминанция», способствующая аккумуляции источника «социальной силы» в руках узкой группы олигархов обуславливает депривацию либеральной демократии и ее социальной основы – среднего класса, углубляет раскол мирового пространства на бедные и богатые страны, увеличивает опасность конфликтов и политических столкновений, провоцируемых стремлением капитала преодолеть региональные, государственные, национальные идентичности.

Ключевые слова: «Финансовый пузырь», миропорядок, финансиализация, депривация либеральной демократии, убывание среднего класса, универсализация, финансовая глобализация, противоречия цивилизационного развития.

Основные тенденции, обусловившие становление финансового капитализма, приведшего на смену его первородному облику, основанному на «материальной экономике» и конкуренции, описал еще К.Маркс¹. Конечно, создаваемый в эпоху промышленного переворота «Капитал» не мог дать сколько-нибудь полного представления о последствиях «финансовой экспансии», тем более что, по мнению К.Маркса, монополизация экономики должна была, обеспечив материальную основу социалистической трансформации, прервать эволюцию капитализма.

В своей работе «Накопление капитала» Роза Люксембург² «продлила» жизнь капитализма за счет освоения (или вовлечение в накопление) «некапиталистической периферии, чем вызвала острую критику со стороны российских коммунистов В.И.Ленина и Н.И.Бухарина.

Ближе других марксистов к характеристике современной стадии капитализма подошел Рудольф Гильфердинг. В работе «Финансовый капитал», изданной в 1910 году и переведенной на русский язык в 1924 году, немецкий теоретик обосновал мысль об империализме как эпохе господства банковского капитала³. «Капитал становится завоевателем мира, - писал он, - но каждый раз, как он завоевывает новую страну, он завоевывает только новую границу, которую необходимо отодвинуть дальше. Это стремление превращается в экономическую необходимость, потому что остановка понижает прибыль финансового капитала, уменьшает его способность к конкуренции и может, в конце концов, меньшую хозяйственную область превратить в данницу крупной... На место идеала демократического равенства выступил идеал олигархического господства»⁴.

Однако даже Р.Гильфердинг до конца не представлял масштабов и глубины финансовой «реинкарнации» капитализма, полагая, что уже к началу XX столетия его развитие достигло уровня достаточного для социалистических преобразований⁵.

Итальянский экономист социолог Джованни Арриги, по аналогии с Фернандом Броделем, рассматривавшим динамику рынка в качестве фактора, обуславливающего эволюцию капитализма, обнаружил другой, не менее значимый, источник его трансформации, характерный «эпохе финансиализации» капитала⁶. «Реальным новшеством капитализма», - по мнению Дэвида Харви, на которого ссылается Арриги, - стал «переход к власти финансового капитала над национальными государствами»⁷.

В миросистеме Д.Арриги чередование товарной (или материальной) и финансовой экспансий капиталистического накопления составляют сущность «длинных циклов» развития, демонстрирующих «фундаментальную преемственность мировых процессов накопления капитала в современную эпоху»⁸, завершение «однаправленной материальной экспансии», «приблизившейся к своему пределу» и финансовой экспансии, призванной через радикальную реструктуризацию и реорганизацию «способствовать переходу «на другое направление» (всего он выделяет четыре цикла Генуэзский (XV-XVI вв.); Голландский (XVII век); Британский (XIX век); Американский (XX век)⁹.

Движущей силой постоянного возобновления циклов Д.Арриги справедливо считает имманентное свойство капитала к воспроизводству. При этом результатом анализа капиталистической эволюции автором стали несколько выводов.

Во-первых, «необычайная экспансия капиталистической мировой экономики за последние пятьсот лет произошла не благодаря межгосударственной конкуренции как таковой, а благодаря сочетанию межгосударственной конкуренции с постоянно растущей концентрацией капиталистической власти в миросистеме в целом»¹⁰.

Во-вторых, «Современная межгосударственная система, таким образом приобрела свое нынешнее глобальное измерение благодаря последовательному росту гегемоний, сокращавших исключительность действительных прав суверенитета, которыми пользовались их члены»¹¹.

В-третьих, «финансовая экспансия», завершающая цикл капиталистического накопления, связанная с вызревшими противоречиями, требующими глубокой реструктуризации всего экономического организма, обуславливает смену центров капиталистического доминирования.

В-четвертых, накопление в финансовой сфере, безусловно, означает агрегирование богатства в «верхнем слое» олигархов. По меткому выражению Кевина Филипса «Финансы не могут взрастить [многочисленный средний] класс, потому что лишь

незначительная часть населения ... может разделить прибыль, получаемую на фондовой бирже и в коммерческом банке»¹²

В-пятых, источником возобновления очередного цикла накопления до настоящего времени являлся возврат оборота в материальную сферу (торговли и производства). Однако, воспроизводя закон А.Смитта о постоянном снижении нормы прибыли, К.Маркс заметил, что «настоящий предел капиталистического производства — это сам капитал», который можно преодолеть «только при помощи средств», воспроизводящих те же пределы, только «в гораздо большем масштабе», имея в виду тенденцию прогрессирующего снижения привлекательности накопления капитала в рамках «материальной экспансии»¹³. В момент, когда «прибыль на капитал», инвестированный в торговлю и производство, «хотя и остается положительной, но упадет ниже некоторого критического уровня (Rx), соответствующего тому, что капитал может заработать в торговле деньгами, число капиталистических организаций, которое воздержится от реинвестирования прибыли» в материальную экономику, возрастет¹⁴.

Таким образом, «самовозрастание» капитала в сочетании со снижением нормы прибыли приводят к аннигиляции пространства его накопления в производстве и торговле и конструированию механизма «финансовой экспансии», не связанного «с ростом мир-экономики»¹⁵. Описанный сценарий капиталистической эволюции характерен, - по мнению Д.Арриги, - современному циклу накопления, который вкупе с интернационализацией и сосредоточением «в Соединенных Штатах ликвидных активов» породил системный кризис капитализма¹⁶. В 1950-1960-е годы капиталистическая эволюция пережила последнюю «фазу материальной экспансии», «то есть период, в течение которого избыточный капитал направлялся в торговлю и производство товаров в достаточно массовом масштабе»... «С этого времени финансовая экспансия стала непреодолимой. По одним оценкам, к 1979 году торговля иностранной валютой составила 17,5 триллиона долларов или более, чем в одиннадцать раз больше всей стоимости мировой торговли (1,5 триллиона долларов); через пять лет торговля иностранной валютой выросла до 35 триллионов долларов, или почти в двадцать раз больше всей стоимости мировой торговли, которая также выросла, но только на 20%¹⁷.

В-шестых, «кризис послевоенного американского валютного порядка с самого начала был связан с кризисом американской мировой гегемонии в военной и идеологической сферах», восполняемой наращиванием агрессивных попыток «универсализации» мирового социально-политического ландшафта¹⁸.

Современный французский экономист Томас Пикетти считает, что финансовализация является следствием реализации двух законов капитализма. Первый закон гласит: высокий уровень сбережений при медленном экономическом росте способствует накоплению значительного капитала и обуславливает материальную и социальную дифференциацию. Согласно второму закону (коммулятивного роста и доходности) даже незначительное превышение доходности капитала над уровнем экономического роста ведет к возрастанию капитала и социального неравенства¹⁹. Подходя к природе «финансового пузыря» с разных сторон и П.Арриги и Т.Пикетти не видят перспективы преодоления деструктивных последствий его образования.

«Олигархическая доминация», выражаясь словами известного французского социолога А.Соралья, привела к системным изменениям всего социально-экономического миропорядка, интегрировав в процесс координальной трансформации не только суверенитеты, но и глобальный цивилизационный ландшафт. «Процесс умышленной всеобщей и неизбежной задолженности, изначально коснувшийся только мира частного предпринимательства, - пишет А.Сораль, - совершил качественный скачок после приватизации всех центральных банков на Западе»²⁰. Созданная 22 декабря 1913 года американская Федеральная Резервная Система стала «мировым картелем двенадцати самых крупных частных банков (Берингс, Амброс, Лазар, Эрленгер, Шредер, Зелигман, Шпейер, Малле, Ротшильд, Морган, Рокфеллер), действующих совместно для контролирования доллара, ставшего международной валютой»²¹. Полная приватизация национальных финансовых систем логически завершилась выстраиванием глобальной иерархии, контролируемой международным интернационалом «избранных».

«Пущенная в оборот банками денежная масса всегда оказывается больше, чем объемы роста производства (увеличение добавочной стоимости), и судные проценты, таким образом, даже теоретически погасить в такой ситуации невозможно. Ссуда фиктивных денег, до-

веренная в исключительное ведение самим банком, приводит к тому, что на основании ипотечных гарантий средствами производства и товарами, постепенно все частные богатства переходят во владения Банку»²².

Пользуясь неосведомленностью масс, финансовый капитал приобрел в собственности все центральные банки, а затем навязал законодательную норму, согласно которой государства отказывались от своего суверенного права заимствовать у них «под нулевой процент». Согласно 104-й статье Маастрихтского соглашения (ставшей 123-й статьей Лиссабонского договора) норма, запрещающая беспроцентное кредитование государств, была распространена на «старые банки членов Евросоюза». По подсчетам экономистов масса, выплачиваемая государствами центральным банкам по процентам за кредиты, в точности равна подоходному налогу²³. Осознавая утрату суверенитета государством Соединенных Штатов Америки, Президент Вудро Вильсон заметил: «Я несчастнейший человек. Я бессознательно разрушил свою страну. Наша великая индустриальная нация, - говорил он по поводу Федеральной Резервной Системы, - теперь контролируется их системой кредитов. Наша кредитная система приватизирована, поэтому развитие страны и вся наша деятельность находятся в руках горстки людей, которые, если захотят, по любому поводу могут заморозить и разрушить подлинную экономическую свободу. Таким образом, мы стали самым плохо управляемым, самым контролируемым, самым подчиненным правительством в цивилизованном мире. Речь уже не идет о правительстве со свободным мнением или о правительстве убеждений, избранном большинством, но о правительстве, подчиняющемся воле и твердости маленькой группы влиятельных людей»²⁴.

Другой американский президент Джон Фицджеральд Кеннеди в июне 1963 года, подписав «Executive Order 11110», попытался избавиться от всевластия Федеральной Резервной Системы через возврат «привязки доллара» к золотому обеспечению. Однако в том же 1963 году, четыре месяца спустя, Д.Кеннеди был убит, а декрет EO 11110 аннулирован²⁵.

Мировая архитектура гегемонизма финансовой олигархии получила институционально завершенную форму, включающую Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд, хедж-фонды и биржи ценных бумаг, разветвленную систему деривативов, рынок которых

Таблица 1.
Количество деривативных контрактов на крупнейших мировых биржах²⁶

Место в рейтинге	Биржа	2009	2010	Прирост
1.	Korea Exchange	3102891777	3748861401	20,8%
2.	GME (GBOT+ Nymex)	2589555745	3080492118	19,0%
3.	Eurex (includes ISE)	2647406849	2642092726	-0,2%
4.	NYSE Euronext (includes U.S. and EU markets)	1729965293	2154742282	24,6%
5.	National Stock Exchange of India	818507122	1615788910	75,9%



Рис. 1. Чистый государственный долг (2000-2012 гг.)
Источник: International Monetary Fund World Economic Outlook Database, April 2012. См. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>

только в США в 2010 году оценивался в 600 трл. долларов, что почти в десять раз превышает мировой ВВП.

Фондовый рынок, ставший центральным институтом финансового капитализма, перестал быть источником инвестиций в реальный сектор экономики, а является площадкой для «игры на росте или падении котировок», механизмом «коротких» спекулятивных финансовых операций²⁷.

До 1971 года имелись международные правовые нормы, сдерживающие неконтрольный рост денежной массы. Например, в США банки должны были иметь 20 долларов резервов на каждые 100 долларов депозитов, чтобы вкладчики могли свободно распорядиться своими сбережениями. Первое Базельское соглашение (1988 г.) снизило порог банковских резервов до 8 долларов, а «Базель II» вообще изъял количественный показатель соотношения этих величин, заменив его качественной оценкой финансовой состоятельности банков, определяемой рейтинговыми агентствами. «Базель II» стал открытым приглашением к тому,

чтобы обманывать систему — этим и занялись банкиры и юристы²⁸.

Превращение фидуциарных денег в самовоспроизводимый субъект рынка ведет, во-первых, к появлению и прогрессивному расширению его сегмента, прямо не связанного с реальной экономикой, во-вторых, к неконтролируемому росту долгов (начиная с долгов домохозяйств и заканчивая национальными обязательствами), обеспечивающих доход структур, контролирующих финансовые государственные и планетарные потоки.

Совокупный долг домохозяйств, корпораций и государства в Японии составляет 512% ВВП, в Великобритании — 507%, во Франции — 346%, в Италии — 314%, в США — 279%, в Германии — 278%²⁹.

Сопровождающая рост государственного долга «бюджетная экономика» ведет к перекалыванию его бремени на реципиентов социальных благ.

Необходимая тенденция сокращения социальных благ оборачивается ростом пенсионного возраста, платы за здравоохранение, образование и т.д. На Давос-

ском форуме в 2012 году директор компании Prudential Тиджан Тиам откровенно заявил, что «права рабочих» и «достойная зарплата» являются препятствием на пути «восстановления капитализма» и должны неизбежно исчезнуть³⁰.

Анализирующий смену цивилизаций Нил Фергюсон пришел к выводу о том, что этой трансформации всегда предшествовали «трудности с финансированием государственного долга». «Так, в Испании к 1543 году, — пишет он, — почти 2/3 обычного дохода уходило на обслуживание juros (заимствований) Габсбургов. Уже в 1559 году совокупные расходы по обслуживанию juros превысили обычный доход Испании. Ситуация несколько улучшилась в 1584 году (84% обычного дохода), однако к 1598 году доля вернулась к 100%. Или оценим положение Франции в XVIII веке. В 1751-1788 годах выплаты по процентам и платежи в счет погашения долга выросли примерно с четверти налоговых поступлений до 62%. Подобное случилось и в Турции в XIX веке. Стоимость обслуживания государственного долга выросла с 17% дохода (1868) до 32% (1871) и 50% (1877) — через 2 года после кризиса неплатежей, который предшествовал отпадению Балкан от Османской империи. Наконец, вспомним Великобританию в XX веке. К середине 20-х годов расходы по обслуживанию долга составляли уже 44% совокупных государственных расходов и превышали военные расходы до 1937 года, когда всерьез началось перевооружение. Настоящие трудности, однако, у Великобритании возникли после 1945 года, когда значительная доля ее внешнего долга оказалась в руках иностранцев: из 21 миллиарда ф.ст. около 14 миллиарда (около трети ВВП) составляла задолженность перед иностранными кредиторами.

За десятилетие, прошедшее с 2001 года, американский федеральный долг, находящийся в частных руках, удвоился с 32% ВВП до 66% (2011). Согласно проекту Бюджетного управления Конгресса США на 2010 год («альтернативный финансовый сценарий», который Бюджетное управление рассматривает как политически более вероятный), долг может превысить 90% ВВП к 2021 году и достичь 150% к 2031 году и 300% к 2047 году³¹.

Таким образом, нарастающий государственный долг в финансовом центре мира фактически являет собой «пороховую бочку», поджечь которую может даже самый незначительный, на первый взгляд, экономический, социальный или политический фактор.

Нарастание богатства на одном полюсе, представленном финансовым интернационалом, сопровождается ростом имущественного и социального неравенства, обнищанием значительной части населения планеты и вымыванием среднего класса.

Уровень социального неравенства в мире достиг предельных значений. По последним данным 62 самых богатых человека мира имеют состояние, равное 3,5 млрд. жителей планеты. При этом половина из них проживают в США³².

Распределение дохода в развитых странах приобретает тенденцию аккумуляции в «верхних» 20% «самых образованных специалистов, выигравших от глобализации», в большей части обслуживающих мировые финансовые институты³³.

Расширяя сферу своего функционирования, финансовый капитал оставляет за обочины социально-экономического мейнстрима «лишних», но численно преобладающих жителей планеты.

Имущественное неравенство, ведущее к поляризации социумов, оставляет в прошлом эфемерную перспективу общественной консолидации и повышает потенциал их социально-политической нестабильности. Согласно отчету Credit Suisse, половина мирового богатства (50,8%) принадлежит 1% сверхбогатых олигархов, более трех четвертей (77,7%) приходится всего на 5% жителей планеты, и почти 90% - 10% наиболее обеспеченным персонам. При этом на долю населения США приходится 33,2% глобального достояния, Китая - 9,1%, на россиян - 0,4% (приблизительно столько же, сколько у Дании и Сингапура). Наиболее бедные 20% мирового населения являются должниками, у которых на каждый доллар дохода имеется долгов на 10,5 долларов США³⁴.

В системе современного миропорядка «напрасными» людьми оказалась подавляющая доля жителей земного шара. Не случайно, в этой связи, наднациональные структуры, обслуживающие финансовый интернационал, откровенно заявляют об опасности роста народонаселения³⁵.

Можно было считать «опасения» экспертов финансового интернационала в перенаселении планеты безобидным опытом академических изысканий, если бы не «случайное» совпадение их выводов с последующими политическими решениями центров мировой силы. Так в 2002 году США блокировали проект по сокращению к 2015 году на 1,2 млрд. человек количество жителей планеты, не имеющих канализации. Решение о мерах

улучшения санитарно-гигиенических условий жизни землян должно было приниматься на саммите в Йоханнесбурге. Кстати заметить, что ежегодно от недостатка элементарной санитарии на планете погибает 2,2 млн. человек, преимущественно детей из стран «третьего мира»³⁶. Многие интеллектуалы склонны считать, что в настоящее время реализуется план сокращения планетарного народонаселения.

Раздувание финансового пузыря, способного в случае краха погрести под своими «руинами» мировую экономику, разрушает источник собственного «первородства» (patria), экономику США и американский образ жизни. Лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц в своей книге «Цена неравенства» приводит такие данные: «в Америке доля национального дохода 0,01% (а это примерно 16 тысяч семей) увеличилась с 1% в 1980 году, до почти 5% сейчас». В 2009 году час работы каждого из 400 самых богатых американцев стоит 97 тыс. долл., в то время как за три последних года XXI столетия средний доход представителей среднего класса сократился на 40%, а «средний уровень благосостояния четверти низшего класса составлял (до кризиса 2008 г.) отрицательную величину (недостаток) в 2300 долларов, а после кризиса он возрос почти вшестеро - до отрицательной величины в 12800 долларов»³⁷.

Если прежние «сбои», связанные с цикличностью процесса накопления, завершались структурной перестройкой капитала, позволяющей вывести его воспроизводство на восходящую траекторию, то последствия начавшегося в 2008 году системного кризиса выглядят не так оптимистично. Общий мировой долг банков, домохозяйств, корпораций и государств с начала кризиса увеличился на 57 трл. долларов и превысил мировой ВВП в три раза, а один процент самых богатых людей планеты стал еще богаче³⁸.

Согласно данным, приведенным в прогнозе OECD, опубликованном в 2014 году, неравенство в мире к 2060 году вырастет на 40%, которое, в полной мере усугубит проблему «Север-Юг», бедности и нищеты, инициирующую активизацию миграционных потоков, уже сегодня накаливающих социально-политическую обстановку в Старом Свете³⁹.

Однако, как ни парадоксально, но неконтролируемая миграция, которая ставит под угрозу стабильность западного мира, является неизбежным усло-

вием его выживания. Чтобы поддержать состоятельность бюджетов европейских стран и США, - утверждают авторы прогноза, - Запад должен будет принять до 2060 года не менее 50 миллионов мигрантов. «Без этого рабочая сила и налогооблагаемая база на Западе сократятся таким образом, что государства рухнут».

Планетарная «финансовая доминанция» обусловила изменение геополитического ландшафта мира. Глубоко расколотые социумы центров мирового «финансового картеля» неуклонно теряют социальный слой, традиционно считавшийся носителем либерально-демократических ценностей. К 2030 году в «незападной» Азии сконцентрируется 66% мирового среднего класса и 59% потребления (для сравнения к середине второго десятилетия нынешнего столетия эти показатели составляют 28% и 23%)⁴⁰.

Вместе с убыванием среднего класса законодатели финансовой архитектуры мира теряют одно из своих главных достояний - гражданское общество, занимающее важнейшее место в системе «политических сдержек и противовесов». Один из основоположников демократической идеи А. де Токвиль описал возможный исход развития общества, утрачивающего свойство «ассоциативности», «Я вижу неисчислимые толпы равных и похожих друг на друга людей, - писал он, - которые тратят свою жизнь в неустанном поисках маленьких и пошлых радостей, заполняющих их души. Каждый из них, взятый в отдельности, безразличен к судьбе всех прочих: его дети и наиболее близкие из друзей и составляют для него весь род людской. Что же касается других сограждан, то он находится рядом с ними, но не видит их; он задевает их, но не ощущает; он существует лишь сам по себе и только для себя... Над всеми этими толпами возвышается гигантская охранительная власть, обеспечивающая всех удовольствиями и следящая за судьбой каждого в толпе. Власть эта абсолютна, дотошна, справедлива, предусмотрительна и ласкова. Ее можно было бы сравнить с родительским влиянием, если бы ее задачей, подобно родительской, была подготовка человека к взрослой жизни. Между тем власть эта, напротив, стремится к тому, чтобы сохранить людей в их младенческом состоянии...»⁴¹.

Сценарий, живописно обрисованный замечательным французом, буквально воспроизводит картину современного состояния западного общества, определяемого Колином Краучем «постдемократией»⁴².

По мнению британского историка Нила Фергюсона, глубоко исследовавшего условия становления западной цивилизации⁴³, ее нынешний системный кризис обусловлен «вырождением наших (западных – авт.), некогда лучших в мире, институтов»⁴⁴. В представлении Н. Фергюсона причиной нарастающих государственных заимствований, явившихся основным показателем и препятствием на пути общественного развития, стала депривация института парламентской демократии, не обеспечивающего, как прежде, должного контроля за исполнительной властью.

Рост имущественного неравенства, по мнению авторов доклада о глобальных рисках Всемирного экономического форума, спровоцировали «масштабные политические изменения», канализирующиеся в деструкции традиционных демократических ценностей и институтов⁴⁵. Общественность все больше осознает дефицит публичной политики и ее сужения до формата политтехнологий, управляемых из центров социальной силы (финансовыми структурами).

Результаты «внесистемной» эмансипации общественных настроений в полной мере проявились в ходе британского плебисцита за Brexit, поправлении европейского электората, избрании 45-м президентом США Д. Трампа и др.

В миропорядке, где вершина социальной «пирамиды» безраздельно принадлежит узкой группе мировой олигархии, политическое пространство редуцируется до размеров механизма, обеспечивающего коммуникацию с обществом. Контроль над институтами служит средством управления национальными финансовыми системами и необходимым амортизатором социальной напряженности, возлагающим на государства бремя ответственности за несовершенство приватизированной финансовым интернационалом политики. «Банк, основанный на чистой абстракции цифр и причинении ущерба людям (через спекуляции), освобожденный от всех политических и социальных обязательств (посредством финансового контроля над политикой и СМИ), стремительно становится – принимая во внимание саму логику своего существования – абсолютно хищническим и жестоким механизмом...»⁴⁶.

Уместно вспомнить указание Ф. Броделя, в полной мере нашедшего воплощение в современной политической реальности Запада. «Капитализм, – писал он, – торжествует лишь тогда, когда идентифицирует себя с государством, когда сам становится государством»⁴⁷.

Согласно данным исследования западных политологов Роберто Фoa и Яши Моунка⁴⁸, опубликованных в статье 2016 года, граждане США и Европы утрачивают доверие к демократическим институтам. Каждый шестой американец вполне допускает власть военных, а в 1995 году так полагал только каждый шестнадцатый. Только 30% родившихся в 1980-е годы граждан США считает необходимость демократическое устройство общества (аналогичный показатель для родившихся в 1930-е годы составляет 70%). Такая же тенденция снижения привлекательности демократии прослеживается в ходе изучения общественного мнения европейцев. Безусловно, заслуживающие специального внимания сведения об утрате прежних позиций демократических институтов на Западе, дополняют, еще более интересные с точки зрения рассматриваемой проблемы, выводы авторов. Политологи отмечают, что в случае: «Если демократическая система не может обеспечить рабочие места, как в ЮАР, или безопасность, как на Филиппинах, либо если она ассоциируется со снижением жизненных стандартов, как в США, некоторые избиратели могут счесть авторитарную модель более привлекательной». Одним словом, если демократия трансформируется в технологию, обеспечивающую власть олигархической верхушки, «является только средством достижения цели, а не целью самой по себе»⁴⁹, то ее общественная значимость постепенно утрачивается.

Следуя логике авторов, заметим, что перманентная социальная нестабильность, обусловленная системным кризисом капитализма, дезавуирует основания, обеспечивающие политические устои: конкуренцию, правовой порядок и демократию, о которых говорит Н. Фергюсон и ведет к разрушению институтов, составляющих системообразующий стержень западной цивилизации.

Неолиберальный порядок, являющийся «естественной средой обитания» финансового капитала, стремящегося к преодолению национальных, государственных, региональных идентичностей, фактически направляет в тупик глобальный демократический транзит. Анализируя «неадекватность» политики бюджетной экономики в Южной Европе (Греции, Испании, Португалии), экономисты JP Morgan пришли к выводу «чтобы неолиберализм мог выжить, демократия должна отмереть»⁵⁰.

В странах, где усиливаются антинеолиберальные политические движения,

финансовые центры инициируют один и тот же сценарий: добиваются панического изъятия банковских вкладов, что ставит под угрозу финансовую систему «провинившейся» страны. Именно так был инсценирован, вопреки демократическому выбору народа, возврат к «общим правилам игры» на Кипре (2013 г.), в Шотландии (2014 г.), в Греции (2015 г.)

Зодчие финансового капитализма получили всеобъемлющий инструмент универсализации человечества по собственному образцу. Глобализация финансового оборота породила стремление его «модераторов» сформировать мировой политический ландшафт таким образом, чтобы последний обеспечивал беспрепятственный доступ к национальным рынкам и региональным ресурсам, вплоть до демонтажа суверенитетов и национальных идентичностей, что в свою очередь, определило универсалистскую доминанту миропорядка, инициируемую мировыми финансовыми центрами. Вот что по этому поводу говорил один из идеологов Чэтем-Хауса, британской структуры финансового интернационала, Арнольд Тойнби: «В настоящее время мы сотрудничаем со всеми, кто может заставить все национальные государства нашего мира забыть о загадочной силе, называемой суверенитетом»⁵¹.

В 1989 году английский экономист Джон Уильямс сформировал некий Кодекс правил, первоначально для стран Латинской Америки, в дальнейшем продвигаемый повсеместно, предполагающий переход экономик к рыночной модели, агрегирующей западный опыт развития. Свод правил, предложенных Д. Уильямсом, отражал позицию международных финансовых институтов: МВФ, Всемирного банка и ведущих центров США. Реализация принципов «Вашингтонского консенсуса» обернулась для большинства стран – получателей «помощи» деструктивными последствиями.

Лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц, выделяя в этом особо одиозную роль МВФ, считает, что именно его диктат приносит наибольший урон мировой экономики, обрекая через отработанный механизм финансовых инструментов (бюджетную экономику, высокий процент базовой ставки и борьбу с инфляцией) большинство реципиентов на «саморазрушение» и консервацию застоя.

Согласно данным Брайана Джонсона и Бретта Шерера из 89 стран – участниц программы «Вашингтонского консенсуса» с 1965 года, к 2010 году в 57 из них экономическое положение осталось

на прежнем уровне, а в 32 наблюдалось ухудшение экономической ситуации.

Бывший глава МВФ Доминик Стросс-Кан в апреле 2011 г. заявил: «Вашингтонский» консенсус с «его упрощенным экономическим представлением и рецептами рухнул»⁵². В конечном итоге «развитие» «поддиктат» «Вашингтонского» консенсуса ложится на плечи рядовых граждан. «Когда проекты как в области сельского хозяйства, так и в области инфраструктуры, рекомендованные Западом, разработанные с помощью западных советников и финансируемые Всемирным банком или другими международными организациями, проваливались, то бремя возврата кредитов тем не менее ложилось на бедные слои населения развивающихся стран, если, конечно, не было в той или иной форме соглашений о списании долгов» - пишет Д. Стиглиц⁵³.

Мысль о праве США устанавливать «демократический» порядок во всем мире из экзотики превратилась в рутину американской официальной лексики и политической практики⁵⁴. Специальными статьями бюджета по линии Госдепа предусматривается «финансовая помощь», обеспечивающая «единство политической позиции»⁵⁵. Ежегодные (2016 г.) американские вливания в Израиль составляют 3,1 млрд. долл., Афганистан – 1,5 млрд. долл., Египет – 1,5 млрд. долл., Иорданию – 1 млрд. долл., Пакистан – 804 млн. долл., Кению – 630 млн. долл., Нигерию – 608 млн. долл., Танзанию – 591 млн. долл. По статье «операция за рубежом в особой обстановке» в 2016 году были финансированы «действия в интересах национальной безопасности США» в Афганистане, Пакистане, Сирии, Ираке, Иордании, Украине в объеме 7 млрд. долл. Значительные средства отпускаются бюджетом США по программе оказания финансовой военной помощи зарубежным государствам (Foreign Military Financing – FMF).

Миропорядок с финансовой «доминацией» не встраивается в цивилизационный тренд, ведущий к построению информационного общества, идущего на смену «материальной экономике». Дематериализация факторов производства не совпадает с всеобъемлющим господством финансового капитала, стремящегося через институты модерна сохранить status quo мирового порядка. В докладе за 2006 год Всемирный банк опубликовал данные, согласно которым 80% мирового богатства, уже сегодня, заключено в неосвязаемых ценностях – информации и знании. При этом, действующая

система охраны интеллектуальной собственности (TRIPS), далеко не стимулирует продуцирование нового знания, а группа нобелевских лауреатов в Манчестерском манифесте указывает на нее как главное препятствие развития науки⁵⁶.

Рациональная цель максимизации прибыли, особенно в финансовом обороте капитала, далеко не всегда, а, точнее говоря, практически никогда не совпадает с долгосрочными вложениями в наукоемкое производство. Согласно последних данных о 1000 наиболее инновационных компаниях мира 53% «ставят во главу угла исследования рынка» и работу клиента, не придавая никакого значения внедрению нового знания⁵⁷.

Согласно идеям, изложенным К. Марксом в «Отрывке о машинах», увидевшим свет значительно позднее его фундаментального труда «Капитал» и далеко выходящим за рамки, очерченные теорией прибавочной стоимости, по мере развития крупной промышленности, благодаря заключенным в машинах знаниям и информации, создаваемая ими «производительная мощь» «совершенно непропорциональна непосредственному рабочему времени, затраченному на их производство, и зависит скорее от общего состояния науки и от прогресса технологий или внедрения этой науки в производство». Когда знание превращается в самостоятельную производительную силу, вопрос соотношения зарплат и прибыли становится перфектным, а «социальная» природа знания «под контролем общего интеллекта» вступает в противоречие с «общественными отношениями»⁵⁸.

Вряд ли следует распространяться о том, что финансиализация современного общества, концентрирующая источник «социальной» силы в руках небольшой группы олигархов, является ампорией на пути цивилизационного прогресса.

Разнонаправленность векторов социальной стратегии финансового интернационала и цивилизационного развития хорошо иллюстрируют данные агентства Verve Search, которое проанализировало сведения о ста богатейших людях планеты по версии Forbes. Только половина миллиардеров получили образование на уровне бакалавра, лишь 20% смогли получить магистерскую степень, и лишь 5% защитили докторские диссертации⁵⁹.

Оторвавшийся от реальной экономики и воспроизводящий цикл накопления в сфере, не требующей масштабного привлечения работников, напротив, испытывающей тенденцию к сужению, финансовый капитал создает непреодолимую

проблему, связанную с увеличением армии «лишних людей», высвобождаемых вследствие компьютеризации и роботизации экономики. Согласно данным аналитического центра Mc Kinsey Global Institute, к 2055 году без работы останется 1,1 млрд. человек по всему миру, которые лишатся заработка в размере 15,8 трлн. долларов. В числе пострадавших от роботизации в первую очередь промышленные рабочие, из которых роботы заменят 64% (230 млн. человек в мире). Практически 60% занятых потеряют заработков в сфере грузоперевозок и складского хранения. Из 338 млн. работающих в торговле лишатся своих мест 54%. В аграрном секторе окажутся невостребованными 320 млн. человек⁶⁰.

Неочевидность закономерности воспроизводства циклов накопления капитала, отмеченной Д. Арриги, стала предметом рефлексии, далеко не только академического сообщества. Международные форумы и узкий круг клубов олигархов, с нарастающей периодичностью обсуждают проблемы, связанные с поиском средств «устойчивого развития» (sustainable development). Однако, по словам представителя ЮОНКТАД по экономическим вопросам И. Пауновича: «По прошествии шести лет, как разразился глобальный экономический кризис (2014г. – авт.), устойчивая модель роста в мире еще не выработана»⁶¹.

Сомнение в результатах конструктивного определения механизмов выхода из «финансового тупика» высказал один из ведущих американских аналитиков в области финансов Джеймс Рикардс. В своей книге «Смерть денег», он пишет, что по мере увеличения масштабов мировой финансовой системы «вдвое или втрое, риск катастрофы возрастает в десять или сто раз», при этом «грядущий крах доллара и международной финансовой системы абсолютно предсказуем»⁶². Наряду с имманентными составляющими финансового пузыря угрозой гиперинфляции – «скрытого разрушителя сбережений, капитала и экономического роста» и дефляции, «увеличивающей реальную стоимость государственного долга»⁶³, крах финансовой системы может быть спровоцирован внешними факторами. Например, финансовыми войнами, ставшими неотъемлемым компонентом гибридных войн. Закономерно, что финансовые войны были спровоцированы центром финансовой гегемонии Соединенными Штатами, и, как ни парадоксально, с точки зрения поддержания стабильности современного монетарного порядка, стали основным орудием в

борьбе за сохранение их доминирующего положения в мире. Финансовая война против Ирана, развертывающееся противостояние с Китаем и Россией, объединенных «в своем желании освободиться от долларовой стандарта»⁶⁴ уже, во многом, определяют политическую обстановку в мире.

Средства финансовой борьбы приняты на вооружение мировые террористические структуры и, напротив, финансовые спекулянты инициируют теракты чтобы, обладая инсайдерской информацией, зарабатывать на фондовых рынках. Последствия краха мировой финансовой системы трудно переоценить. «Примерно 60 трл. долл. благосостояния были уничтожены в период пика с октября 2007 года до низшей точки падения в марте 2009 г. — пишет Джеймс Рикардс, — Если такую катастрофу могли породить инструменты столь безобидные, как ипотечные кредиты, вообразите, насколько больший вред могут нанести злонамеренные рыночные манипуляции, срежиссированные специалистами, которые точно знают, как работает система»⁶⁵.

Стремление финансового интернационала «оседлать» объективный процесс глобализации инициирует усилия, направленные в сторону создания «управляемого мира».

Мировое правительство как проводника интересов и воли узкого круга олигархов, о котором говорят конспирологи, вполне замещают его легальные организации, в ряду которых особое место принадлежит Бильдербергскому клубу, объединяющему в своем составе мировых политиков и представителей самых влиятельных компаний: среди известных персон клуба Билл Клинтон, Ангела Меркель, Жак Ширак, Генри Киссинджер и др. Имея в виду деятельность клуба, Даниэль Эстун пишет: «Конечная цель этого кошмара — посредством единого глобального рынка превратить Землю в тюрьму, находящуюся под властью единого мирового правительства и под надзором единой мировой армии, экономически управляемую мировым банком и населенную контролируемые с помощью микрочипов людьми, жизненные потребности которых ограничатся материальными ценностями и выживанием: работать, покупать, размножаться, спать»⁶⁶.

Для контроля над общественным сознанием и формирования заранее спланированных представлений Бильдербергский клуб (как и другой институт, Совет по международным отношениям) пользуются отработанными механизмами и сред-

ствами. Под его «опекой» находятся ведущие мировые масс-медиа: телекомпании CBS, NBC, ABC, CNN, «Fox», газеты «The New York Times», «The Washington Post», «The Financial Times», «The Wall Street Journal», журналы «Times», «Newsweek» и др. В интересах Бильдербергского клуба функционирует центр исследования общественного мнения «Gallup».

Деятельность клуба, как и других институтов, объединяющих «верхушку финансового айсберга», не ограничивается безобидным обменом мнениями. Несмотря на плотную завесу тайны, окутывающую ее, периодически на «поверхность» случайные волны выносят свидетельства о прямом участии Бильдербергского клуба в дестабилизации политической обстановки в странах и целых регионах, которые подлежат реструктуризации и реорганизации в соответствии с его стратегией.

Политические деятели, пытающиеся подорвать сомнению гегемонию «финансового пузыря», в лучшем случае подлежат обструкции за ранее подготовленного общественного мнения. После того, как претендентка на президентское кресло в Елисейском дворце Марин Ле Пен пообещала обеспечить приоритет «реальной экономики перед спекулятивными финансами»⁶⁷ и выход Франции из «проекта» единой Европы, над которым работали многие интеллектуалы и политики, обслуживающие глобалистские устремления финансового капитала, ее персона, иначе как в отрицательном контексте, не упоминается в ведущих западных СМИ. Аналогичная ситуация складывается вокруг представителя «Партии Свободы» в Голландии Герта Вардеса, партия которого набирает популярность на парламентских выборах.

Полное подчинение глобализации интересам финансовой олигархии, так же как попытки ее консолидации в подобию «мирового правительства», обречены на провал. В успехе «мирового правительства» справедливо сомневается большая часть научного сообщества. Например, профессор А.А.Аузан говорит: «... осмелюсь утверждать, что «мировое правительство» создать невозможно. Даже тероретически. По причинам, которые институциональная теория знает очень хорошо. Я имею в виду запретительно высокие трансакционные издержки коммуникации в больших иерархиях»⁶⁸.

Несмотря на малую вероятность имплементации мирового порядка, организованного из одного центра, человечество периодически сталкивается с попытками

финансового интернационала «оседлать» объективный процесс глобализации. В этой связи следует обратить внимание на два важных обстоятельства, следующих из ее обусловленности финансиализацией. Во-первых, финансовые потоки, составляющие материальную основу доминирования международной олигархии, в силу трансграничного характера создают коммулятивный эффект форматирования миропорядка, соответствующего интересам их «архитекторов», и препятствуют закономерному продвижению человечества в направлении «посткапитализма». Во-вторых, финансовая доминация глобализационного мейнстрима порождает стремление суверенитетов, осознающих опасность вовлеченности в неизбежную катастрофу финансового «пузыря», реанимировать протекционистские тренды, тем самым позиционируя собственную стратегию развития вне закономерного хода цивилизационного процесса.

Таким образом, имманентное качество капитала к воспроизводству, являвшееся на протяжении столетий движущей силой, позволяющей не только достичь высот научно-технического прогресса, но и преодолевать неизбежно возникающие структурные противоречия, утратило иницирующую развитие способность. По мнению Р.Мейсона «когда капитализм утрачивает способность адаптироваться к технологическим изменениям, посткапитализм становится необходимым»⁶⁹.

Ссылки:

- 1 Розенберг Д.И. Комментарии к «Капиталу» К.Маркса. М., 1983, с.618-621
- 2 Люксембург Р. Накопление капитала. Том I и II. Издание пятое. М.-Л., 1934, с.228-339.
- 3 Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. М., 1924.
- 4 Там же, с.399-400
- 5 Там же, с.446
- 6 Арриги Джованни. Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Издательский дом «Территория будущего». 2006, с.33
- 7 Там же, с. 42
- 8 Там же, с. 47
- 9 Там же, с.48, 282.
- 10 Там же, с.52
- 11 Там же, с.122.
- 12 Philips Kevin, Boiling Point, Republicans, Democrats and the Decline of Middle-class prosperity, New York: Random House. 1993. p.197.
- 13 Арриги Джованни. Указ. соч., с.288
- 14 Там же, с.299

- 15 Там же, с.302
 16 Там же, с.374.
 17 Там же, с.378, 379.
 18 Там же, с.494.
 19 Пикетти Томас. Капитал в XXI веке // <http://readli.net/capital-v-xxi-veke/>
 20 Сораль А. Понять империю: Грядущее глобальное управление или восстание наций? М., 2016. с.43.
 21 Там же, с.47.
 22 Там же, с.43
 23 Там же, с.44-45.
 24 <http://imperialcommission.com/933422.html>
 25 <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=59049>
 26 The Futures Industry Association, Report on trading volume in the global listed derivatives markets, 2011
 27 Круглый стол. Выступление М.Хазина//Свободная мысль № 6. 2015.
 28 Мейсон Пол. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. М.: Ад. Маргинем. Пресс, 2016, с.36
 29 Фергюсон Нилал. Великое вырождение. Как нарушаются институты и гибнут государства. М., 2016. с.52-53.
 30 <http://www.telegraph.co.uk/finance/financetopics/davos/9041442/Davos-2012-Prudential-chief-Tidjane-Thiam-says-minimum-wage-is-a-machine-to-destroy-jobs.html>
 31 Фергюсон Нилал. Цивилизация: чем Запад отличается от остального мира. М.: АСТ: CORPUS, 2014. с.408-409
 32 URL:<http://ru.euronews.com/2016/01/18/the-richest-1-percent-own-more-than-99-percent-of-world-s-population/>
 33 Гуриев С. Неравные итоги реформ//Ведомости» 242 (4231). 2016. с.7.
 34 Базанова Е., Оверченко М. Мир потерял равновесие//Ведомости № 4 (4239) 2017 г.
 35 См.: Пределы роста. Доклад Римскому Клубу. 1972 г.
 36 Хаггер Н. Синдикат. История мирового правительства. М.: Алгоритм, 2013. с.301.
 37 Стиглиц, Джозеф. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М. 2015. с.13-14.
 38 <http://www.theguardian.com/news/datablog/2015/feb/05/global-debt-has-grown-by-57-trillion-in-seven-years-following-the-financial-crisis>
 39 Н. Braconier, G. Nicoletti and B. Westmore "Policy Challenges for the Next 50 Years" OECD. 2014
 40 Опасное будущее//Ведомости № 226 (4215). 2016. с.1
 41 Токвиль
 42 Крауч К. Постдемократия. М. Изд. дом Гос.Ун-та – Высшей школы экономики. 2010
 43 См.Нилал Фергюсон. Цивилизация. Чем запад отличается от остального мира. М., 2015
 44 Нилал Фергюсон. Великое возрождение. Как нарушаются институты и гибнут государства. М.: Издательство АСТ:CORPUS. 2016. с.46
 45 Базанова Е., Оверченко М. Мир потерял равновесие//Ведомости № 4 (4239) 2017 г.
 46 Сораль А. Понять империю: Грядущее глобальное управление или восстание наций? М., 2016. с.41 Понятие банк А.Сораль употребляет в значении «имперский принцип» - авт.
 47 Бродель Фернан. Динамика капитализма. Смоленск: «Полиграмма». 1993. с.69
 48 Рахман Гидеон. Свобода сбивает// Ведомости. № 32 (4267). 2017. с.6
 49 Там же
 50 Мейсон Пол. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. с.21.
 51 Хаггер. Н. Синдикат. История мирового правительства. М.: Алгоритм. 2013. с.44
 52 <http://www.telegraf.lv/news/zhurnal-mvf-priznal-svoyu-deyatelnosty-oshibochnoi>
 53 Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции//Royalib.ru
 54 Американская идеология и претензии США на глобальное доминирование. Совместный доклад аналитического центра Katehon и РИСИ// URL: katehon.com/ru/content/amerikanskaya-ideologiya-i-pretenzii-sshana-globalnoe-dominirovanie
 55 FY 2016 Congressional Budget Justification – Department of State, Foreign Operations, and Related Programs – URL: <http://www.state.gov/documents/organization/236395.pdf>
 56 Россия в глобальной политике. Том 14. № 1, 2016. с.97-99
 57 Шупер В. Интеллектуальные предпосылки догоняющего развития России//Свободная мысль. 2015. № 6. с.17
 58 Gerald Raunig Несколько фрагментов о машинах/ перевод с англ. А.Скидана //eipcp.net/transversd/1106/raunig/ru
 59 Ведомости № 64 (4053). 2017.
 60 Соловьева О. Половине жителей планеты грозит безработица//Независимая газета № 7 (6904). 2017. с.4
 61 ЮОНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) <http://news.finance.ua/ru/news/-/333811/oon=prognoziruut-rost-mirovoj-ekonomiki-na-urovne-2-5-3>
 62 Рикардс, Джеймс. Смерть денег. Крах доллара и агония мировой финансовой системы. М.: Яуза. 2015. с.11, 19
 63 Там же, с.13, 16
 64 Там же, с.21 на вооружение мировые террористические структуры и, напротив, финансовые спекулянты иницируют теракты чтобы, обладая инсайдерской информацией, зарабатывать на фондовых рынках.
 65 Рикардс Джеймс. Указ. соч. с.64
 66 Эстулин Даниэль. «Секреты Бильдербергского клуба»// http://royallib.com/book/estulin_daniel/sekrety_bilderbergskogo_kluba.html
 67 «Я хочу вернуть французам их деньги»//Ведомости № 28 (4263). 2017. с.9
 68 День, когда наступит 42 февраля//Независимая газета. 27 января. 2017.
 69 Мейсон Пол. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. М. 2016. с.13.

Financial capital and civilizational deadlock

Egorov V.G.
 Plekhanov Russian University of Economics

The article examines the essential characteristics of modern financial capitalism and attempts to theoretically comprehend them. On the basis of extensive empirical material, an author's vision of the socio-political consequences of financial «domination» was proposed. The logic of the tendencies of financialization traced in the article gives grounds to assert that the way out of the created social and economic impasse lies in the plane of postcapitalistic social reality.

The crisis phenomena generated by the financial stage of development of capitalism are systemic in nature and can not be overcome within the framework of the previous model of the world order. The coincidence of development vectors of two processes that are different in nature: objective - globalization and subjective - financial globalization actualizes the general risks of transition to a qualitatively more advanced stage of social development.

The financial «domination» that facilitates the accumulation of the source of «social power» in the hands of a narrow group of oligarchs causes the deprivation of liberal democracy and its social foundation - the middle class, deepens the division of the world space into poor and rich countries, increases the danger of conflicts and political clashes provoked by the desire of capital to overcome Regional, state, national identities.

Keywords: «Financial bubble», world order, financialization, deprivation of liberal democracy, decline of the middle class, universalization, financial globalization, contradictions of civilizational development.

Совершенствование системы венчурного финансирования IT-компаний, взаимодействующих с коммерческими банками в РФ

Рудакова Ольга Степановна,
д.э.н., профессор, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ, olrud@yandex.ru

Маркова Ольга Михайловна,
к.э.н., доцент, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ, markova1310@bk.ru

В данной статье рассматриваются особенности развития инновационных процессов в экономике, связанных с применением венчурного финансирования IT-компаний посредством использования, ресурсов государства, специально созданных венчурных фондов и капитала коммерческих банков. Рассматриваются базовые механизмы и инструменты, а также основные направления развития венчурных сделок в секторе IT-технологий. Представлены основные преимущества и недостатки венчурного финансирования IT-сегмента. Так, к преимуществам IT-сегмента относятся: возможности привлекать необходимые средства от коммерческих банков как держателей капитала для реализации высокорисковых, но потенциально доходных проектов в случае, когда иные источники финансирования могут быть недоступными; производить финансирование в относительно короткие сроки; не требуется залогов и прочих видов обеспечения. Приведены также рекомендации по совершенствованию применения венчурного финансирования в практике коммерческих банков и других источников развития венчурного бизнеса. Ключевые слова: IT-технологии, венчурное финансирование, клиентоориентированный подход, инновации

В современных условиях значительно усиливается роль инновационных факторов развития производства, способных вывести на качественно новый уровень деятельность промышленных производств и экономики в целом. Использование IT-технологий позволяет в кратчайшие сроки достигнуть значительных успехов в области банковского дела, что обеспечивает эффективные возможности клиентоориентированного подхода при продвижении банковских продуктов в российских банках. Значительно повышается эффект от применения электронного банкинга, социальных сетей, с помощью которых потребители получают необходимую информацию о выгодных предложениях и особых условиях предоставления банковских услуг. Развитие IT-сферы не только создает возможности для модернизации труда, сокращения издержек, повышения качества хозяйственной деятельности, увеличения объемов производства, но позволяет использовать новые технологии в реализации инноваций в области банковского дела. В то же время сам процесс создания новых продуктов в IT-сфере является достаточно капиталоемким и требует новых подходов в финансировании. Исходя из этого актуальность изучения применения венчурного финансирования в области IT-сферы в современных условиях приобретает особое значение.

Следует отметить, что инновационная деятельность представляет собой комплекс научно-технических, организационных, технологических, финансовых мероприятий и процесс, связанный с внедрением полученных результатов в практику для совершенствования технологий, создания и распространения инноваций. Инновацией является внедренное новшество - новый или значительно усовершенствованный продукт/услуга, организационный процесс, новый метод производства или реализации, которые способны обеспечить качественный рост эффективности продукции или процессов, востребованных обществом. Вместе с тем венчурное финансирование обладает повышенной степенью предпринимательского риска, а также сложностью его распределения между участниками венчурного процесса - инвесторами, предпринимателями и коммерческими банками.

Главным результатом венчурного финансирования в области банковского дела является не столько необходимость получения дополнительной прибыли, сколько резкого увеличения стоимости банка (его капитализации), сумевшего реализовать некую технологическую инновацию. Таким образом, у банка появляется возможность обеспечить значительное рыночное преимущество среди потенциальных конкурентов (других кредитных организаций), когда традиционные биржевые и кредитные формы получения дополнительного капитала для него оказываются недоступными [1].

Рассмотрим основные преимущества и недостатки венчурного финансирования IT-сегмента для коммерческого банка. Основными преимуществами венчурного финансирования являются:

- возможность привлекать необходимые средства для реализации высокорисковых, но потенциально высокодоходных и перспективных проектов;
- финансирование осуществляется в короткие сроки и не требуется залогов и прочих форм обеспечения;
- не предусматриваются промежуточные выплаты (дивиденды, проценты и др.).

К недостаткам венчурного финансирования IT-проектов относят:

- сложность поиска и привлечения инвесторов;
- возможность для инвестора вмешиваться и контролировать управление проектом или банком;
- необходимость выделения доли (обычно контрольного пакета) в капитале;
- необходимость максимального раскрытия информации;
- возможность выхода инвестора из проекта на любой его стадии, или реализации инвестором своей доли другим субъектам;

- другие факторы, сдерживающие развитие венчурного бизнеса в России.

С точки зрения содержания понятия, венчурное инвестирование связано с рисковым вложением средств и означает предоставление средств на достаточно длительный срок новым компаниям, которые находятся на начальной стадии своего развития, в обмен на определенную долю этих компаний. Венчурный капитал является финансовым звеном инновационной инфраструктуры, которое объединяет собственников капитала и носителей технологий, чем решает проблему финансирования стартующих инновационных проектов. Именно за счет венчурного инвестирования возникли такие компании, как Intel, Microsoft, Google, Яндекс и многие другие [2].

Следует отметить, что за прошедшие годы в стране сформированы базовые инструменты и механизмы, но устойчивая система воспроизводства венчурного капитала пока не построена. Поэтому пока сложно максимально раскрыть весь потенциал венчурной деятельности. Рыночная среда в России является излишне зарегулированной и малотранспарентной. Недостаточно комфортной для иностранных инвесторов является российская юрисдикция, также недостаточным является внутренний спрос на инновационные продукты для реального сектора отечественной экономики.

Финансовый кризис, хотя и внес негативные моменты в развитие ИТ-технологий, все же не снизил интереса к развитию этого рынка. По-прежнему информационные технологии представляют собой ключевой сектор развития, чему во многом способствует смещение потребительских предпочтений с off-line покупок к покупкам on-line (в сети интернет). Вместе с тем снизился уровень доверия к российской инновационной системе, как со стороны зарубежных компаний и банков, которые занимают выжидательную позицию, так и со стороны внутренних инвесторов. Однако наблюдается рост количества сделок российскими технологическими компаниями и банками под иностранными юрисдикциями, в том числе, в странах дальнего зарубежья [3].

Следует отметить, что существенную роль в поддержке ИТ-сферы осуществляет государство, причем подобные программы осуществляются и в зарубежных странах и в России. Так, о государственной поддержке ИТ-сферы в зарубежных странах свидетельствует табл. 1.

В России в 2016 году сектор ИТ являлся достаточно крупным с точки зре-

Таблица 1
Господдержка инновационного бизнеса: мировой опыт
Составлено авторами [4],[8],[9].

Страна	Программа	Финансирование	Основные объекты поддержки
Израиль	YOZMA	\$ 100 млн. – вклад государство в фонд в 1993 г.	Высоко-технологические компании
	Программы офиса Главного ученого	Программа «Технологические инкубаторы» (с 1991 по 2007 - \$ 450 млн.).	Гранты для ВУЗов, НИИ и МСП
Южная Корея	KFOF – Korea fund of funds	\$ 1 млрд.	Венчурные предприятия на ранних стадиях
Финляндия	TEKES – funding agency for technology and innovation	€582 млн. (2006 г.)	НИИ, университеты и МСП. (гранты и заемное финансирование проектов и программ с их участием)
	SITRA – innovation fund	€29 млн. (2006 г.)	В прошлом - фонд венчурных инвестиций и фонд фондов.
Швейцария	CTI -innovation promotion agency	Годовой бюджет агентства ~ \$100 млн. В 2001-2005 поддержано около 1500 проектов.	Субсидии на совместные исследования между университетами и компаниями, обучение предпринимательству молодых компаний
США	SBIR/STTR	Бюджет ~ \$ 2 млрд. в год	Малые компании и совместные проекты МСП и университетов. (финансирование НИОКР)

ния объема венчурных инвестиций. Однако увеличение венчурных сделок в ИТ секторе с 97 до 110 сделок в 2016 году, их общий объем снизился по сравнению с 2015 годом на 27% до 149,6 млн долларов США [3]. В современных условиях для развития ИТ-компаний венчурного финансирования в России (в том числе в банковском секторе) ключевыми позициями являются:

- ускорение технологического развития мировой экономики;
- усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы, в первую очередь, за высококвалифицированную рабочую силу и инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии и компетенции, то есть за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем;
- изменение климата, старение населения, проблемы систем здравоохранения, а также проблемы в области обеспечения продовольственной безопасности в мировом масштабе - вызовы, с которыми сталкивается не только наша страна, но и человечество в целом.

В этих условиях особенно важна государственная поддержка инноваций и ИТ-сферы. В 2013 г. была принята «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 г.». Развитию венчурного инвестирования способствовали принятие 01.12.2016 г. Президентом РФ Указа о «Стратегии научно-технического развития», которая будет направлена на соединение науки и технологий с инновациями в Российской Федерации, формирование единого комплексного социального института «наука – технологии – инновации». Был также подписан Указ о создании «Национального центра развития технологий и базовых элементов робототехники» [4]. Были внесены поправки в Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ, в соответствии с которыми инвесторам высокотехнологичных компаний будут предоставлены льготы по налогообложению, то есть будет обнулен налог по доходам от реализации ценных бумаг, которые обращаются в сфере инноваций и инвестиций (РИИ)



Рис. 1. Механизм участия государства в венчурном финансировании

Московской биржи. Таким образом, были заложены основы национальной инновационной системы и предпринимательской инфраструктуры с помощью инновационных территориальных кластеров, особых экономических зон, инновационных центров, институтов развития.

Основными элементами в системе институтов развития в сфере инноваций выступают: «Фонд содействия инновациям», венчурные фонды (с государственным участием через акционерное общество «Российская венчурная компания»), федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития», государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и созданный при нем фонд «ВЭБ Инновации», АО «РВК», АО «РОС-НАНО», особая экономическая зона «Иннополис»; строится Технологическая долина МГУ и др. Эти институты выступают инвесторами в частных венчурных фондах и организуют взаимодействие между фондами предпринимателями в области венчурных технологий[5].

Благодаря поддержке Правительства РФ в стране возникли новые технопарки. «Роснано», «РусГидро» и Фонд развития Дальнего Востока заключили соглашение, согласно которому планируется создание фонда инвестиций в экономику Дальневосточного федерального округа. Инновационным центром «Сколково» подписан ряд соглашений с российскими и зарубежными партнерами, «Промсвязьбанк» основал венчурный фонд для финансирования разработок банков-

ского программного обеспечения. Большой прогресс в области банковских технологий достигнут банком «Тинькофф».

Начата работа по формированию национальных исследовательских центров («Российский научный центр «Курчатовский институт»). Развивается инфраструктура инновационных кластеров, включающей технико-внедренческие особые экономические зоны со значительными льготами в области инновационной деятельности. Формируются новые наукограды, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и федеральные центры коллективного пользования научным оборудованием.

Создана Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России. При этом осуществляется не прямое государственное финансирование, а посредством создания венчурного фонда с государственным участием (рис. 1).

Как показано на рис. 1, при непрямом участии государства в осуществлении венчурного финансирования создается государственный венчурный фонд. Созданная как государственный институт в 2006 г. Российская Венчурная Компания (РВК) предпринимает большие усилия по сохранению базовых элементов инфраструктуры венчурного рынка, благодаря чему отрасль постепенно восстанавливается от последствий кризиса, что способствует устойчивому ее росту в будущем. С помощью фонда РВК государство стимулирует активность частных инвесторов, компенсируя им стадийные и отраслевые диспропорции на российском венчурном рын-

ке. Передача РВК функций проектного офиса Национальной технологической инициативы (НТИ) стало важнейшим событием в 2016 г. Стратегической целью НТИ является обеспечение нашей стране конкурентных позиций на мировых инновационных рынках[5].

Кроме государственного фонда, были созданы специализированные венчурные фонды, например в 2015 г. в Сколково был создан фонд, который специализировался на финансировании в области ИТ-технологий. Такой специализированный фонд рассматривает различные инвестиционные проекты. Если предлагаемый проект отвечает требованиям фонда, то принимается решение о начале его финансирования. В случае несоответствия принимается решение о невозможности финансирования. В случае успешного осуществления заемные средства возвращаются в специализированный венчурный фонд, а часть возвращается инвесторам фонда[6].

Следует отметить, что на рынке венчурных инвестиций принято выделять пять основных стадий развития компании:

1. «Посевная» стадия, которая представляет собой период формирования самой компании, когда в наличии имеется проект или бизнес-идея, происходит создание управленческой команды, осуществляются научно исследовательские работы и маркетинговые исследования.

2. Стадия «запуска», когда компания уже организована и в наличии имеются опытные образцы. Компания осуществляет попытки организации производства продукта и его выход на рынок.

3. Стадия «раннего роста», которая характеризуется тем, что компания выпускает и производит реализацию нового продукта. На данном этапе необходимо грамотное продвижение продукта, что ограничивается неустойчивой прибылью.

4. Стадия «расширения» наступает тогда, когда компания завоевывает некоторые части рынка, появляется устойчивая прибыль, но компании требуются средства для расширения производства и проведения стратегических маркетинговых исследований.

5. Стадия «выхода» - представляет собой такой этап в развитии компании, когда осуществляется продажа доли инвестора другому инвестору или происходит размещение ценных бумаг компании на фондовой бирже (IPO). Также на этой стадии менеджмент компании может самостоятельно выкупить долю инвестора[7].

Таким образом, при данном механизме венчурного финансирования повышается эффективность стимулирования внедрения новых технологий, выхода на новые технологические рынки. При этом устраняются недостатки прямого государственного регулирования.

Как правило, венчурное финансирование осуществляют венчурные фонды или частные лица, которых называют «бизнес ангелами». Венчурные фонды классифицируются на три вида: частные, государственные и корпоративные. В России при общем объеме инвестиций в 2015-2016 г. объем венчурного финансирования постепенно снижался. Также уменьшился средний размер одного венчурного фонда с 5 млн. долл. в 2015 г. до 3 млн. долл. в 2016 г.

Вместе с тем, в 2016 г. доля венчурного инвестирования в ИТ-технологии составляла 85%. Столь высокий показатель ИТ-отрасли в России свидетельствует о большой привлекательности этого бизнеса, который связан с меньшими рисками и быстрой окупаемостью по сравнению с другими отраслями. Поэтому в будущем рынок венчурного финансирования может повыситься, поскольку по решению Правительства РФ предусматривается создание новых государственных венчурных фондов.

Рассмотрим важнейшие направления гармонизации венчурного финансирования и его применения в банковской сфере.

На наш взгляд, основными направлениями развития венчурного финансирования ИТ-проектов должны стать:

1. Развитие специального законодательства в области венчурного предпринимательства в целом, в области информационных технологий в частности, а также нормативных актов, регулирующих венчурную информационную деятельность в банковской сфере. Отсутствие законодательной базы, регламентирующей венчурное финансирование, вынуждает участников венчурной индустрии использовать общие законы, регулирующие инновационную деятельность, что не позволяет использовать ее преимущества на практике.

2. Применение более эффективного механизма налоговых льгот для участников венчурного рынка. Имеющееся налоговое законодательство не создает стимулирование для предпринимателей к появлению венчурных фондов, финансирующих ИТ-проекты. При отсутствии эффективного механизма налоговых льгот, становится сложным преодоление барьеров для притока частных инвестиций в инновационную ИТ-сферу.

3. Повышение степени защиты интеллектуальной собственности и результатов инновационных разработок. Отсутствие в России защиты интеллектуальной собственности усиливает риски деятельности инвесторов и предпринимателей в области инноваций; правовая незащищенность в данном вопросе делает инновационную сферу непривлекательной.

4. Требуется расширять базу институтов финансовой поддержки венчурной деятельности в целом, и в ИТ-области в частности, а также повысить емкость фондового рынка, которая затрудняет традиционные способы выхода инвесторов из проектов. Необходимо использование зарубежного опыта (в частности США, Израиля и др.), где применяется система поощрительных стимулов развития инновационных компаний с целью поддержания инвестирования на ранних стадиях внедрения проектов (по аналогии с деятельностью Агентства США по делам малого бизнеса (SBA), которое предоставляет займы инвестиционным компаниям, а также путем предоставления привилегированных акций с отсроченными первоначальными процентными выплатами в обмен на дальнейшее участие в доходах).

5. Невысокая ликвидность венчурного капитала и дефицит профессиональных менеджеров, которые способны были бы раскрыть имеющийся потенциал информационных технологий, разрабатывать проекты в соответствии с международными стандартами, привлекать рискованный капитал и сопровождать ИТ-проекты от момента их принятия до момента полного внедрения результатов и получения прибыли.

6. Отсутствие действенной инфраструктуры для ИТ-деятельности системы связи, информационного обеспечения; предоставления правовых, экономических, финансовых, консультационных услуг в сфере рекламы, маркетинга и др.; доступности телекоммуникационных систем.

7. Требуют решения вопросы сертификации и контроля качества ИТ-продукта, делающего его конкурентоспособным при продвижении на рынке к потребителю.

Таким образом, указанные позиции сдерживают развитие ИТ-технологий и венчурного финансирования в России. Вместе с тем, механизм венчурного финансирования может и должен использоваться в качестве фактора интенсивного экономического роста, в том числе и в перспективном ИТ-направлении и повышения конкурентного уровня отечественных ИТ-компаний и коммерческих банков.

Литература

Литература

1. Федеральный закон РФ от 23 августа 1996 года N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями на 23 мая 2016 года) (редакция, действующая с 1 января 2017 года) // www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/

2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/

3. Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 г. № 2036-р // Собрание законодательства РФ, 18.11.2013 г. - № 46- ст. 5954.

4. Вишняков А.А. Венчурное финансирование инновационных проектов / А.А.Вишняков- М.: Дело и Сервис, 2010.

5. Национальный доклад об инновациях в России, 2016 // http://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf

6. Рынок венчурного инвестирования РФ, итоги 2016 г. - JsonendPartnersConsulting, М., 2016.

7. Инновационное развитие России: проблемы и решения: Монография / Коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, С.Н. Сильвестрова. - М.: Анкил, 2013 - 1216 с.

8. <http://www.yozma.com>.

9. <https://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>.

The venture financing system improvement of it-companies interacting with commercial banks in the Russian Federation

Rudakova O.S., Markova O.M. Financial University under the Government of the Russian Federation

The development of innovative processes in the economy based on venture financing of IT-companies by means of state resources, specially created venture capital funds and the capital of commercial banks are considered. The basic mechanisms and tools, as well as the main directions of development of venture transactions in the IT-sector, are considered. The experience of developed countries and Russia shows that stimulating the development of venture investment should be viewed from

different points of view: accessibility of risk capital (with the help of venture capital funds, as well as business angels); communication of private capital providers with venture capital companies; creating incentives for venture capital funds (or business angels) to search for and select promising companies with great growth potential, and also by investing in the early stages of innovative development of companies.

The main advantages and disadvantages of venture financing of the IT- segment are considered. Thus, the advantages of the IT- segment include: the ability to attract the necessary funds from commercial banks as holders of capital for the implementation of high-risk, but potentially profitable projects in the event that other sources of funding may not be available; to finance in a relatively short time; without collateral. The disadvantages of venture financing of IT-projects include the difficulty of finding investors; the need for maximum disclosure; absence of legal framework regulating venture financing, etc. Innovative commercial banks in Russia can participate in venture innovation

activities of IT- companies as follows: by providing loans to finance venture IT-projects; to participate in the organization of a venture IT-fund, being a source of its financial resources; directly invest money in venture IT- projects in part or in full; take on the risks associated with the implementation of IT-projects and receive additional profit from the application of the results of implemented projects, as well as provide customers with a full range of organizational and consulting services to assess the cost of the new project and the degree of risk involved in its financial costs.

There are also recommendations for improving the using of venture financing in the practice of commercial banks and other sources of venture business development.

Keywords: IT-technologies, venture financing, client-oriented approach, innovations

References

1. Federal Law of the Russian Federation of August 23, 1996 N 127-FZ «On Science and State Science and Technology Policy» (as amended on May 23, 2016) (edition effective January 1, 2017) // [www.consultant.ru / Document / cons_doc_LAW_11507 /](http://www.consultant.ru/Document/cons_doc_LAW_11507/)

2. Order of the Government of the Russian Federation of 08.12.2011 N 2227-r «On the Approval of the Strategy for Innovative Development of the Russian Federation for the Period to 2020» / www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/
3. The order of the Government of the Russian Federation from 01.11.2013 N° 2036-p // Collection of the legislation of the Russian Federation, 18.11.2013 - N° 46- item. 5954.
4. Vishnyakov AA Venture financing of innovation projects / AVishnyakov- M.: Case and Service, 2010.
5. National report on innovations in Russia, 2016 // http://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf
6. Venture investment market of the Russian Federation, results of 2016- JsonendPartnersConsulting, M., 2016.
7. Innovative development of Russia: problems and solutions: Monograph / Team of authors; Ed. MA Eskindarova, S.N. Silvestrov. - Moscow: Ankil, 2013 - 1216 p.
8. <http://www.yozma.com>.
9. <https://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>.

Применение Blockchain-технологии в логистике и управлении цепями поставок

Корниенко Павел Александрович, студент, НИУ ВШЭ, pavelkornienko880@gmail.com

Касаев Борис Султанович, д.э.н., проф., Финансовый университет при Правительстве РФ, bkasaev@mail.ru

В статье рассматривается возможность применения инновационной информационной технологии Blockchain в логистике и управлении цепями поставок. На сегодняшний день Blockchain – это многофункциональная и многоуровневая информационная технология, предназначенная для надежного учета различных активов. Потенциально, эта технология охватывает все без исключения сферы экономической деятельности и имеет множество областей применения. В их числе: финансы, экономика и денежные расчеты, операции с материальными и нематериальными активами. Внедрение Blockchain-технологии в любую сферу бизнеса подразумевает принятие полностью прозрачной и надежной информационной платформы, которая будет использоваться участниками того или иного процесса: будь то страхование физических лиц, приватизация недвижимости, управление возвратами, предоставление логистического сервиса или любой иной вид деятельности.

В рамках данной статьи раскрывается технология «умных» активов и «умных» контрактов, приводятся примеры применения криптовалют в бизнесе. До недавнего времени сложно было представить реальное использование криптовалют в любой сфере бизнеса, так как, как известно, данный вид денег подвержен высокой волатильности и связан с высокими рисками. Однако, на текущий момент существует ряд различных решений этой проблемы.

Ключевым вопросом статьи является раскрытие возможностей применения Blockchain-технологии в логистике и управлении цепями поставок в целом. Приведены примеры практического применения данной технологии в логистике, раскрыты преимущества и недостатки Blockchain, а так же отражены барьеры и трудности, связанные с внедрением данной технологии.

Ключевые слова: blockchain-технология, управление цепями поставок, blockchain-технология в логистике, умные контракты, умные активы, криптовалюта

Введение. На сегодняшний день, Blockchain-технология представляет собой инновационную платформу для создания децентрализованного и абсолютно прозрачного механизма ведения транзакций для различных отраслей экономики и сфер деятельности. Основным преимуществом Blockchain является повышение уровня доверия между контрагентами благодаря прозрачности и прослеживаемости всех видов транзакций в любой сделке.

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что Blockchain-технология бурно развивалась последние 8 лет и возможности использования децентрализованного механизма в бизнесе привлекли многие транснациональные корпорации, среди которых: IBM, Microsoft, Airbnb и Uber. Привлекательность Blockchain-технологии объясняется возможностью повысить уровень доверия между участниками цепи поставок, обеспечить прозрачность всех транзакций и своевременный обмен информацией между участниками цепи. Если же говорить о российских компаниях, то последние несколько лет, крупнейший российский банк – ПАО «Сбербанк» поддерживает идею использования Blockchain-технологии для автоматизации многих процессов и исключения большого количества документации. Однако ключевым моментом в использовании данной технологии является вопрос: какую криптовалюту использовать лучше? На что российская компания Qiwi предложила создать собственную криптовалюту и назвать её «битрубль», однако, данная идея до сих пор находится в стадии разработки.

Применительно к управлению цепями поставок, Blockchain-технология обладает рядом серьезных преимуществ и существенных ограничений. В целом – это новая информационная парадигма, при которой участникам цепи нет необходимости выстраивать доверительные отношения, так как полная прозрачность сделок и открытость информации это изначально подразумевает, а все сделки регулируются путем «умных» контрактов и ошибки, связанные с человеческим фактором сводятся к минимуму.

Blockchain и Bitcoin: определения. Bitcoin – это цифровая наличность. Она является одновременно и цифровой валютой, и платежной системой, работающей в режиме реального времени. Технологии шифрования Bitcoin обеспечивают управление генерацией денежных единиц и подтверждение перевода средств. Цифровая наличность Bitcoin работает независимо от государственных центробанков [1, с.20]

Криптовалюта Bitcoin создается как вознаграждение за выполнение математических вычислений в сети Blockchain. Если говорить коротко, то создатель этой системы, Сатоши Накамото [9, с.7], поставил перед всеми участниками математическую задачу, сложность которой растет при увеличении количества участников в сети. Эти вычисления называются майнингом (от англ. mine – добывать), их суть заключается в том, что пользователи предоставляют свои вычислительные ресурсы для верификации адресов и записи транзакций в реестр. В награду за участие в майнинге пользователи получают комиссию за транзакции и вновь создаваемые монеты Bitcoin.

Blockchain – это технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо совершенных биткойн-транзакциях. Blockchain представляет собой цепочку блоков данных, объем которой постоянно растет по мере добавления майнерами новых блоков.

Если говорить в общем, то Blockchain – это многофункциональная и многоуровневая информационная технология, предназначенная для надежного учета различных активов. Потенциально, эта технология охватывает все без исключения сферы экономической деятельности и имеет множество областей применения. В их числе: финансы, экономика и денежные расчеты, а так же операции с материальными и нематериальными активами. [1, с.15]

«Умные» контракты и «умные» активы: основа функционирования Blockchain. Любой актив, представленный на Blockchain, становится умным активом, сделки с кото-

Таблица 1
Примеры устойчивых криптовалют [1, с.45]

Криптовалюта	Характеристики
Bitreserve	Депозиты в биткоинах с фиксированным курсом обмена
Realcoin	Валюта привязана к курсу доллара США
LOCKS (Coinapult)	Поддерживает привязку биткоина к курсу золота, серебра, доллара США, евро и британского фунта
XRP/USD (Ripple)	Привязка к курсу золота

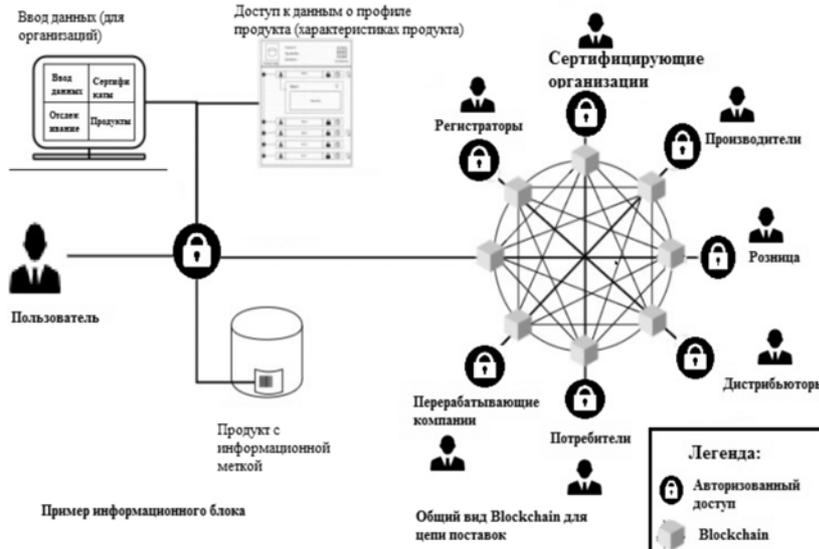


Рис. 1. Предлагаемый вариант использования Blockchain в цепи поставок

рым можно совершать посредством умных контрактов. Все активы можно зарегистрировать в распределенном журнале записей и управлять ими могут все обладатели секретного ключа – своего рода кода доступа к активу.

Примерами умных активов в сфере логистики могут выступать беспилотные транспортные средства, например дроны или автомобили. Они являются «умными», потому что способны не только перемещаться посредством управления ими через Blockchain, но и в состоянии сами себя обслуживать. Например, если в автомобиле ломается какая-либо деталь, он автоматически производит внутреннюю диагностику, выявляет поломку и сразу же делает заказ на новую запчасть у того поставщика, которого укажет пользователь при внесении этого автомобиля в Blockchain. Для этого пользователями системы создается и настраивается соответствующий умный контракт. Другой пример – «умный» счет-фактура, создаваемый в Blockchain между участниками цепи поставок: например, при получении определенной партии товара, сканирование последней единицы товара (или паллеты, короба) на складе является условием автоматической оплаты партии. Так же, есть воз-

можность задавать другие условия оплаты, например, как только изменится статус товара в Blockchain, он будет оплачен. По сути, умный актив – это актив, зарегистрированный в цифровом виде в Blockchain и управляемый посредством умных контрактов.

Умные контракты – идея, которая вытекает из использования умных активов внутри Blockchain. [1, с.63] В контексте Blockchain умные контракты означают сделки в распределенном журнале записей, не ограниченные простой куплей-продажей, в них могут быть встроены и более сложные функции. В отличие от традиционных контрактов, умные заведомо обеспечивают взаимное доверие между участниками цепи поставок, так как по сути это соглашения о выполнении или невыполнении определенных действий. Классический пример такого контракта – торговый автомат, который действует по определенному алгоритму и инструкции, если, конечно же, он исправен. [1, с.64] В данном случае умным активом выступает сам автомат, а алгоритм приема денег, выдачи товара и сдачи – умным контрактом. Использование умных контрактов исключает возможности ошибок из-за человеческого фактора, однако требует изначально правиль-

ной настройки и учета всех возможных факторов и условий.

Криптовалюты для применения в бизнесе. Прежде чем перейти к основной теме и исследовать применение Blockchain-технологии в логистике и управлении цепями поставок, следует выяснить взгляд бизнеса на использование этой технологии. Изначально считалось, что Bitcoin – платежное средство для осуществления теневых операций, вывода средств, полученных незаконным путем и прочее. Такое мнение имеет право на существование, однако не стоит связывать Blockchain исключительно с теневой экономикой. Просто, первыми, кто испытал эту технологию – были представители «черного» рынка, так как их привлекла анонимность и исключение всех финансовых посредников.

Другим вопросом использования Blockchain в бизнесе явилась волатильность курса Bitcoin, что говорит о рискованности его применения. Однако уже существует ряд криптовалют, наиболее устойчивых к волатильности (Таблица 1).

Таким образом, можно смело утверждать, что Blockchain-технология уже подготовлена для применения в любой сфере бизнеса. Более того, уже существует специальная Blockchain платформа, под названием Ethereum, работающая на «умных» контрактах и адаптированная под бизнес. Автором является русский программист, В. Бутерин. [11]

Применение Blockchain в логистике и управлении цепями поставок: общая концепция. Цепь поставок, например, производственной компании, состоит из ряда ресурсов: людей, физических активов, знаний, процессов и финансовых договоров и транзакций, которые обеспечивают перемещение товара от поставщика к клиенту. [2, с.6] В максимальной цепи поставок представляется достаточно сложной задачей комплексно отслеживать все транзакции между всеми участниками цепи. [4, с.314] Эта информация обычно хранится в нескольких местах (в нескольких звеньях цепи поставки) и доступна определенным пользователям системы. В таких системах, клиенты (конечный потребитель или компания в цепи), как правило, имеют ограниченный объем информации о деятельности всей цепи поставки. [2, с.4]. Отсюда вытекает, что доступ информации базируется на взаимном обмене данными, который возможен только при доверии участников друг к другу.

Blockchain-технология может значительно повысить прозрачность и отсле-

живаемость движения любых потоков в цепи поставок путем использования неизменяемых данных, распределенного хранения и контролируемого доступа пользователей к информационной системе.

В данной работе будет предложена распределенная информационная система, которая использует Blockchain-технологии для сбора, хранения, и управления ключевой информацией о каждом индивидуальном продукте, в течение всего его жизненного цикла.

Такие распределенные блоки информации позволяют безопасно создавать записи о транзакциях для каждого отдельного продукта, а так же получать специфическую информацию о продукции. Эта информация доступна всем участникам цепи одновременно. [2, с.5] Графический вариант предлагаемой распределенной информационной системы Blockchain в цепи поставок представлен на Рис. 1.

Предложенный подход подразумевает использование децентрализованной информационной системы, где Blockchain используется для сбора, хранения и управления информацией о каждом индивидуальном продукте на протяжении всего его жизненного цикла. Во время перемещения продукта от одного участника цепи к другому, он принадлежит всем по очереди, например, поставщикам, производителям, дистрибьюторам, рознице, и наконец, потребителям. Каждый из участников играет важную роль в системе и дополняет характеристики товара в его профиле – информацию о текущем статусе продукта в Blockchain. [2, с.6] Каждый продукт имеет уникальный цифровой профиль, содержащий всю соответствующую информацию, вносимую на различных этапах жизненного цикла продукта.

Предложенная система состоит из следующих участников [2, с.7]:

- Регистраторов – компаний, обеспечивающих уникальную идентификацию каждого участника цепи поставок в сети.
 - Сертифицирующих организаций – компаний, которые разрабатывают стандарты работы с Blockchain, проводят сертификацию других участников.
 - Производители, дистрибьюторы, розница, перерабатывающие компании – участники ЦП, которые вводят данные, относящиеся к продукции в Blockchain
 - Потребители – конечные покупатели продукта, в некоторых случаях тоже вводят данные о продукции в Blockchain
- Каждому продукту в Blockchain привязывается информационный код: это

может быть штрихкод, RFID-метка или QR-код. Этот код предоставляет собой уникальный цифровой криптографический идентификатор, который связывает физический продукт со своей виртуальной «идентичностью» в сети Blockchain. Эта виртуальная идентичность так же является частью профиля продукта [2, с.7]

Участники цепи поставок так же имеют свои цифровые профили, полученные при регистрации в сети Blockchain. Данные профили включают в себя следующую информацию: краткое описание участника, его местоположение, сертификаты и тип продукции, с которой участник работает. Приватность данных об участнике может быть отрегулирована для остальных участников цепи поставок, так же, участник может быть полностью анонимным, но только в случае получения соответствующего сертификата, подтверждающего надежность его деятельности.

Регистраторы – это компании, которые обеспечивают доступ к Blockchain участникам цепи поставок они обеспечивают уникальную идентификацию каждого участника в сети. После регистрации, для каждого участника регистрируется пара криптографических «ключей» - закрытого и открытого типа. Открытый ключ служит идентификатором участника в сети, а закрытый – проверяет подлинность участника при взаимодействиях с другими в сети Blockchain. Это позволяет каждому продукту получать электронную подпись от того или иного участника, по мере продвижения этого продукта по цепи поставок.

Взаимодействие в сети Blockchain происходит на основе программного обеспечения, разработанного ответственными сторонами от каждого участника цепи поставок. Далее, после разработки и учета всех деталей взаимодействия, программное обеспечение устанавливается на компьютеры участников. Что касается потребителей – для них выпускается отдельное программное обеспечение с особым интерфейсом, обеспечивающим доступ к информации о продукте, необходимой для потребителя. Системное программное обеспечение облегчает запись новых данных о новых продуктах или добавление данных к старым.

Как правило, программный код для таких Blockchain платформ является изменяемым, и принцип работы системы можно модифицировать, как, например, это уже реализовано в проекте Blockchain Ethereum. Правила доступа к данным и их распределенного хранения уже про-

писаны в самом Blockchain и не могут быть изменены одним участником, без подтверждения от всех остальных. [2, с.8]

Применение Blockchain в логистике и управлении цепями поставок: ввод данных. Каждый физический продукт в предлагаемой распределенной информационной системе Blockchain должен быть представлен в цифровом виде в сети так, что бы все заинтересованные стороны имели прямой доступ к данным о нём.

Это необходимо для проведения сделок и мгновенного обновления информации о продукте на пути его жизненного цикла.

Данные могут вводиться как вручную, так и посредством переноса информации с этикетки продукции в систему при сканировании. Данные, в предложенной системе можно классифицировать [2, с.9]:

- Данные о собственности – хронологический список всех предыдущих владельцев продукта, включая текущего. Каждый раз, когда происходит обмен между двумя участниками цепи поставок, создается новая запись о сделке и добавляется к профилю продукта. Таким образом, каждая определенная сделка относится к той или иной цифровой идентичности участника цепи в Blockchain, что позволяет системе понять, кто именно из участников имеет право вносить данные в профиль продукта в текущий момент.

- Данные о времени – каждый раз, когда создается новая запись в профиле продукта, система автоматически регистрирует дату и время это новой записи, обеспечивая хронологию изменения профиля продукта.

- Данные о местоположении – данные, о том, где сейчас находится продукт и где была сделана последняя запись в его профиле. Так как в системе есть данные о местоположении участников цепи поставок, товару может быть присвоен идентификатор местоположения или присвоение данных GPS для отслеживания его перемещения.

- Данные о продукте (спецификация) – это вся информация, имеющая отношение к продукту: производитель, дата производства, его характеристики и прочее.

Некоторые продукты можно регистрировать в Blockchain с целью улучшения их качества. Например, можно зарегистрировать мобильный телефон в сети и запрограммировать его на предоставление данных о производительности батареи во время его работы. Данные будут доступны всем участникам цепи поста-



Рис.2. Пример цепи поставок компании-производителя картонных коробов

Таблица 2
Применение Blockchain-технологии в логистике и УЦП

Источник	Применение Blockchain
1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики, 2017 [1]	Управление беспилотным транспортом (дроны, автомобили) посредством микроплатежей, с обеспечением своевременного обмена информацией между участниками цепи поставок
2. Blockchain Technology: Possibilities for the U.S. Postal Service, RARC Report, 2016 [8]	Управление цепями поставок почтовых служб: <ul style="list-style-type: none"> • автоматическая идентификация почтовых отправок (кому и когда); • координация с логистическими компаниями (UPS, FedEx); • своевременный обмен информацией; • облегченное таможенное оформление • Использование умных счетов-фактур, которые автоматически оплачиваются при получении груза; <ul style="list-style-type: none"> • Унификация оплаты для сегмента e-commerce

вок и помогут производителям, как телефонов, так и аккумуляторов, определять изъяны в том или ином телефоне и находить области для улучшения. [2, с. 11]

Применение Blockchain в логистике и управлении цепями поставок: примере производителя картонных коробов. Рассмотрим реализацию технологии Blockchain на примере компании, которая занимается производством картонных коробов. Предполагается, что все участники цепи поставок зарегистрированы в сети Blockchain и сертифицированы соответствующими организациями. Цепь поставок компании представлена на Рис.2.

Взаимодействие между участниками цепи поставок происходит следующим образом:

· Лесное хозяйство: срубленные деревья помечаются этикетками и вводятся в Blockchain в качестве новых продуктов со всеми характеристиками (например, тип дерева и его возраст). В Blockchain инициируется и хранится сделка между лесным хозяйством и производителем бумаги, получение товара и оплата подтверждаются электронной подписью с обеих сторон, которая появляется после

считывания производителем бумаги последней этикетки на поставленных ему деревьях.

· Производитель бумаги: получение деревьев подтверждается после сканирования этикеток, на этом обмен между производителем бумаги и лесным хозяйством завершается и производитель получает доступ к профилю продукта. Путем добавления различного сырья и смешивания компонентов он получает бумагу, и меняет профиль продукта соответствующим образом, выпускается новая этикетка уже для бумаги.

· Производитель коробов: следующий участник цепи поставок, аналогичным образом подтверждает получение продукции (сканирует) и партия автоматически оплачивается. После добавления к бумаге сырья и компонентов, их этикетки закрываются в Blockchain (цикл жизни сырья и компонентов закончен), и появляется новая, идентифицирующая короб. Далее, после того, как сделка инициирована с производителем готовой продукции, короба поставляются следующему участнику.

· Производитель готовой продукции: производитель подтверждает получение

коробов от производителя коробов, путем сканирования. Далее он вкладывает в них продукцию и выпускает уже два вида этикеток в системе Blockchain: для регистрации короба и для регистрации продукции, вложенной в него.

· Дистрибьютор: следующий участник, который начинает движение товара (например, в контейнерах) через несколько инфраструктурных объектов (например, склады или транспортные хабы). На каждой из локаций профиль продукта обновляется путем сканирования контейнера, содержащего все виды продукции, информация о контейнерах обновляется автоматически.

· Розница: этот участник вынимает продукцию из коробов и обновляет статус, регистрируя отдельно товары и короба в системе Blockchain. Далее, розница инициирует сделку с перерабатывающей компанией на поставку коробов для переработки. Отправив их перерабатывающей компании, он ставит свою цифровую подпись в Blockchain, а компания, занимающаяся переработкой, оплачивает партию, отсканировав последнюю коробку. При этом, вся предыдущая хронология записей о коробе сохраняется в Blockchain.

· Перерабатывающая компания: приняв короба, компания перерабатывает их в сырье для бумаги и создает новый продукт в сети. Инициировав сделку с производителем бумаги, поставляет ему сырье. На этом жизненный цикл короба заканчивается. Однако, все записи о движениях короба по цепи поставки, изменениях его статуса сохраняются в Blockchain.

Пример, приведенный выше, представляет собой упрощенный вариант использования Blockchain-технологии в цепи поставок. Как видно, использование данной технологии обеспечивает прозрачность всех транзакций связанных с тем или иным продуктом, а осуществление всех финансовых операций не требует вовлечения банков или иных финансовых посредников. Так же, хронология движения каждого продукта, изменения его статусов и всего его жизненного цикла сохраняется в Blockchain и доступна всем участникам цепи, имеющим отношение к этому продукту.

Применение Blockchain в логистике и управлении цепями поставок: потенциальные возможности для использования технологии.

Ниже представлены конкретные примеры применения данной технологии в логистике и УЦП (Таблица 2). Одной из

интересных возможностей Blockchain является управление «физическим интернетом», который, как правило осуществляется посредством микроплатежей. Так как любой актив является «умным», он зарегистрирован в Blockchain и обладает собственным кошельком. Посредством перевода микросумм (вплоть до 1 копейки) на счет транспортного средства, можно привести это транспортное средство в движение даже на доли секунд. Разумеется, для этого необходим соответствующим образом настроенный «умный» контракт.

Сильные стороны и ограничения использования Blockchain-технологии. При переходе на технологию Blockchain цепь поставок получает ряд преимуществ, среди которых стоит отметить следующие:

- Повышение безопасности цепи поставок (снижение риска мошенничества) [3, с. 11]
- Сокращение ошибок [7, с. 5]
- Учет количества, момента передачи и маршрута движения материального потока [6]
- Отслеживание документации [7, с.5]
- Возможность привязки материального потока к серийным номерам, штрихкодам, RFID [6]
- Обмен информацией о процессе изготовления, сборки, поставки и эксплуатации продукции между поставщиками и покупателями [5]
- Прозрачность транзакций [3, с. 11], [5]
- Более высокое доверие потребителей за счет высокой скорости транзакций [5]
- Возможность обратной связи в режиме реального времени [6]

Так же, стоит отметить сильные стороны и ограничения данной технологии.

Ограничениями использования распределенной информационной системы Blockchain являются:

- Технологические барьеры – необходимость наличия большого количества вычислительного и поддерживающего оборудования, постоянной разработки программного обеспечения, низкая скорость распространения блоков информации и прочее.
- Высокая неопределенность – актуальное ограничение при использовании криптовалют без привязки к курсу доллара, евро, рубля, золота или прочего. Связано с высокой волатильностью криптовалют.
- Необратимость платежей – невозможность вернуть платеж при ошибоч-

Таблица. 3

Сильные стороны и ограничения Blockchain-технологии [8, с.29], [1, с.178]

Сильные стороны	Ограничения
<ul style="list-style-type: none"> • Более низкая стоимость транзакций • Более быстрые транзакции • Географическая свобода¹ • Анонимность транзакций • Прозрачность транзакций • Отслеживаемость любых потоков в любых сделках (обмен, купля-продажа, переработка и прочие) 	<ul style="list-style-type: none"> • Технологические барьеры • Высокая неопределенность • Необратимость платежей • Сложность построения бизнес-моделей • Негативное восприятие обществом • Неопределенное государственное регулирование

¹ Возможность переводить средства из любой точки мира и с очень высокой скоростью

ном указании адреса. Однако, при отправке средств на несуществующий адрес, вернуть их возможно.

· Восприятие обществом – консерватизм, связывание данной технологии с теневым рынком или сомнительным видом бизнеса.

· Сложность построения бизнес-моделей – необходимость «сломать» привычный образ мышления и перейти на новую информационную концепцию. Так же, сложно учесть интересы всех сторон.

· Государственное регулирование – неизвестно, как государство отреагирует на использование Blockchain и Bitcoin. В РФ данной теме пока не уделяется внимания, Bitcoin не имеет никакого правового статуса, и считается скорее товаром, чем валютой.

Выводы. В заключение данной работы следует отметить, что задачи исследования реализованы, поставленная цель достигнута. Обобщая вышесказанное, заметим:

· Bitcoin – это цифровая наличность, которая является одновременно и цифровой валютой, и платежной системой, работающей в режиме реального времени и не требующей участия банков или других финансовых организаций. Blockchain – это технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо совершенных транзакциях с использованием Bitcoin, представляющая собой открытый реестр.

· Blockchain – новая информационная технология, позволяющая обеспечить прозрачность всех транзакций, связанных с продуктом для всех участников цепи поставок. Использование этой технологии подразумевает полное доверие между участниками цепи поставок, так как движение всех потоков отслеживается в режиме реального времени, а все сделки регулируются посредством «умных» контрактов.

· Технология Blockchain позволяет управлять умными активами, например, беспилотными транспортными средствами. Данная технология тесно связана с «интернетом вещей» или «физическим интернетом».

· Внедрение Blockchain подразумевает совместное создание программного обеспечения участниками цепи поставок. С технологической точки зрения это сложно, так как необходимо обеспечить полноценный функционал работы Blockchain для каждого участника цепи

· Технология Blockchain изначально базировалась на использовании Bitcoin, однако с течением времени были предложены платформы Blockchain, работающие на более стабильной криптовалюте, привязанной к курсу других валют или ценных металлов. Такие платформы уже используются бизнесом (IBM, Microsoft). Так же, в последний год набирает популярность Blockchain Ethereum, так как эта платформа работает полностью на «умных» контрактах и адаптирована под нужды бизнеса.

· Наиболее важными преимуществами использования Blockchain в цепи поставок являются: повышение безопасности цепи поставок, сокращение документации, отслеживание документации и сокращение ошибок, высокое доверие потребителей за счет скорости транзакций и их прозрачности, возможность одновременного обмена информацией между участниками цепи поставок, а так же учет количества, момента передачи и маршрута движения материального потока.

· Внедрение Blockchain в цепь поставок требует преодоления технологических барьеров: приобретение вычислительного и поддерживающего оборудования, разработку программного обеспечения, создание интерфейсов и прочих технических тонкостей, необходимых для полноценного функционирования цепи поставок на этой инновационной системе.

Литература

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2017
2. Saveen A. Abeyratne, Radmehr P. Monfared. Blockchain ready manufacturing supply chain using distributed ledger // International Journal Of Research in Engineering and Technology, 2016. № 05(09), pp. 1-10
3. J. Ream, Y. Chu, and D. Schatsky. Upgrading blockchains: Smart contract use cases in industry // Deloitte University Press, 2016. № 02 (04), pp. 1-11.
4. Haq, I., Monfared, R.P., Harrison, R., Lee, L., and West, A. A new vision for the automation systems engineering for automotive powertrain assembly // International Journal of Computer Integrated Manufacturing, 2010. №23, pp.308-324
5. Веб-ресурс SupplyChain247. «Why Blockchain is a Game Changer for Supply Chain Management Transparency», 2016 – Режим доступа <http://www.supplychain247.com/article/why-blockchain-is-a-game-changer-for-the-supply-chain> - Загл. с экрана 02.04.2017
6. Веб-ресурс Cerasis. «What Is Blockchain Technology, and What Is Its Potential Impact on the Supply Chain?», 2016 – Режим доступа <http://cerasis.com/2016/06/29/blockchain-technology/> - Загл. с экрана 02.04.2017
7. Веб-ресурс PwC.com «Shifting patterns: The future of logistics industry», official report, 2016 – Режим доступа <http://www.pwc.com/gx/en/industries/transportation-logistics/publications/the-future-of-the-logistics-industry.html> - Загл. с экрана 02.04.2017
8. Веб-ресурс Uspsog.gov «Blockchain Technology: Possibilities for the U.S. Postal Service», RARC Report, RARC-WP-16-011, 2016 – Режим доступа <https://www.uspsog.gov/sites/default/files/document-library-files/2016/RARC-WP-16-001.pdf> - Загл. с экрана 02.04.2017
9. Веб-ресурс Bitcoin.org, «S. Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System», 2007 – Режим доступа <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> - Загл. с экрана 02.04.2017
10. Веб-ресурс Wikipedia.com. «Статья о Бутерине Виталии» – Режим доступа https://ru.wikipedia.org/wiki/Бутерин_Виталик - Загл. с экрана 02.04.2017

Blockchain technology application in logistics and supply chain management

Korniyenko P.A., Kasayev B.S.
Higher School of Economics National Research University, Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article it is discussed the possibility of implementation of the innovative Blockchain technology in logistics and supply chain management. Today Blockchain is a multifunctional and multi-level information technology designed for reliable accounting of various assets. Potentially, this technology covers all the spheres of economic activities and has many applications. Among them are: finance, economics and cash transactions, transactions with tangible and intangible assets. The implementation of Blockchain technology in any sphere of business means the adoption of a fully transparent and reliable information platform, which will be used by the participants of any process: whether it is insurance of individuals, the privatization of real estate management of returns, provision of logistics services or any other activity.

This article discovers the technology of smart assets and smart contracts and examples of the application of cryptocurrencies in the business are included too. Until recent times it was hard to imagine the real usage of cryptocurrency in any sphere of business, because, as you know, this type of money is prone to high volatility and is associated with high risks. However, at the moment there are a number of different solutions of this problem.

The key issue of the article is to reveal the possibilities of applying Blockchain technology in logistics and supply chain management in general. Examples of practical application of this technology in logistics are shown, the advantages and disadvantages of the Blockchain are revealed, and the barriers and challenges associated with the adoption of the technology are also reflected in this article.

Keywords: blockchain technology, supply chain management, blockchain technology in logistics, smart contracts, smart assets, cryptocurrencies

References

1. Swan M. Block. Scheme of a new economy / trans. With the English. M.: Oлимп-Business, 2017

2. Saveen A. Abeyratne, Radmehr P. Monfared. Blockchain a ready-made production supply system using the book of accounts distributed // International Journal of Research in Engineering and Technology, 2016. No. 05 (09), pp 1-10
3. J. Stopka, Y. Chu and D. Schatsky. Update blockchains: Smart cases of contract use in industry // University of Deloitte Press, 2016. No. 02 (04), pp. 1-11.
4. Haq, I., Monfared, RP, Harrison, R., Lee, L. and West, A A new vision for system design automation for automotive transmission assembly // International Computer Magazine Integrated Manufacturing, 2010. №23, pp. 308-324
5. Web Resource SupplyChain247. «Why Blockchain is a Tipping Point for Transparency in Supply Chain Management», 2016 - Access Mode [Http://www.supplychain247.com/article/why-blockchain-is-a-game-changer-for-the-supply-chain](http://www.supplychain247.com/article/why-blockchain-is-a-game-changer-for-the-supply-chain) - Загл. From the screen on 04/02/2017
6. Web resource Cerasis. «What is Blockchain technology, and what is its potential impact on the supply chain?», 2016 - Access Mode [Http://cerasis.com/2016/06/29/blockchain-technology/](http://cerasis.com/2016/06/29/blockchain-technology/) - By From the screen on 04/02/2017
7. Web resource PwC.com «Moving patterns: the future of the logistics industry», the official announcement, 2016 - Access mode [Http://www.pwc.com/gx/en/industries/transportation-logistics/publications/the-future-of-the-logistics-industry.html](http://www.pwc.com/gx/en/industries/transportation-logistics/publications/the-future-of-the-logistics-industry.html) - Zag. From the screen on 04/02/2017
8. Web resource Uspsog.gov «Blockchain technology: opportunities for the American postal service», RARC reports, RARC WP 16 011, 2016- Access mode [Https://www.uspsog.gov/sites/default/files/document-library-files/2016/RARC-WP-16-001.pdf](https://www.uspsog.gov/sites/default/files/document-library-files/2016/RARC-WP-16-001.pdf) - Загл. From the screen on 04/02/2017
9. Web resource Bitcoin.org, «S. Nakamoto. Bitcoin: peer-to-peer network electronic cash system », 2007- Access mode [Https://bitcoin.org/bitcoin.pdf](https://bitcoin.org/bitcoin.pdf) - Zag. From the screen on 04/02/2017
10. Web resource Wikipedia.com. «Article about Buterin Vitaly» - Access mode https://ru.wikipedia.org/wiki/Бутерин_Виталик - Zag. From the screen on 04/02/2017

Математическое моделирование для оценки эффективности компании в сфере электроэнергетики

Матвеев Михаил Вилленович

д.т.н., профессор, кафедра математических методов в экономике
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
biotechnology@mail.ru

Иванова Наталия Вячеславовна

студент, кафедра математических методов в экономике, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, altivnat@gmail.com

Данная работа посвящена изучению применения математических методов для анализа и оценки электроэнергетического рынка Российской Федерации. В частности, была рассмотрена динамика производства электроэнергии в России за длительный период - четверть века. Было определено, что дальнейшее развитие экономики требует значительного увеличения производства данного вида ресурса. Наибольшее влияние на производство электроэнергии в России оказывают потребление в промышленности и в сельском хозяйстве. Также стоит отметить, что большая часть электроэнергии производилась и производится на тепловых электростанциях, которые имеют серьезные недостатки. Наиболее значительным из которых является их явная неэкологичность, а именно использование невозобновляемых ресурсов, а также возникающие в ходе их деятельности серьезные загрязнения окружающей среды. В связи с этим фактором, работа включает в себя подробное изучение экологического аспекта хозяйственной деятельности предприятий. Работа освещает кризис экологической безопасности, последствия которого изложены во многих аспектах. Ярко отражены его масштаб и значимость, а также вытекающие из него последствия. Было определено, что на данном этапе развития крайне необходимо создание и внедрение экологически чистых технологий получения электроэнергии, которое напрямую зависит от выделяемых на это средств и, конечно же, инвестиций. Кроме того, в данной работе была разработана регрессионная модель для оценки влияния факторов на прибыль электроэнергетической компании регионального уровня. Полученная модель достаточно точно описывает изменение прибыли за период 12 лет, а также определяет факторы, значительно влияющие на прибыль компании, куда помимо всего прочего, вошла и инвестиционная составляющая. Ключевые слова: математические модели, ресурсы, электроэнергия, экология, факторы, компания.

В России 2017 год объявлен годом Экологии. Снижению загрязнения окружающей среды, сокращению использования невозобновимых ресурсов уделяется повышенное внимание.

Проблему загрязнения окружающей среды и его последствий рассматривают во многих аспектах. Сегодня говорят о кризисе экологической безопасности, т.к. неотложные вопросы, поставленные в начале 90-х годов так и не решены. В экологической безопасности стал проявляться явный застой и ретроградство. (1 с.52). Необходим системный анализ многих аспектов экологической безопасности.

Для оценки состояния экосистем проводят мониторинг значительного количества физико-химических параметров окружающей среды. Однако нельзя быть уверенным, что результаты мониторинга - надежная оценка экологической безопасности. Для такой оценки необходимо использовать интегральные индикаторы, роль которых успешно выполняют фотосинтезирующие организмы. (2 С.48).

Объем производства энергоресурсов является важным показателем развития экономики страны. Однако производство энергоресурсов часто вызывает загрязнение окружающей среды. Важнейшим энергоносителем для экономики России является нефть. Рост нефтедобычи и нефтепереработки в России в 2000-е годы сопровождался увеличением нефтяных загрязнений и отходов, вызывающих нарастание экологической угрозы уменьшением площадей сельскохозяйственных угодий, снижения плодородия почв и ухудшения здоровья населения (3, С.31).

Электроэнергия - также важный вид энергоресурсов для экономики и общества. В России наибольший объем электроэнергии вырабатывается на тепловых электростанциях. Серьезные недостатки производства электроэнергии на тепловых электростанциях - использование невозобновимых ресурсов и значительное загрязнение окружающей среды.

Электроэнергию получают на трех видах электростанций: тепловых, гидро и атомных. Экологически чистые технологии получения электроэнергии из энергии ветра и солнца несовершенны и пока применяются в ограниченных масштабах.

Исследовали соотношение производства электроэнергии на станциях разных типов за период 1990- 2014 г.г.. данные из (4-9). Для 1990 и 2014 г.г. соотношение представлено на рис. 1. Для каждого вида станций первый столбец - производство электроэнергии в 1990г., второй столбец - производство в 2014 г. За прошедшие четверть века производство на тепловых электростанциях составляет большую часть (73,3% в 1990 г. и 66,7% в 2014 г.) Доля атомных электростанций в производстве электроэнергии выросла с 10,9% до 17%. Доля гидроэлектростанций в производстве электроэнергии практически не изменилась. Атомные электростанции считаются экологически чистым источником электроэнергии. Однако катастрофы на атомных электростанциях (Чернобыль 1986 г. и Фукусима 2011 г.) показывают наличие весьма значительных рисков в атомной электроэнергетике.

Изменения объемов производства электроэнергии наглядно отражают изменения состояния экономики России. В период с 1990 по 1998 г.г. произошло быстрое значительное снижение производства электроэнергии. С 1999г. по настоящее время наблюдается стабильный рост производства электроэнергии.

Исследовали влияние факторов на объем всей произведенной электроэнергии, млрд квт-ч. Для расчетов была использована база данных за период с 1990 по 2014 г.г. (4-9) За этот период объем производства электроэнергии изменялся в весьма широком диапазоне.

Исследовали гипотезу, что на объем производимой электроэнергии влияют объемы потребления электроэнергии во всех отраслях. Рассчитывали влияние следующих факторов: потребление электроэнергии промышленностью, сельским хозяйством, транспортом, другими отраслями, а также индекс ВВП в % к предыдущему году.

Расчеты показали, что значимыми являются только два фактора. В результате расчетов получили следующее выражение:

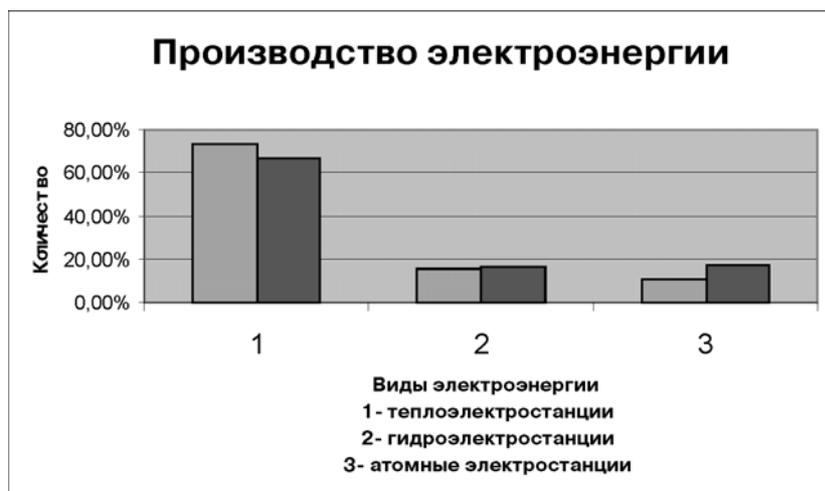


Рис. 1. Производство электроэнергии на станциях разных типов



Рис. 2. Изменения производства электроэнергии (сравнение расчётной модели с фактическими данными)

$Y = 279,68 + 1,33 X1 - 0,27 X2$,
где Y - вся произведенная электроэнергия, млрд квт-ч,

Значимыми факторами, оказывающими влияние, являются X1 - потребление электроэнергии промышленностью и X2 - потребление электроэнергии сельским хозяйством. Разработанная нами модель достоверна и прекрасно описывает (99, 15 %) изменения производства электроэнергии в течение длительного периода – четверть века. Результаты расчетов по модели и фактические данные представлены на рис. 2.

Как показали проведенные исследования, потребление транспортом и другими отраслями не оказывает существенного влияния на объем производимой электроэнергии.

Одним из важнейших показателей, характеризующих состояние электроэнергетики, является цена на электроэнергию. Умеренная цена делает использование электроэнергии доступной потребителям в значительных объемах. В настоящее время тарифы на электроэнергию неуклонно растут. Предложено вне-

дирать энергосберегающие технологии, уменьшить потребление электроэнергии на душу населения в стране, что позволит понизить тарифы на электроэнергию (10, с.230).

Механизм эффективного управления в электроэнергетической компании исследован в (11, р.183).

Нами проведены исследования эффективности деятельности электроэнергетической компании на региональном уровне. Для оценки эффективности функционирования компаний на рынке электроэнергетики выбрана «Московская объединенная электросетевая компания». С официального сайта этой компании взяты данные о чистой прибыли организации в период с 2005 по 2016 гг. [12]. Нами разработана модель, учитывающая влияние различных факторов на прибыль. Рассчитывали влияние на чистую прибыль следующих факторов: производство электроэнергии; потребление электроэнергии; валовой региональный продукт на душу населения в Москве; средний тариф, средневзвешенный курс доллара, инвестиции в основной капитал, объем

платных услуг, индекс производства, мощность высоковольтных линий, индекс потребительских цен. Модель описывает зависимость чистой прибыли компании от следующих факторов,

$$Y = -64223 + 154728X3 - 264,88 X7 + 237,62 X8 - 753567X11.$$

Модель достаточно достоверно (коэффициент детерминации 84,7%) описывает представленные данные. Где Y – прибыль энергетической компании млрд. руб., X3- потребление электроэнергии в центральном федеральном округе, млрд. квт-ч, X7- индекс потребительских цен, X8- объем платных услуг населению, X11 – инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения. Потребление электроэнергии (X3) является самым важным фактором, повышающим прибыль. Повышение потребительских цен (X7) не оказывает повышающего воздействия на прибыль. Повышение потребительских цен уменьшает объем продаж электроэнергии потребителями и в итоге снижает прибыль. Объем оказываемых платных услуг населению (X8) повышает прибыль.

Инвестиции в основной капитал (X11) снижают прибыль. Хотя инвестиции в основной капитал снижают прибыль, их необходимо осуществлять в перспективные инновационные технологии и оборудование в электроэнергетической сфере. Иначе конкурентоспособность электроэнергетической компании снизится, и она потеряет часть рынка. Как показали наши исследования фактор потребления электроэнергии является самым важным, повышающим прибыль.

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы.

1. За четверть века производство электроэнергии в России варьировало в широком диапазоне. Дальнейшее развитие экономики требует увеличения производства электроэнергии.

2. За последние 25 лет большая часть электроэнергии производилась и производится на тепловых электростанциях. Серьезные недостатки производства электроэнергии на тепловых электростанциях - использование невозобновимых ресурсов и значительное загрязнение окружающей среды. Необходимо развитие и внедрение экологически чистых технологий получения электроэнергии.

3. Рассчитанная нами модель весьма точно описывает изменения производства электроэнергии за длительный период. Значительное влияние на производство электроэнергии в России оказывают потребление в промышленности и сельском хозяйстве.

4. Разработана нами модель для оценки влияния факторов на прибыль электроэнергетической компании регионального уровня. Модель достаточно точно описывает изменение прибыли за период 12 лет. Определены факторы, значительно влияющие на прибыль компании.

Литература

1. Харченко С.Г. Дорохина Е.Ю. Экологическая безопасность: кризис продолжается//Экология и промышленность России 2016, т.20, №3 с 52-57.

2. Харченко С.Г. Дорохина Е.Ю. Системный анализ как наилучший путь к экологической безопасности/Экология и промышленность России 2017, т.21, № 1, с.42- 49.

3. Матвеев М.В., Зейналов С.Р. Экономические факторы, определяющие развитие добычи и экспорта нефтяных природных ресурсов России //Экономика природопользования. - №.1. 2006.- С. 31- 42.

4. Российский статистический ежегодник 1998. Стат. Сб./ Росстат. М. 1998.- 735 с.

5. Российский статистический ежегодник 2001. Стат. Сб./ Росстат. М. 2001.- 735 с.

6. Российский статистический ежегодник 2007. Стат. Сб./ Росстат. М. 2007.- 826 с.

7. Российский статистический ежегодник 2012. Стат. Сб./ Росстат. М. 2012.- 786 с.

8. Российский статистический ежегодник 2015 Стат. Сб./ Росстат. М. 2015.- 728 с.

9. www.gks.ru

10. Даудова З.А. Управление процессом ценообразования в отрасли электроэнергетики.//Историческая и социально-образовательная мысль. Т. 6 № 6, ч. 2, 2014 с.230-233.

11. Vagapova N., Fedotova A., Sidorov A., Vagapov G. Mechanism of efficient management in electric power company/ Polish journal of management studies v.13, № 2. 2016 – p.183- 191.

12. www. moesk.ru

Mathematical modeling for an assessment of efficiency of the company in the sphere of power industry

Matveev M.V., Ivanova N.V.

Plekhanov Russian Academy of Economics

This work is devoted to studying of application of mathematical methods for the analysis and an assessment of the electrical power market of the Russian Federation. In particular, there was considered the dynamics of electricity generation in Russia for the long period - quarter of the century. It was determined that further development of country economy requires significant increase in production of this type of a resource. The greatest influence on the production of electricity in Russia have consumption in industry and in agriculture. Also It should be noted that the most part of the electric power was produced by thermal power plants which have serious drawbacks. The most significant of which is their obvious environmentally unfriendly, namely the use of non-renewable resources, and may arise in their activities for serious-pollution of the environment. In connection with this factor, the work includes a detailed study of environmental aspects of economic activity of enterprises. The work illuminates the crisis of environmental safety, the consequences of which are set out in many aspects. Clearly reflects its scope and importance, and the consequences that follow. It was determined that at this stage of development it is imperative the creation and implementation of environmentally sound technologies for producing electricity, which depends on the allocated funds for this and, of course, investment. In addition, in this work, we have developed a regression model to assess the impact of factors on the profit of the electricity company at the regional level. The resulting model accurately describes the

change in profits over a period of 12 years and determines factors that significantly affect the company's profit, which among other things, was the investment component.

Key words: mathematical models, resources, electricity, environment, factors, company.

References

1. Harchenko of S. G. Dorokhin E. Yu. Ecological safety: crisis continues/ /Ecology and the industry of Russia 2016, t.20, No. 3 from 52-57.
2. Harchenko of S. G. Dorokhin E. Yu. The system analysis as the best way to ecological safety / Ecology and the industry of Russia 2017, t.21, No. 1, page 42 - 49.
3. Matveev M. V., Zeynalov S. R. The economic factors defining development of production and export of oil natural resources of Russia // environmental management Economy. - No.1. 2006. - Page 31 - 42.
4. Russian statistical year-book of 1998. Stat. Sb./Rosstat. M of 1998. - 735 pages.
5. Russian statistical year-book of 2001. Stat. Sb./Rosstat. M of 2001. - 735 pages.
6. Russian statistical year-book of 2007. Stat. Sb./Rosstat. M of 2007. - 826 pages.
7. Russian statistical year-book of 2012. Stat. Sb./Rosstat. M of 2012. - 786 pages.
8. Russian statistical year-book of 2015 Stat. Sb./Rosstat. M of 2015. - 728 pages.
9. www.gks.ru
10. Daudova Z. A. Management of process of pricing in branch electro-энергетики.//the Historical and social and educational thought. T. 6th No. 6, p. 2, 2014 of page 230-233.
11. Vagapova N., Fedotova A., Sidorov A., Vagapov G. Mechanism of efficient management in electric power company/Polish journal of management studies v.13, No. 2. 2016 – p.183 - 191.
12. www. moesk.ru

Рецензия на книгу

С.С. Носовой «Региональная и инновационная экономика: кластеры». К вопросу о практической значимости формирования инновационных территориальных кластеров в российской экономике

Путилов Александр Валентинович д.техн.наук, проф. Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ», avputilov@mephi.ru
Любимцева Светлана Васильевна д.э.н., проф. Московского авиационного института (национальный исследовательский университет) (МАИ), lubimtseva2@yandex.ru

Монография д.э.н., проф. Носовой С.С. «Региональная и инновационная экономика: кластеры» посвящена актуальной в теоретическом и практическом аспектах теме - исследованию социально-экономических отношений, возникающих между участниками инновационных территориальных кластеров (ИТК) с целью роста конкурентоспособности как региональной, так и современной рыночной экономики России.

В книге рассмотрен и существенно уточнен применяемый понятийный аппарат по теме, рассмотрены проблемы формирования кластеризации рыночной экономики, среди которых выделены теоретические основы её исследования, уточнены определение и структура, предложен новый поэлементный состав кластерной интеграции; показана ее ключевая роль в экономическом росте; проанализированы особенности социальной ответственности кластерного бизнеса в развитии экономических отношений. Даны конкретные рекомендации роста конкурентных преимуществ российской экономики на основе совершенствования кластеризации рыночной экономики.

Работа содержит решения и предложения по многим значимым аспектам развития ИТК в системе современных экономических отношений.

Правильно утверждение, что согласно опыту мировых технологических лидеров движение к более устойчивому росту связано с построением инновационно-ориентированной модели экономического развития. В этом аспекте формирование ИТК - одна из самых важных концепций в современной российской экономике, поскольку, исходя из мировой практики, кластеры способны обеспечить рост инновационности и конкурентоспособности не только регионов, но национальной экономики в целом. [1] Действительно, построение кластера связано с необходимостью в рамках одной особой территории объединить бизнес-проекты в конкретной технологической области, фундаментальные разработки и подготовку производства этих продуктов. Особенно актуальным это становится в процессе выбора стратегических направлений модернизации инновационной экономики.

Основные положения автора свидетельствуют о существенном личном вкладе автора в решение рассмотренных им проблем развития ИТК в системе современных экономических отношений.

1. Россия может занять специализированные ниши в глобальных производственных сетях и выйти на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией, только создавая свои локальные кластеры. В этом аспекте ИТК следует рассматривать как драйвер, определяющий современное социально-экономическое развитие как региона, так и страны.

2. ИТК берет на себя миссию «ядра» в сценарии социально-экономического развития страны. В XXI веке страны и их отдельные территории уже не смогут поддерживать свою конкурентоспособность никак иначе, кроме как путем непрерывного наращивания производительности на базе инноваций. Чтобы ИТК развивались, необходимо использовать как прорывные (радикальные) инновации, так и поддерживающие (улучшающие) инновации. Причем само создание инноваций уже не является линейным, а осуществляется интерактивно, в рамках единых сетей коммуникаций, где различные институциональные агенты вступают в отношения коллаборации. Известно, что развитие ИТК обусловлено развитием бизнеса, ключевыми компетенциями, инновационной инфраструктурой. Они способствуют обеспечению сбалансированности в рамках трех видов деятельности – инвестиционной, инновационной и финансовой (методология практической реализации процесса развития).

3. В России в условиях протекающей в настоящее время глобальной турбулентности необходимо внимательнее определять приоритетность в формировании кластеров. Первоначально создавать кластеры, направленные на инновационное развитие, ведущее к более быстрому переходу к современным технологическим укладам. Алгоритм последовательности действий по формированию кластеров практически однороден. Первоочередное значение для системного преобразования территории имеет налаживание «сцепления» бизнеса, науки и образования, институтов развития и государства в рамках их совместных кластерных инициатив (современная модель государственно-частного партнерства) с целью выхода с новой добавленной стоимостью не

на местном уровне, а на глобализированных рынках.

4. Разработанный правительством организационно-экономический механизм управления формированием и функционированием кластеров, позволяет надеяться, что, генерируя сетевые синергетические эффекты, они будут работать как полюса инновационного роста, что позволит поднимать конкурентоспособность региональных экономик, а через них – и национальной. Надо учесть, что если территории, где ход образования кластеров тормозится разного рода барьерами (административными, кадровыми, инфраструктурными и др.), то она обречена на отставание в инновациях, в интеграции производства и, как следствие, в социально-экономическом развитии в целом. Смена парадигмы мирового развития, ведущая к углублению глобализации и формированию сетевого уклада, радикально обновляет характер и производственных, и конкурентных процессов. Эпоха завершения продуктовых цепочек в пределах национальных границ уходит в прошлое. Поэтому и для передовых, и особенно для догоняющих экономик ключевым шагом к укреплению конкурентоспособности (а соответственно, и к выходу на более устойчивый рост) служит повышение связности экономической среды, курс на культивирование принципиально нового, системного типа деловых связей – кластерного типа.

Доказано, что политика кластеризации региональной экономики (КРЭ) может быть успешна в России – если будут учитываться все ее ключевые факторы: расширение кооперационных связей между хозяйствующими субъектами; достраивание производственных цепочек создания стоимости; развитие импортозамещающих компетенций и производств; повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компаний и регионов их базирования. КРЭ кардинально меняет организационную структуру производства. На её основе формируются ИТК, которые в настоящее время рассматриваются в качестве необходимого условия выхода из турбулентности экономического развития и достижения высоких темпов роста конкурентоспособности и инновационности экономики регионов и страны в целом. Поэтому проблема звучит очень просто: учитывая опыт развитых стран, необходимо строить кластерную региональную экономику, интегрирующую ведущие научно-исследовательские и образовательные организации, высокотехнологичные производства, институты развития и органы власти на определенной территории.

Недостаточная исследованность и эксклюзивность проблем формирования ИТК вызывают необходимость выработки в России новой структурно-инвестиционной политики, сбалансированной с инновационной стратегией. В совокупности науч-

но-методологические основы комплексной реализации кластерной политики в реальной экономической системе позволяют реализовать инновационную модернизацию накопленного потенциала в едином воспроизводственном цикле. В практической реализации российские кластеры еще мало себя проявили как драйверы в обеспечении роста устойчивости и конкурентоспособности экономики регионов и России в целом в XXI в. И тем не менее успехи уже имеют место. Например, в Калужской области (губернатор А.Д. Артамонов) с 2009 года ведется активная работа по формированию и созданию на территории области системы экономического, организационного и нормативно-правового обеспечения создания и функционирования территориально-производственных, инновационных кластеров. Успех кластерной политики Калужской области определяет четкая и понятная инвестиционная философия, набор принципов, транслируемых по всей вертикали власти. Регион гарантирует инвесторам юридические права и практически полностью освобождает их от инфраструктурных рисков. Кластерная политика Калужской области позволила создать уникальные для РФ возможности по скорости реализации инвестиционных проектов и привлечь крупнейших мировых производителей, ставших флагманами развития экономики региона, вокруг которых формируются инновационные территориальные кластеры.

Создание новых предприятий, как инструмент развития территорий РФ

Ксенофонтов Андрей Александрович,
к.ф.-м.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ,
aksenofontov@mail.ru

Бусыгин Василий Олегович
Финансовый университет при Правительстве РФ,
vasiliybusygin@gmail.com

На основании индексного метода проводится анализ экономической активности всех субъектов РФ в 2015 г. Определяется ряд субъектов федерации с низким экономическим потенциалом. Определяется рейтинг Республики Крым и приводится обоснование необходимости развития именно этой территории. Анализируются предприятия, расположенные в Республике Крым, которые могли бы стать рычагом для развития экономики субъекта. Предлагается вновь открыть угледобывающую компанию «Крым Уголь». Разрабатывается бизнес-план для рассматриваемой угледобывающей компании и даются конкретные рекомендации по развитию предприятия.
Ключевые слова: управление, индексный метод, экономическая активность субъектов, бизнес-план, рентабельность.

На сегодняшний день наиболее актуальными являются исследования в области развития территорий Российской Федерации. Правительство РФ пытается повысить эффективность системы федеральной финансовой поддержки субъектов РФ. Одним из основных направлений данной деятельности является развитие экономически слабых субъектов федерации. Проблемы анализа и совершенствования экономики РФ и ее субъектов также поднимаются в аналитическом докладе академика М.А. Эскиндарова «Российская экономика в 2011-2013 годах: тенденции, анализ, прогноз» [8].

Целью научной работы является определение на основе индексного метода субъекта РФ отстающего в развитии и создание бизнес-плана для открытия предприятия, которое станет рычагом развития рассматриваемой территории. Для проведения анализа экономической эффективности функционирования субъектов РФ используется индексный метод. Данный метод анализа состояния региональной экономики РФ предложен в работе «Интегральный показатель интенсивности налоговых поступлений» [1, с. 142-148].

Исследования проводились на основе данных, предоставляемых Федеральной налоговой службой [4], Федеральной службой государственной статистики [5] и данных, содержащихся в базе информационно-аналитической системы региональных налоговых поступлений «Налоги РФ» [2, с. 36-45]. На основе указанного метода был проведен экономический анализ развития субъектов РФ. На рисунке 1 представлен рейтинг субъектов РФ, отображающих индекс их экономической активности в 2015 г. Нулевая отметка соответствует среднему значению индекса экономической активности субъектов. Отметим, что в верхнюю часть рейтинга вошли 29, а в нижнюю - 56 субъектов.

Так в 2015 г. в верхнюю часть рейтинга вошли (в скобках указан индекс субъекта): Ненецкий автономный округ (32,19), Сахалинская область (29,31), г. Москва (26,32), Ямало-Ненецкий автономный округ (23,23), Камчатский край (17,55), Ханты-Мансийский автономный округ (16,35), Московская область (14,21), Смоленская область (14,19), Магаданская область (13,9), Краснодарский край (11,85), г. Санкт-Петербург (8,71), Калининградская область (6,48), Чукотский автономный округ (6,42), Мурманская область (6,1), Хабаровский край (4,65), Ярославская область (3,78), Республика Саха (Якутия) (3,43), Вологодская область (3,27), Ленинградская область (3,22), Рязанская область (3,11), Республика Татарстан (2,53), Ставропольский край (2,47), Приморский край (2,1), Амурская область (1,87), Свердловская область (1,4), Омская область (0,84), Республика Коми (0,83), Томская область (0,2), Пермский край (0,13).

В таблице 1 представлен индекс рейтинга отстающих в экономическом развитии субъектов.

Из таблицы 1 следует, что Республика Крым замыкает список субъектов с низкой экономической активностью. В результате исследований выявлено, что данный субъект занимает 81 позицию в рейтинге, отображающем экономическое развитие всех субъектов РФ в 2015 г.

21 марта 2014 г. в связи с присоединением Крыма к России, указом Президента РФ № 168 был образован Крымский федеральный округ. 28 июля 2016 года Президент РФ подписал указ «О Южном федеральном округе». Итогом этого указа стало упразднение Крымского федерального округа и вступление Республики Крым и г. Севастополь в состав Южного федерального округа. В свете современной экономической политики РФ первостепенным является развитие именно этой территории.

Авторами научной работы определены предприятия, расположенные в Республике Крым, которые могли бы стать рычагом для развития экономики субъекта. Таким предприятием может явиться угледобывающая компания «Крым Уголь».

Одним из важных аспектов деятельности предприятия является составление бизнес-плана. Важность этой задачи повышается при открытии нового предприятия. Сущ-

ность бизнес-планирования можно постигнуть исходя из значения терминов, входящих в данное понятие. Бизнесом называется вид деятельности, направленный на получение прибыли. Планирование – это функция управления, которая заключается в составлении различных планов, учитывающих, по возможности, все внешние и внутренние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального развития и функционирования организации.

Бизнес-планирование включает в себя определение целей и путей их достижения, посредством каких-либо намеченных и разработанных программ действий, которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами. При разработке бизнес-плана необходимо составить документ содержащий: план, программы осуществления бизнес-операций и действий организации, сведения об организации, её производстве, товаре, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

В статье разработан бизнес-план по открытию предприятия «Крым Уголь» и даны конкретные рекомендации, позволяющие вывести рассматриваемый объект в ряд лидирующих компаний Республики. Актуальность открытия угледобывающей компании «Крым уголь» заключается в том, что каменный уголь на данный момент в республике не добывается. Также из-за сложившейся геополитической ситуации в регионе присутствует дефицит на данный вид топливно-энергетического полезного ископаемого. Необходимо отметить, что Республика Крым газифицирована только на 70%, оставшиеся 30% потребителей используют твердое топливо. Общая потребность региона в каменном угле удовлетворена менее чем на половину, всего же домохозяйствам полуострова необходимо более 70 тыс. тонн угля в год.

Миссия создаваемой угледобывающей компании заключается в удовлетворении спроса жителей и предприятий полуострова необходимым количеством данного топливно-энергетического полезного ископаемого. Разработку угля планируется осуществлять, на неиспользуемом, на сегодняшний день, Бешуйском месторождении [6, с. 69]. Данное месторождение имеет залежи газового (марка Г) и длинно-пламенного спекающегося (марка Д) угля. Качество угля месторождения вследствие неоднородности пластов весьма изменчиво, количество золы составляет 14,4–25% (иногда до

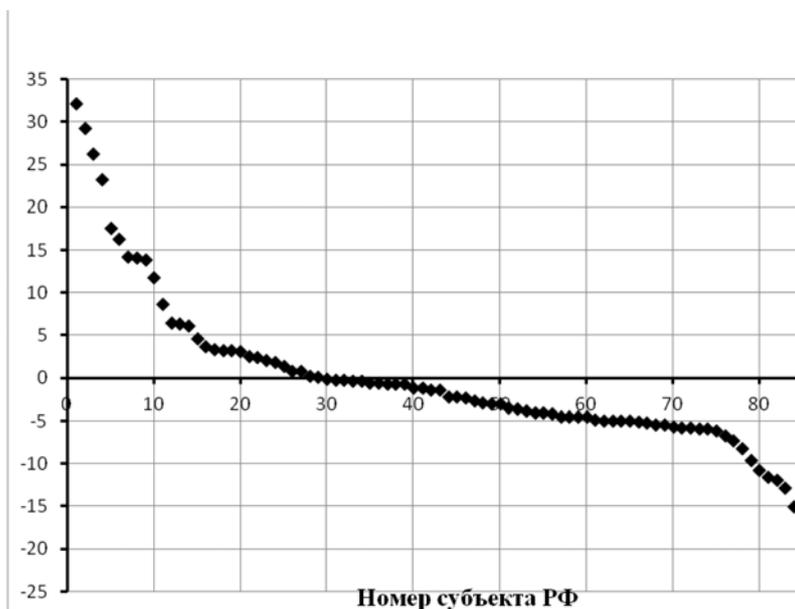


Рис. 1. Рейтинг индекса экономической активности субъектов РФ в 2015 г.

Таблица 1
Индекс субъектов РФ с низкой экономической активностью
Источник: [3, с.63-70]

Субъект РФ	Индекс субъекта	Субъект РФ	Индекс субъекта
Кемеровская обл.	-4,02	Респ. Алтай	-5,61
Удмуртия респ.	-4,03	Респ. Тыва	-5,74
Респ. Калмыкия	-4,08	Респ. Адыгея	-5,78
Курская область	-4,5	Оренбургская область	-5,83
Респ. Бурятия	-4,5	Забайкальский край	-5,9
Тульская область	-4,52	Ивановская область	-6,11
Респ. Хакасия	-4,54	Респ. Марий Эл	-6,63
Псковская область	4,79	Респ. Мордовия	-7,29
Ульяновская область	-4,94	Респ. Чувашия	-8,21
Курганская область	-4,97	Респ. Северная Осетия	-9,55
Брянская область	-4,98	Респ. Кабардино-Балкария	-10,69
Орловская область	-4,99	Респ. Крым	-11,57
Астраханская область	-5,07	Респ. Карачаево-Черкессия	-11,87
Еврейский АО	-5,16	Респ. Ингушетия	-12,81
Г. Севастополь	-5,38	Респ. Дагестан	-14,96
Пензенская область	-5,39	Чеченская Респ.	-17,88

40–55%). Для типичных по зольности проб выход смолы содержит 7% и 80 л/кг газа. Содержание серы 1,12–3,34%, обычно пиритная сера преобладает над органической. Теплотворная способность углей изменяется от 4018 до 6500 кал; для проб с зольностью 40% она определяется в 4500–4600 кал.

Так как проект направлен на решение общественно значимой задачи, планируется заключить соглашение о разделе продукции в соответствии с Федеральным законом No225-ФЗ от 30.12.1995 г. «О соглашениях о разделе продукции» сроком на 20 лет для аренды Бешуйско-

го месторождения в Республике Крым, расположенного на северном склоне горы Бешуй-Шо в 8 км от села Шелковичного и в 10 км от железнодорожной станции Темеш, на льготных условиях.

Гора Бешуй-Шор - единственное в Республике Крым месторождение каменного угля. Разработка Бешуйского месторождения началось в 1919 г. по распоряжению барона П.Н. Врангеля для снабжения Крыма углём. С 1920 по 1940 г. и с 1945 по 1950 г. угольное месторождение использовалось промышленностью Крыма, однако было закрыто, в связи с неспособностью конкурировать с угле-

добывающими компаниями Донбасса. Детальными разведочными работами были установлены четыре пласта угля в среднеюрских сланцеватых глинах. Они представлены переслаиванием чистого угля и угля с тонкими пропластками углистых сланцев и аргиллитов. По данным геологоразведки запасы каменного угля Бешуйского месторождения составили до 2 миллионов тонн.

Каменный уголь будет добываться открытым способом благодаря небольшой глубине залегания полезного ископаемого. Таким образом, будет снят верхний слой почвы. Снятие будет производиться бульдозерами и роторными экскаваторами. Далее будет производиться дробление породы при помощи дробилок, водяных пушек и бульдозеров. К преимуществам открытого способа добычи угля можно отнести скорость добычи, экономичность затрачиваемых ресурсов, а также относительно высокую безопасность данного способа.

Основные затраты при реализации данного проекта заключаются в строительстве 10 км железной дороги от Бешуйского месторождения до железнодорожной станции Темеш, проведению геологоразведочных работ, разработке месторождения, постройке административного, жилого и складского помещений, приобретении оборудования и транспортных средств.

В соответствии с разрабатываемым бизнес-планом, компания «Крым Уголь» начнет получать выручку через 14 месяцев после начала работы, через 19 месяцев выйдет на необходимую региону норму добычи полезного ископаемого. Также стоит отметить, что в рентабельность предприятия будет выше, чем среднее значение по отрасли в связи с образованием в 2015 году свободной экономической зоны (СЭЗ) Республики Крым [7], в рамках которой для предприятий, зарегистрировавшихся в 2015-2018 годах, прописаны три вида льгот - налоговые, таможенные и административные.

Рассчитанные авторами основные показатели оценки эффективности инвестиционного проекта «Крым Уголь» составят:

- чистый дисконтированный доход - 1 843 204 тыс. руб.,
- внутренняя норма доходности - 34,2%;
- период окупаемости первоначальных затрат - 3,2 года;
- период окупаемости первоначальных затрат, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков -

4,3 года;

· чистые дисконтированные налоговые поступления в бюджет - 654 792 тыс. руб.

В заключении необходимо отметить, что используемый в работе индексный метод позволяет оценить интенсивность доходов субъектов РФ, и сделать вывод об эффективности их финансово-экономического функционирования. На основе предложенного метода построен рейтинг индекса экономической активности субъектов РФ. Выявлена группа экономически активных субъектов и группа субъектов, отстающих в экономическом развитии. Проведен анализ экономического состояния Республики Крым и выявлена ее позиция в рейтинге индекса экономической активности.

Предложен ряд предприятий, развитие которых может положительно сказаться на экономическом состоянии Республики Крым. Составлен бизнес-план по развитию угледобывающей компании «Крым Уголь». Открытие данного предприятия способствует развитию территории, а именно: разрешению ситуации с дефицитом твердого топлива в регионе, созданию дополнительных рабочих мест, повышению независимости Республики Крым от внешних поставщиков сырья, увеличению доходов рассматриваемого субъекта федерации.

Литература

1. Ксенофонтов, А.А. Интегральный показатель интенсивности налоговых поступлений / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2014. - №2. - С.142-148.
2. Ксенофонтов, А.А. Разработка и использование информационно-аналитической системы «Налоги РФ» / А.А. Ксенофонтов, И.М. Косарев // Прикладная информатика (Синергия). - 2012. - № 3. - С. 36-45.
3. Ксенофонтов А.А. Оценка экономического состояния субъектов РФ на основе индексного метода. / А.А. Ксенофонтов, А.Ш. Камалетдинов // «Вестник Финансового университета» (Финансовый университет при Правительстве РФ), -2016. - №6. - С.63-70.
4. Федеральная службы государственной статистики [Электронный ресурс] - М.: ГКС РФ - Режим доступа: <http://www.gks.ru>, (дата обращения: 28.02.2017).
5. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] - М.: ФНС РФ, 2005-2017 – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, (дата обращения: 12.01.2017).

www.nalog.ru, (дата обращения: 12.01.2017).

6. Геология СССР. Том VIII. Крым. Полезные ископаемые, М.: Недра, - 1969.

7. Федеральный закон «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» от 29.11.2014 N 377-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, (дата обращения: 16.03.2017).

8. Эскиндаров, М.А. Российская экономика в 2011-2013 годах: тенденции, анализ, прогноз. Аналитический доклад / Э.Ф. Баранов, А.Ф. Лобзова, Мальцева, О.Н. Матвеева, Л.П. Посвянская, Л.С. Рощина, Я.В. Сергиенко, С.Н. Сильвестров, М.А. Эскиндаров, А.А. Френкель, В.Ф. Шаров. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013. – 118 с.

Creation of new enterprises, as an instrument of territorial development of the Russian Federation

Ksenofontov A.A., Busygin V.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article based on the analysis of economic activity of all Russian Federation's subjects in 2015 by index method. Identifies a number of Russian Federation's subjects with low economic potential. Determined by the rating of the Crimea Republic, and provides the rationale for the development of this territory. Analyses of the enterprise located in the Crimea Republic, which could become leverage for economic development. It is proposed to open Coal Company «Crym Ugol» Developed a business plan for the mining company and provides specific recommendations for the development of enterprise.

Keywords: Management, the index method, economic activity subjects, business-plan, profitability

References

1. Ksenofontov, AA Integral index of intensity of tax revenues / AA Ksenofontov, A Sh. Kamaletdinov// Messenger of University (State university of control). - 2014. - №2. - Page 142-148.
2. Ksenofontov, AA Development and use of the information and analytical system «Taxes of the Russian Federation» / AA Ksenofontov, I. M. Kosarev//Application-oriented informatics (Synergy).-2012.- № 3. - Page 36-45.
3. Ksenofontov A A An assessment of an economic status of territorial subjects of the Russian Federation on the basis of an index method. / A A Ksenofontov, A Sh. Kamaletdinov//»Bulletin of Financial university» (Financial University under the Government of the Russian Federation),-2016.- №6. - Page 63-70.

4. Federal services of the state statistics [An electronic resource] - M.: GKS Russian Federation - the Access mode: <http://www.gks.ru>, (date of the address: 28.02.2017).
5. Federal Tax Service [An electronic resource] - M.: FTS of the Russian Federation, 2005-2017 – the Access mode: <http://www.nalog.ru>, (date of the address: 12.01.2017).
6. Geology of the USSR. Volume VIII. Crimea Minerals, M.: Subsoil,-1969.
7. Federal law «About Development of the Crimean Federal District and a Free Economic Zone in the Territories of the Republic of Crimea and the Federal City of Sevastopol» of 29.11.2014 N 377-FZ – Access mode: <http://www.consultant.ru>, (date of the address: 16.03.2017).
8. Eskindarov, M. A. The Russian economy in 2011-2013: tendencies, analysis, forecast. Analytical report / E.F. Baranov, A F. Lobzova, Maltseva, O. N. Matveeva, L. P. Posvyanskaya, L. S. Roshchina, Ya. V. Sergienko, S. N. Silvestrov, M. A. Eskindarov, A. A. Fraenkel, V. F. Sharov. M.: Financial University under the Government of the Russian Federation, 2013. — 118 pages.

Современное состояние ипотечного кредитования в Республике Бурятия

Григорьева Людмила Очировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры землепользования и земельного кадастра ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»,

Капустина Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»,

Корытова Елена Васильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры трудового права и правового регулирования управления персоналом, ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»

В статье проанализирован рынок ипотечного кредитования в России за период 2008-2010 гг. Ипотечное кредитование является потенциальным фактором развития экономических отношений, перевоплощение объектов недвижимости в рабочий капитал. Все это поможет заемщикам получить недвижимые средства, а кредиторам - высокий уровень гарантированного дохода. В ходе написания статьи авторы использовали системный подход к исследованию, аналитические обзоры и статистические данные Росстата РФ; периодические издания по данной проблеме и интернет-ресурсы. Проведен анализ изменения общего объема выданных кредитов, средневзвешенных процентных ставок по ипотеке, просроченной задолженности по ипотечным кредитам. Проведен анализ социально-экономической ситуации в Республике Бурятия за 2011-2016 гг. Целью исследования стал комплексный анализ региональной системы экономических отношений, возникающих в процессе ипотечного кредитования и научное обоснование роли ипотеки в развитии социально-экономического потенциала Республики Бурятия. Объектом исследования является система ипотечного кредитования в регионе. Методическим инструментарием проведенного исследования послужили методы статистического анализа. Полученные научные результаты состоят в углублении концептуального подхода к оценке функционирования региональной ипотеки в системе объективных финансово-кредитных отношений, формируемых кризисными условиями хозяйствования. Ключевые слова: жилищная политика, ипотечное кредитование, модель, рост, Республик Бурятия, социально-демографическая политика, экономическая политика, экосистема.

Проблема обеспеченности жильем представляет одну из главных социально-экономических задач современного российского общества. Однако, в связи с нестабильностью экономической ситуации как в целом в стране, так и в региональном разрезе, особенно в свете сложившейся политической ситуации с середины 2014 г. и ценовой недоступностью недвижимости, большая часть населения не в состоянии приобрести ее за счет собственных накоплений. Поэтому, ипотечное кредитование является важнейшим инструментом, как развития рынка недвижимости и одновременно решения социальной задачи по обеспечению жильем, так и катализатором развития банковского и страхового сектора экономики. Помимо всего прочего, данный вид кредитования позволяет мобилизовать накопления населения и средств инвесторов, и направить их в важнейшие отрасли хозяйствования, развивая и совершенствуя строительную отрасль, инфраструктурные проекты развития территорий.

Анализ статистики свидетельствует о том, что на фоне общего количества кредитов в России доля ипотеки составляет всего 3% от общего уровня ВВП страны. Для сравнения: в структуре ВВП других стран эта доля составляет примерно 32-82% в развитых и экономически стабильных государствах и 2-36% – в развивающихся странах. Динамика роста количества ипотечных займов отражена на рисунке 1.

Эта тенденция – свидетельство того факта, что российское ипотечное кредитование пока находится на одной из начальных стадий развития. Можно сказать, что потенциал такого кредитования достаточно велик, так как объемы ипотечного инвестирования и кредитования стабильно и динамично увеличивались вплоть до 2015 г.

До недавнего времени практика ипотечного кредитования в России была широко развита. Банки предлагали различные программы ипотечного кредитования, привлекая в этот процесс большое количество участников: заемщиков, строителей, подрядчиков, страховых компаний, экспертов, нотариусов и т.д. Это позволяло заемщикам покупать недвижимость, а строительным компаниям расширять строительство. Все участники ипотечного кредитования получали выгоду, а в большинстве отраслях экономики России наблюдался значительный рост.

После введения против России экономических санкций США и Евросоюзом, закрытия доступа для ряда коммерческих банков России к зарубежным рынкам капиталов и заимствований, рынок ипотечного жилищного кредитования претерпел ряд существенных изменений, что сказалось на снижении количества ипотечных кредитов в национальной валюте, предоставленных банковскими учреждениями в Российской Федерации, с 823 175 на 01.01.2014 г. до 691 852 на 01.01.2016 г. В 2015 г. наблюдалось рекордное снижение выдачи ипотечных кредитов за последние несколько лет. Избежать более глубокого падения рынка ипотечного кредитования, удалось благодаря государственной программе по льготному ипотечному кредитованию, в соответствии с которой на субсидирование ипотечной ставки в 12% из федерального бюджета выделено 20 млрд. рублей. Если бы Правительство РФ не приняло решение о поддержке ипотечного кредитования в марте 2015 года, то темпы падения рынка носили бы куда более катастрофичный характер.

Основной причиной снижения объемов рынка ипотечного кредитования является сложившаяся экономическая ситуация в стране: снижение репрезентативности национальной валюты, снижение реальных доходов населения, снижение уровня занятости населения, высокий уровень инфляции – все эти факторы повлияли на текущее состояние и развитие рынка ипотечного кредитования.

Основной тенденцией рынка ипотеки в 2016 году стало снижение процентных ставок. Ставки выдачи по ипотечным кредитам в конце 2016 года составили 12-12,5%, а в среднем за год – около 12,6% по сравнению с 13,35% в 2015 году». В апреле 2017 г. ставка по рублевой ипотеке составляет в среднем – 11–12% против 13% годом ранее, без оформления личного страхования – 15–18%.

На 1 декабря 2016 года доля ипотечной задолженности по России со сроком задержки платежей 90 дней и более составляет 2,8% ипотечного портфеля, что сравнимо с ведущими развитыми странами. В условиях роста ипотечного портфеля доля со сроком задержки платежей на 90 дней и более постепенно снижается – по итогам 2015 года она составляла 3%, а максимальное значение доли просроченной ипотеч-

ной задолженности свыше 90 дней было зафиксировано в 2010 году – 7,1%.

Общее количество выданных ипотечных кредитов в 2016 г. выросло на 16% по сравнению с 2015 г., объемы кредитования выросли на 19%. В 2016 году выдано 575,04 тыс. кредитов на 945,89 млрд. руб., в 2015 году – 497,83 тыс. кредитов на 797,20 млрд. руб. «Средний чек» по ипотечным кредитам увеличился с 1,60 до 1,64 млн. руб.

Региональное распределение объема выданных ипотечных кредитов является неравномерным по стране. Это, прежде всего, связано с разницей в экономическом развитии каждого округа, кроме того, нельзя забывать о количестве проживающих и их финансовом благополучии. По объему выданных с начала 2016 года ипотечных кредитов лидирует ЦФО с долей 31,57%, затем следуют ПФО – 19,75%, СЗФО – 13,33%, СФО – 11,38%, УФО – 10,05%, ЮФО – 7,04%, ДФО – 4,64%, и на последнем месте СКФО – 2,19% (рис. 3).

Наибольшее снижение объема кредитования вызванное кризисными явлениями 2014–2015 гг. из округов Российской Федерации зафиксировано в Сибирском федеральном округе (СФО), оно достигло 52% по сравнению с прошлым годом – на 01.08.2016 года в регионе было выдано кредитов на 61 млрд. рублей против 125,547 млрд. рублей в 2015 году. Среди регионов по темпам снижения выданных с начала года ипотечных кредитов лидерами стали Чукотский автономный округ (59,6%), Республика Бурятия (57,7%), Республика Тыва (56,19%), Томская область (55,41%), Омская область (54,19%), Новосибирская область (54,18%), Республика Коми (53,36%), Иркутская область (52,38%), Красноярский край (52,22%), Москва (50,93%).

По критерию кредитной активности кредитных учреждений банковского сектора и участию в программах рефинансирования ипотечного кредитования, в которых принимает участие Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, определяются следующие группы регионов:

1. Группа А – достаточно высокая стоимость жилья, развитая инфраструктура, развитый дорожный и строительный комплекс, развитые отношения на рынке жилья и хорошие перспективы – Москва, Московская область, Санкт-Петербург.

2. Группа Б – развитая строительная инфраструктура и достаточный опыт кре-

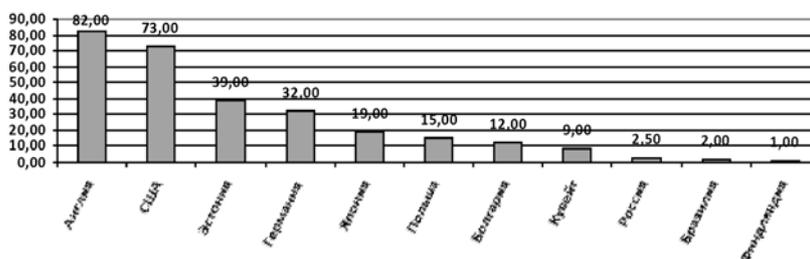


Рис. 1. Динамика ипотечных кредитов в ВВП стран мира.

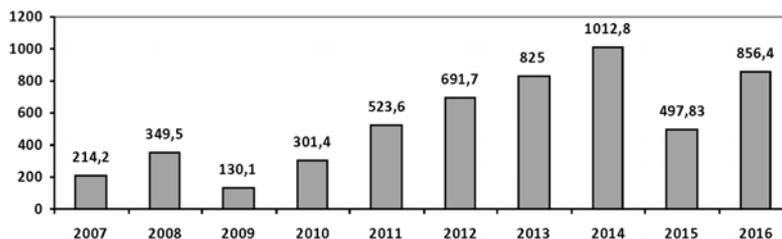


Рис. 2. Количество выданных ипотечных жилищных кредитов 2007–2016 гг., тыс.

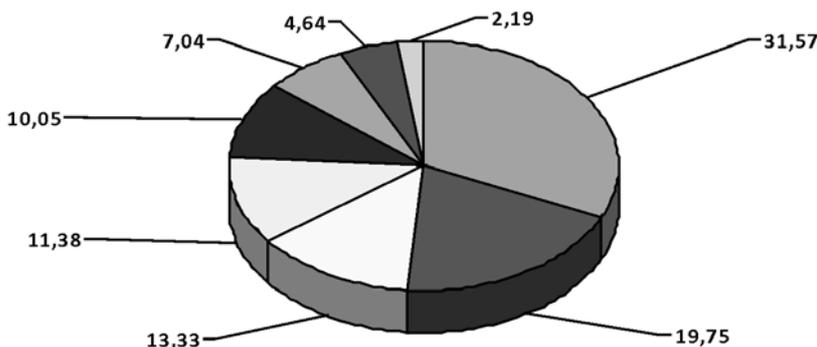


Рис. 3. Распределение объема выданных кредитов по округам, за 2016 г., %

дитования – Иркутская, Новосибирская, Омская, Тюменская, Самарская, Томская, Челябинская области, Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Белгородская области.

3. Группа В – развитая дорожная и строительная инфраструктура и достаточный потенциал жилищного ипотечного кредитования, сформированные условия ипотечного кредитования – Республика Бурятия, Хабаровский край, Вологодская, Кировская, Нижегородская, Пермская, Псковская области.

4. Группа Г – другие регионы, не имеющие достаточной инфраструктуры и опыта жилищного и ипотечного кредитования, но есть перспективы включения в план активных операций Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Рассмотрим более подробно особенности развития ипотечного кредитования в Республике Бурятия.

По рейтингу активности и приоритетности участия в программе рефинансирования ипотечных кредитов АИЖК Республика Бурятия входит в предпоследнюю группу В, что свидетельствует о недостаточном развитии жилищно-коммунальной сферы региона.

Развитие регионального рынка ипотечного жилищного кредитования неразрывно связано с обеспеченностью населения региона жильём и темпами его строительства в регионе.

Строительный комплекс республики состоит, как из крупных организаций, роль которых заключается в производстве завершенной строительной продукции, так и более мелких, специализированных, достаточно оперативных малых предприятий, жизнеспособность которых устанавливает рынок.

Необходимо отметить, что на фоне нестабильной экономической ситуации в стране и как следствие в строительной отрасли Республики Бурятия по итогам

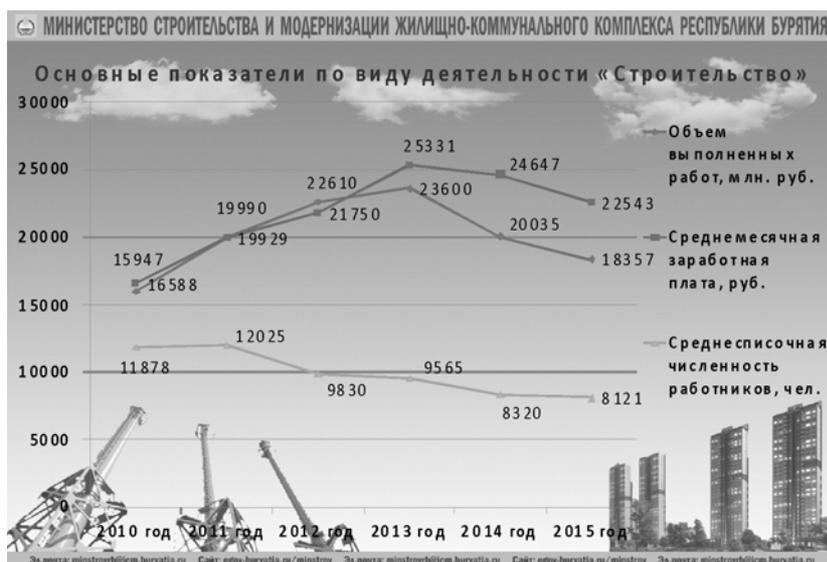


Рис. 4. Динамика развития строительной отрасли Республики Бурятия.

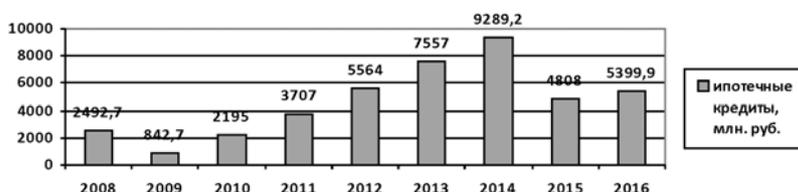


Рис. 5. Динамика выдачи ипотечных кредитов в Республике Бурятия кредитными организациями за период 2008-2016 гг.

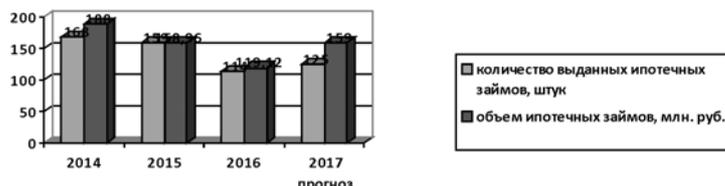


Рис. 6. Динамика выдачи ипотечных кредитов АО «Ипотечная корпорация Республики Бурятия».

прошлого года наблюдается снижение отдельных основных показателей. В 2016 году наблюдалось банкротство и разукрупнение строительных организаций, так число организаций с численностью более 100 человек уменьшилось с 11 до 5. За 2016 год количество строительных организаций с различными формами собственности составило 2 130..

Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» за 2016 год составил 14 854 млн. руб. при плане 15 600,0 млн. руб., на 19,6 % меньше по сравнению с январем – декабрем 2015 года. Для сравнения в целом, по стране объемы ввода жилья в 2016 году снизились на 6,5% (на 21,6% по итогам января 2017-го по сравнению с январем 2016 года).

По абсолютным и по относительным показателям ввода в действие жилых до-

мов в Республике Бурятия наблюдается устойчивая тенденция роста, однако темпы ввода жилья в регионе в результате низких исходных экономических условий по-прежнему уступают общероссийским, в связи с чем разрыв в обеспеченности жильем на человека между промышленно развитыми регионами и Республикой Бурятия увеличивается, и этот процесс скорее всего будет продолжаться, пока Бурятия не достигнет средних показателей в России по ВРП.

Проведенный анализ состояния жилищного фонда Республики Бурятия свидетельствует, о том, что среднестатистический размер общей площади жилья меньше федерального стандарта (19,9 кв. метров общей площади на человека, по России - 23 кв. метра), т.е. большая часть населения республики являются потенциально нуждающимися в улучшении

жилищных условий. Денежные доходы ниже величины прожиточного минимума имеет 36% населения республики и, следовательно, не могут самостоятельно решить проблему обеспечения жильем.

Все это не позволяет значительному числу граждан в полной мере улучшить свои жилищные условия за счет приобретения жилья не только на первичном, но и вторичном рынках. В 2016 году в Республике Бурятия потенциальная доля семей, имеющих возможность приобретения жилья за счет собственных и заемных средств, составила 18%.

Объем выданных ипотечных жилищных кредитов всеми банками, работающими на территории Республики Бурятия, представлен на рисунке 4.

Анализируя данные рисунка 4, можно свидетельствовать об однонаправленности тенденций регионального рынка ипотечного кредитования и общероссийских тенденций развития ипотеки. Падение объемов ипотечного кредитования в Республике Бурятия в 2015 г. составило 49% против 13% общероссийского значения. Несмотря на общее снижение этого показателя в 2015 г., благодаря выданным ипотечным жилищным кредитам и займам 3302 семьи улучшили свои жилищные условия. Средневзвешенная процентная ставка составила в 2015 году – 13,4 %, в 2014 году она составляла - 12,6 %. В среднем размер ипотечного кредита составил 1млн. 450 тыс. рублей на одну семью. Средневзвешенная процентная ставка по выданным кредитам в 2016 г. составляет 12,7%, для сравнения в более «благополучном» 2012 году составляла 12,8%.

На начало 2017 г. ипотеку в Республике Бурятия предоставляют 8 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 71 ипотечную программу для приобретения жилья в кредит как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости. Наиболее крупные из них – ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ-24», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Восточный экспресс банк», ОАО АКБ «Росбанк». Однако наиболее доступны ипотечные кредиты организаций, приближенных к государству: Сбербанк, АО «Ипотечная корпорация РБ» и Байкальская ипотечная компания (БИКОМ).

Для характеристики условий кредитования представим основные условия кредитования в названных банках по состоянию на 1 января 2017 года. Размер процентной ставки по ипотеке в различных финансово-кредитных учреждениях региона начинается с 10,5% годовых для кре-

дитов, выдаваемых банками в рублях, и с 8,80% годовых для кредитов в валюте.

Так, в АО «Ипотечная корпорация Республики Бурятия» при оформлении ипотеки на жилой дом с земельным участком на вторичном рынке, помимо минимального первоначального взноса от 30% стоимости жилья, необходимо каждый месяц производить платежи по ставкам 13,2% годовых. Ниже ставки по программе «Новостройка» – 10,5%. Чтобы заключить договор с Ипотечной корпорацией, заемщику придется оплатить дополнительные расходы в размере 20 тыс. рублей (стоимость оформления документов).

В ООО «Байкальская ипотечная компания» (БИКОМ) ставка для приобретения жилья на вторичном рынке недвижимости такая же, как и в Ипотечной корпорации. Для покупки жилья на первичном рынке – от 9,25% до 11% годовых.

Рассмотрев условия кредитования банков Республики Бурятия, можно прийти к выводу, что лидируют на рынке кредитования три кредитных учреждения: ПАО Сбербанк России, ПАО ВТБ-24, АО «Ипотечная корпорация Республики Бурятия».

Ставки по ипотеке в различных финансово-кредитных учреждениях находятся в диапазоне 8.95 – 28.00 % годовых по рублевым кредитам и 7.00 – 12.50 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в региональных банках составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования может достигать максимально до 50 лет.

Основной проблемой развития регионального рынка ипотечного кредитования является высокий процент просроченной задолженности, об этом свидетельствуют данные таблицы 1.

Анализируя данные таблицы 1, можно отметить, что снижается общая платежная дисциплина жителей регионов. Трехлетнее падение реальных доходов населения (8%-ный прирост, отмеченный в январе 2017 года по сравнению с январем 2016-го, обусловлен в большей степени разовыми выплатами пенсионерам) сказалось на платежной дисциплине ипотечных заемщиков: за 2016 год объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам в целом по стране вырос на 6,2%.

При этом, в отдельных регионах темпы были значительно выше: почти в два раза увеличился объем просроченной задолженности в Брянской области, на 70–80% – в Республиках Карелии и Ады-

Таблица 1
ТОП-20 регионов РФ по доле просроченной задолженности по ипотечным кредитам на 01.01.2017 г.¹

Место в рейтинге на 01.01.2017 г.	Место в рейтинге на 01.01.2016 г.	Субъект РФ	Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.01.2017, %	Доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.01.2016, %
1.	1	Москва	3,8	4,5
2.	5	Республика Алтай	3,1	2,3
3.	2	Московская область	3,0	3,4
4.	6	Тверская область	2,3	2,2
5.	4	Республика Дагестан	2,2	2,5
6.	3	Республика Северная Осетия (Алания)	2,0	2,7
7.	7	Пермский край	1,9	1,9
8.	21	Республика Бурятия	1,9	1,4
9.	9	Челябинская область	1,7	1,8
10.	17	Красноярский край	1,7	1,5
11.	8	Санкт-Петербург	1,7	1,9
12.	16	Свердловская область	1,6	1,5
13.	19	Алтайский край	1,6	1,4
14.	13	Кемеровская область	1,6	1,6
15.	14	Республика Тыва	1,5	1,5
16.	12	Чеченская Республика	1,5	1,6
17.	11	Краснодарский край	1,5	1,7
18.	26	Омская область	1,5	1,2
19.	20	Самарская область	1,5	1,4
20.	27	Иркутская область	1,5	1,2

ее, Забайкальском крае и Еврейской автономной области (см. график 6).

Прирост в абсолютном выражении необязательно означает ухудшение качества портфеля: в целом по РФ доля просроченной задолженности незначительно снизилась (с 1,7% на 01.01.2016 до 1,6% на 01.01.2017), в отдельных случаях сказался эффект «низкой базы» (например, в Брянской области на 01.01.2016 просроченная задолженность составляла 74 млн. рублей, несмотря на двукратный прирост к 01.01.2017 доля от портфеля не превысила 0,6%).

Тем не менее ухудшение платежной дисциплины заемщиков отдельных территорий привело к перестановкам среди регионов-антилидеров (по уровню просроченной задолженности по ипотечным кредитам): так, Республики Алтай и Бурятия за 2016 год переместились с 5-го на 2-е и с 21-го на 8-е места, соответственно.

Проведенные исследования продемонстрировали глубокое падение ипотечного рынка Республики Бурятия. Темпы его снижения в условиях кризиса 2014–2015 гг. оказались выше средних по стра-

не и составили 47% против 35% в целом по РФ по данным за 2015 год. Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, на территории региона за период с 2013 по 2015 гг. сократилось на 27%. В результате, в 2016 году Республика Бурятия вошла в топ-20 регионов с высоким уровнем просроченной задолженности.

В заключение хотелось бы выделить основные направления развития рынка ипотечного жилищного кредитования в регионе. На наш взгляд, к ним следует отнести:

- увеличение конкуренции банков на рынке региона за счёт выхода новых игроков и развитие программ рефинансирования ипотечных жилищных кредитов;
- дальнейшее сотрудничество строительного, риэлтерского и банковского бизнеса, проявляющееся в аккредитации строительных объектов, льготировании клиентов риэлтерских агентств и строительных компаний-партнёров, стимулирование заёмщиков при покупке объектов недвижимости, построенных с привлечением заёмных средств банка;

• рост ценовых условий ипотечного банковского кредитования (в частности процентной ставки за кредит) на фоне ухудшающегося положения в области фондирования средств банков-кредиторов.

К факторам, способствующим стимулированию развития рынка ипотечного кредитования в регионе, можно также добавить: снижение цен на недвижимость, которые пока остаются завышенными, уменьшение ставки рефинансирования (снижение ставок по ипотечным кредитам) и уровня инфляции. В этом случае покупка жилья в кредит будет реальной для жителей региона.

Литература

1. Мандрон В.В., Селемина К.С. Состояние и тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. – 2017. – №6. – С. 266-271.

2. «Недвижимость 2016–2017»: итоги года. <http://strategyjournal.ru/partners-news/v-moskve-proshla-konferentsiya-nedvizhimost-2016-2017>.

3. Бурятия лидирует по темпам снижения стоимости жилой недвижимости в СФО. <http://www.newbur.ru/news/27926>

4. Цены на жильё снизились в Бурятии <http://ulanmedia.ru/news/539476/>

5. Рынок недвижимости 2017: интригующие прогнозы <http://www.ppl.nnov.ru/content/25325>

6. Караваева Ю.С., Никонец О.Е., Бондарькова О.А., Лысак Е.В. Региональные аспекты развития банковского сектора в условиях финансово-экономического кризиса // Современная научная мысль. 2016. № 3. С. 112-121.

7. Российский рынок банковских услуг. Социология. Статистика. Публикации.. Тематический обзор (№1) – URL: http://nacfin.ru/wp-content/Thematic_review_sept.pdf

8. Рулинская А.Г., Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Зверев А.В., Караваева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Никонец О.Е., Савинова Е.А., Таранов А.В. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы - Монография / Под общей редакцией А.Г. Рулинской. Москва, 2015.

Ссылки:

1 Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным Банка России

The current state of mortgage lending in the Republic of Buryatia

Grigorieva L.O., Kapustina E.I., Korytova E.V.

East Siberian state university of technologies and management

In article the market of mortgage lending in Russia during 2008-2010 is analysed. Mortgage lending is a potential factor of development of the economic relations, transformation of objects of the real estate in the working capital. All this will help borrowers to receive immovable means, and to creditors - the high level of the guaranteed income. During writing of article authors used system approach to a research, state-of-the-art reviews and statistical data of Rosstat of the Russian Federation; periodicals on this problem and Internet resources. The analysis of change of total amount of the issued credits, the average interest rates for a mortgage, arrears for mortgage loans is carried out. The analysis of a social and economic situation in the Republic of Buryatia for 2011-2016 is carried out. The complex analysis of regional system of the economic relations arising in the course of mortgage lending and scientific justification of a role of a mortgage in development of social and economic capacity of the Republic of Buryatia became a research objective. An object of a research is the system of mortgage lending in the region. Methods of the statistical analysis have served as methodical tools of the conducted research.

«Depth» of falling of the regional mortgage market in conditions of the current economic crisis is investigated. The system of the organization of mortgage lending which has developed in the region is studied. It is proved that with effective regional support mortgage lending can become a factor of growth of economic system of the Republic of Buryatia. Components of economic effect of

the state financial support of mortgage lending in spheres economic, housing and social and demographic the politician are defined.

The received scientific results consist in deepening of conceptual approach to an assessment of functioning of a regional mortgage in system of the objective financial and credit relations formed by crisis conditions of managing.

Keywords: housing policy, mortgage lending, model, growth, Republics of Buryatia, social population policy, economic policy, ecosystem.

References

1. Mandron V. V., Selemina K. S. Sostoyaniye and tendencies of development рын mortgage lending in Russia//the Young scientist. – 2017. – No. 6. – Page 266-271.
2. «Real estate of 2016-2017»: results of year. <http://strategyjournal.ru/partners-news/v-moskve-proshla-konferentsiya-nedvizhimost-2016-2017>.
3. Buryatia is in the lead on rates of depreciation of the inhabited real estate in the SFD. <http://www.newbur.ru/news/27926>
4. Housing prices fell in Buryatia by <http://ulanmedia.ru/news/539476/>
5. Real estate market of 2017: the intriguing forecasts of <http://www.ppl.nnov.ru/content/25325>
6. Karavayeva Yu. S., Nikonets O. E., Bondarkova O. A., Lysak E. V. Regional aspects of development of the banking sector in conditions of financial - economic crisis / the Modern scientific thought. 2016. No. 3. Page 112-121.
7. Russian market of banking services. Sociology. Statistics. Publications. The thematic review (No. 1) – URL: http://nacfin.ru/wp-content/Thematic_review_sept.pdf
8. Rulinskaya A. G., Bepalov R. A., Bepalova O. V., Zverev A. V., Karavayeva Yu. S., Kovalerova L. A., Mandron V. V., Mishina M. Yu., Nickonets O. E., Savinova E. A., Taranov A. V. Financial market of Russia: modern characteristics, tools, regulators - the Monograph / Under the general editorial office A.G. Rulinskoy. Moscow, 2015.

Развитие и становление венчурного предпринимательства и его роль в стимулировании инновационной деятельности в Испании

Васильева Татьяна Николаевна. кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности» ФГАОУ ВО Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ. VasilievaTN@yandex.ru

Васильева Ирина Витальевна кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление инновациями и коммерциализация интеллектуальной собственности» ФГБОУ ВО Российская государственная академия интеллектуальной собственности, VasilievaiV@yandex.ru

В представленной статье рассматривается развитие и становление венчурного предпринимательства и его роль в стимулировании инновационной деятельности в Испании. Рассмотрено понятие венчурного капитала, описывается история становления этого вида деятельности. Изначально эта деятельность была тесно связана с государством, сегодня более 60% фондов венчурного капитала созданы на частные средства. Определена роль Закона 22/2005 от 24.11.2005 «О венчурных организациях и организациях, осуществляющих управление ими. Появление этого Закона явилось реальным стимулом для развития венчурного капитала в Испании. 12 ноября 2014 г. был принят Закон 22/2014, который отменил действующий Закон 22/2005, регулирующий венчурную деятельность. Венчурное инвестирование в Испании доказало на практике свою эффективность в стимулировании инновационной деятельности. Чтобы венчурная экосистема развивалась успешно, необходима слаженно работающая инфраструктура, развитые институты и ресурсы, доступные для венчурных инвестиций. Ключевые слова: инновации, венчурный капитал, венчурное инвестирование, венчурное финансирование, венчурный бизнес.

Венчурный капитал представляет собой финансовую деятельность, развивающуюся специализированными субъектами и заключающуюся в предоставлении капитала (самими фондами) на временный срок (3-5 лет) и как правило нефинансовым малым и средним инновационным предприятием предприятиям и не функционирующим в отрасли недвижимости и предприятиям, акции которых не котируются на первичных фондовых рынках. [18]

В Испании первым учреждением, занимающимся венчурным капиталом, является Общество по промышленному развитию Галисии (SODIGA), которое было создано в 1972 году в рамках Плана развития III. Капитал данной организации был государственным, и цель состояла в том, чтобы стимулировать инвестиции в экономически неблагополучных районах. Хотя первая частная инвестиционная компания была основана в 1975 году, это случилось до вхождения Испании в Европейский Союз, после чего начался первый этап активного роста этой деятельности. В 1986 году, когда страна присоединяется к Европейскому сообществу, начинается внедрение международных эксплуатационных компаний. Таким образом, рождение индустрии венчурного капитала в Испании приходится на середину семидесятых, но до 2000 года она не достигала значительных объемов. В конце 80-х были созданы некоторые фонды, в основном национальные, а в начале 90-х годов начали работать иностранные фонды. Бум этой деятельности приходится на начало 1997 года, когда эти инвестиции начинают увеличиваться в размерах и получают широкую огласку в прессе. [13]

Изначально венчурная деятельность была тесно связана с государственными властями, но в настоящее время повышается динамика этих операций в частном секторе. В настоящее время существует 140 операторов, из которых около 30 предназначены для того чтобы частично или исключительно инвестировать в венчурный капитал. Сегодня большая часть индустрии в Испании сосредоточена в руках частных операторов. Более 60% частных операторов являются независимыми профессионалами, в то время как остальные находятся под контролем финансовых учреждений. Государственный сектор, тем временем, контролирует более 10% отрасли. [12]

Согласно Ассоциации Испанского венчурного капитала (Asociación Espasa de Entidades de Capital, ASCRI) в 2006 году индустрия венчурного капитала в Испании продолжала наращивать темпы прироста, а количество операций достигло рекордной отметки, хотя объем активов составлял лишь 2% от коллективных инвестиций. [18]

Различные факторы, как глобальные, так и специфические, внесли свой вклад в развитие индустрии венчурного капитала в Испании в последние годы. Среди первых стоит отметить растущий спрос на этот вид продукции со стороны институциональных инвесторов и процесс реструктуризации предпринимательской деятельности, который был обусловлен глобализацией и, в случае Европы, созданием единого рынка. Среди последних отмечено введение новой нормативно-правовой базы для этих учреждений в конце 2005 года Закона 25/2005, в котором содержится информация об рационализации административной системы, ослаблении правил инвестирования и возможностях создавать новые продукты (фонды фондов). [2]

Таким образом, Закон 25/2005 от 24 ноября «О венчурных организациях и организациях, осуществляющих управление ими» был реальным стимулом для развития венчурного капитала в Испании. [2] Этот закон, соблюдая основные положения, содержащиеся в Законе 1/1999 от 5 января «О венчурных организациях и организациях, осуществляющих управление ими» [1], был создан на следующих принципах: упорядочение административной системы институтов венчурного капитала, упрощение инвестиционных правил и введение финансовых показателей аналогичных тем, которые приняты в странах ЕС. [2]

Согласно ч. 1 ст. 2 Закона № 25/2005 - под венчурными организациями понимаются финансовые учреждения, основная цель деятельности которых заключается во

временном приобретении пакетов акций нефинансовых организаций, которые, на момент их приобретения, не котировались на первичном фондовом рынке или на каком-либо аналогичном рынке Европейского Союза или других государств-членов Организации экономического сотрудничества и развития. Под инвестициями, осуществляемыми надлежащим образом в рамках деятельности венчурной организации, в данном нормативно-правовом акте понимаются инвестиции в ценные бумаги, выпущенные компаниями, активы которых достигают определенных размеров. [2] Часть 2 статьи 2 Закона № 25/2005 предусматривает возможность инвестирования средств венчурными организациями в иные объекты, например, акции которых котируются на первичных фондовых рынках, если им это необходимо, при соблюдении определенных условий. Кроме того, что венчурная организация может быть учреждена в форме общества или фонда, новый закон предусматривает общее разделение всех венчурных организаций в целом на два вида: действующие по общей схеме и действующие по упрощенной схеме. [2]

Деятельность упрощенной венчурной организации предполагает, что предложения об инвестировании ее средств имеют исключительно частный характер и не могут публиковаться в рекламных целях; кроме того, минимальный установленный размер инвестиционного обязательства составляет 500 000 евро, впрочем, этот порог может не соблюдаться, когда в качестве инвестора выступает пенсионный фонд, страховая компания, кредитное учреждение и иные институциональные инвесторы. Кроме того, количество акционеров в упрощенной венчурной организации должно быть не менее двадцати в целом

Статья 5 Закона № 25/2005 предусматривает, что под действие данного нормативно-правового акта подпадают те венчурные организации, постоянное место нахождения которых находится на территории Испании, и которые эффективно осуществляют на ней свою деятельность. Для того, чтобы начать свою деятельность в качестве венчурной организации, юридическое лицо должно предварительно получить одобрение проекта устава Национальной комиссией по рынку ценных бумаг, а также быть зарегистрированным в реестре, который ведется указанной комиссией, и коммерческом Реестре (согласно ст. 7 Закона № 25/2005). [2]

12 ноября 2014 был принят Закон 22/2014 («*eu de EICC*»), который внес изменения в Закон 35/2003 от 4 ноября по вопросам коллективного инвестирования. Новый Закон 22/2014 отменил действующий закон 25/2005 от 24 ноября, регулирующий венчурную деятельность. [3]

Основные нововведения Закона 22/2014 в отношении венчурного капитала и их управляющих компаний заключаются в следующем: соотнесение законодательства Испании с Директивой 2011/61/ЕС [4] о создании и функционировании венчурных фондов; о введении малых и средних предприятий в круг структур, получивших возможность финансирования из венчурных фондов; гибкий финансовый режим для венчурных организаций; уменьшение вмешательства системы Национальной комиссии рынка ценных бумаг (Comisiy n Naciona de Mercado de Va ores, CNMV) в деятельности венчурных фондов и компаний, в которые венчурные фонды вкладывают средства; о правовом режиме участия венчурного капитала в финансировании большего числа компаний. [3]

Несмотря на развитие венчурного инвестирования в Испании, его вклад в ВВП продолжает оставаться ниже, чем в Европейских странах и США. Период с 1995 по 2000 был отмечен растущей тенденцией бизнеса, в первую очередь обусловленной приобретением технологических компаний. С 2003 по 2013 годы пришлось на «Эпоху частного капитала» (Private Equity), который был отмечен расцветом финансируемого выкупа (выхода) и ростом использования заемных средств. С 2014 года началась эпоха широкомасштабной реализации инвестиций, которая продолжается по настоящее время. [5]

В Испании венчурные фонды контролируются Национальной комиссией рынка ценных бумаг (Comisiy n Naciona de Mercado de Va ores, CNMV), которая должна одобрить любой тип организации национальных инвесторов. Иностранные фонды, работающие с филиалами в Испании, или не находятся непосредственно под надзором этого органа, или не владеют фондами в Испании в соответствии с её законодательством. Субъекты, действующие в соответствии с испанским законодательством, имеют значительные налоговые льготы для прибавочной стоимости, которую получают от своих инвестиций. Испанское законодательство различает три вида организа-

- Фонды венчурного капитала (FCR);
- Управляющие компании венчурного капитала (SGEGR);
- Сообщества венчурного капитала (SCR). [18]

Каждая из них имеет следующие характеристики:

- Фонды венчурного капитала (FCR) - являются движущей силой инвестиций. В них отсутствует штат, и в их отчете отражаются только инвестиции в дочерние подразделения. Они должны подчиняться Управляющим компаниям венчурного капитала (SGEGR), выполняющих ежедневные операции по инвестированию в малые и средние инновационные предприятия. Венчурные фонды ограничены во времени, как правило, создаются сроком на 10 лет, и ликвидируются, выполнив инвестиционные обязательства участников.

- Управляющие компании венчурного капитала (SGEGR) - являются главным представителем венчурного фонда и управляют его повседневной деятельностью. Эти организации готовят проекты операций и направляют их в Инвестиционный комитет для их принятия, договариваются об условиях участия, инвестируют в представленные компании, участвуют в мониторинге инвестиций, управляют продажей пакета акций компании, когда она достигла зрелости.

- Сообщества венчурного капитала (SCR) - это организации, в чьем распоряжении могут быть фонды для инвестирования и персонал. Они также могут управляться с помощью Управляющих компаний венчурного капитала (SGEGR), хотя это не обязательное условие, как в венчурных фондах. Они не имеют никакого ограничения по времени. [8]

В последние годы деятельность венчурных инвестиций в консолидированной компании (Private Equity) в Испании прошла через очень сложное время. Постепенно испанская экономика восстанавливалась, а иностранные инвесторы вновь продемонстрировали доверие к стране. Многие финансируемые компании выдержали давление и продолжили представлять ценность для своих инвесторов.

Бесценные навыки начали приносить плоды в 2014 году и продолжили в 2015 году, год, с которого начинается период широкомасштабной реализации инвестиций в Испании. По данным ежемесячного отчета (Transactiona Track Record, TTR) сумма сделок частных инвестиций на испанском рынке до апреля 2016 года дос-

тигла 5138,1 млн евро, представляя рост на 470,74%, в то время как количество операций за тот же период увеличилось на 14, 29%. В месячном исчислении в апреле 2016 г. произошли крупные сделки на рынке частных инвестиций, такие как соглашение о приобретении Hote beds группой Cinven и CPPIB на сумму 1 млрд 165 млн. евро или деинвестиция капитала из Ar e в Parques Reunidos и KKR, и Permira в Te epizza, в результате первичных размещений акций компаний. Следовательно, только в апреле 2016 г. было проведено 16 операций на сумму 3133 миллионов евро. Что касается слияний и поглощений, в общей сложности за четвертый месяц этого года было зафиксировано 134 сделки на общую сумму 7,272 млн. С точки зрения секторов, наиболее активными в течение первых четырех месяцев 2016 года стали отрасль недвижимости; технологическая отрасль, Интернет, а также финансы и страхование. Что касается венчурного капитала, в апреле было зарегистрировано 22 сделки с участием венчурного капитала в размере 209,3 млн. евро, что означает увеличение на 194,06% объема сделок по сравнению с аналогичным месяцем 2015 года, хотя в апреле 2015 года были совершены 38 сделок. [14]

Отраслевые ассоциации: В Испании отраслевая ассоциация была основана в 1986 году и называется Ассоциация Испанского венчурного капитала (Asociación Española de Entidades de Capital, ASCRI). Она объединяет большинство организаций отрасли, присоединила 90% учреждений, 75% являются полноправными партнерами Ассоциации Испанского венчурного капитала (ASCRI). Ассоциация была образована с некоммерческой целью и является органом, представляющим индустрию венчурного капитала и частных инвестиций (Venture Capital & Private Equity) в Испании. Ассоциация Испанского венчурного капитала (ASCRI) объединяет почти 100 национальных и международных фирм венчурного капитала и прямых инвестиций и более 50 поставщиков услуг, распространяя и обеспечивая профессиональные стандарты среди своих членов: прозрачность, лучшие навыки и надлежащее управление. [18]

Ассоциация Испанского венчурного капитала (ASCRI) представляет отрасль фирм венчурного капитала и прямых инвестиций (Venture Capital & Private Equity) перед властью, государственными учреждениями, инвесторами, предпринимателями и средствами массовой информа-

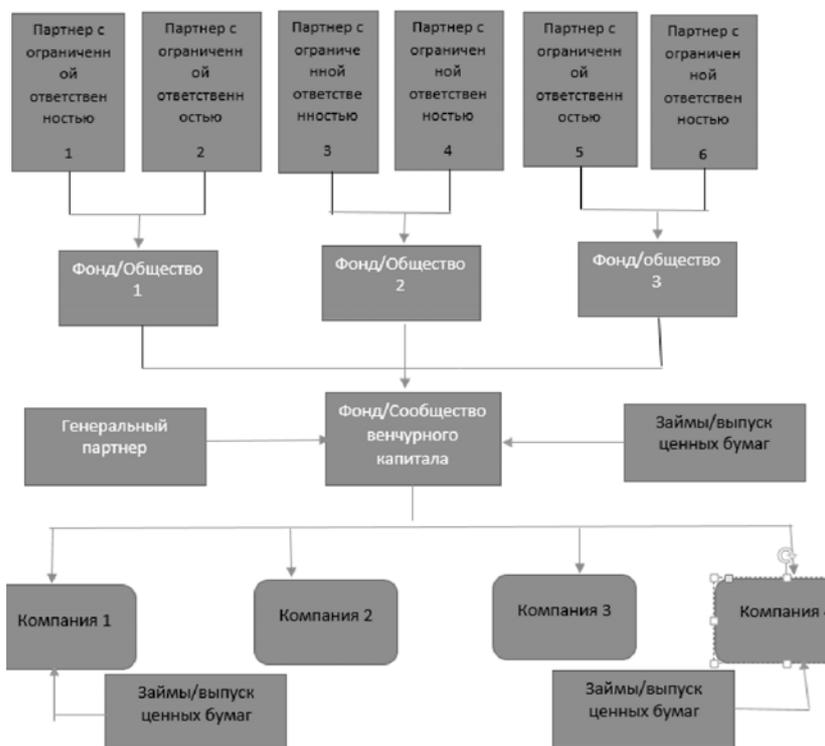


Рис. 1. Структура операций венчурного капитала. Источник: составлено автором

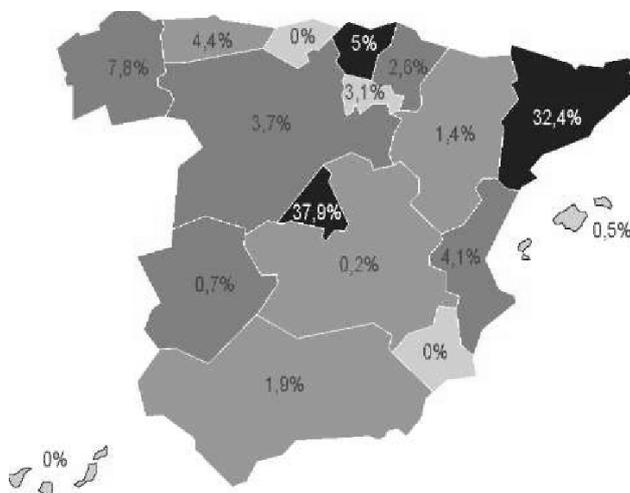


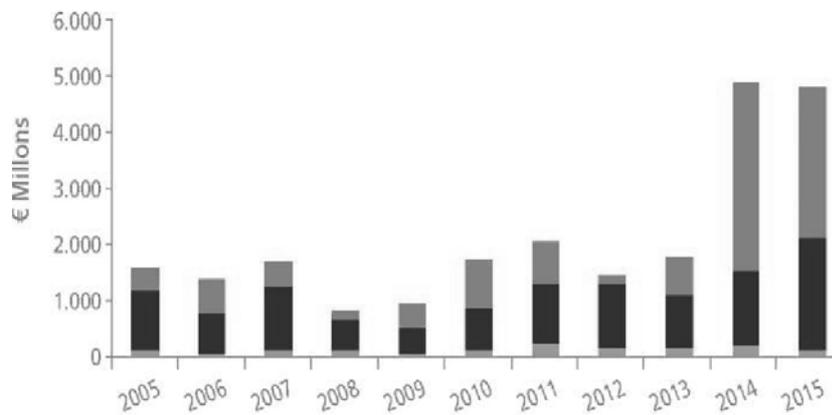
Рис. 2. Распределение инвестиций по областям Испании [11]

ции. На регулярной основе она предоставляет статистические данные и обновленную информацию о развитии налоговой и правовой систем, а также организует серию мероприятий (учебных курсов, круглых столов) для ее членов и широкой общественности в целях распространения и укрепления вклада частного капитала в экономику и развитие малых и средних предприятий в Испании. [18]

К деятельности, в которой принимает участие Ассоциация Испанского венчурного капитала (ASCRI), относятся Генеральная Ассамблея, ежегодный обед

партнеров, Конгресс ASCRI вручение награды в сфере Private Equity & Venture Capital, Гольф-турнир ASCRI, Профессиональный учебный курс частного капитала, круглые столы, подача в прессу юридической и статистической информации квартальных отчетов. [18]

На европейском уровне существует наднациональное объединение – Европейская Ассоциация венчурного капитала (EVCA), которая представлена крупными организациями, развивающими данную деятельность. Каждая страна, в которой присутствует этот вид деятель-



/ международные частные инвесторы
 / национальные частные инвесторы
 / национальные государственные инвесторы
 Рис.3. Дезинвестирование по типу инвестора [11]

ности, как правило, имеет национальную ассоциацию.

На рис. 1. представлена типичная структура операций венчурного капитала, в частности каналов, через которые осуществляются финансовые потоки от инвесторов к целевым компаниям в странах Европы и, в частности, Испании.

Существует два типа инвесторов. Первые, так называемые партнеры с ограниченной ответственностью (*socios imitados*) предоставляют ресурсы в виде капитала и редко участвуют в выборе приобретаемых компаний или их управлении. Среди партнеров с ограниченной ответственностью преимуществами пользуются те, которые носят институциональный характер (например, пенсионные фонды или страховые компании) и кредитные учреждения, которые используют эти продукты.

Вторым типом участников являются общие партнеры (*socios generales*), которые являются управляющими учреждениями венчурного капитала. Их главная цель – выбирать компании для инвестирования, и помогать в управлении ими. Они получают комиссионные за свои услуги. И, при финансировании данных операций можно прибегнуть к внешним средствам – банковским кредитам или выпуску долговых ценных бумаг (*préstamos bancarios u/o emisiones de va ores de renta fija*). В таких случаях, как правило, приобретенные активы используются в качестве гарантированного долга. [17]

Среди областей Испании в 2015 году Мадрид обеспечил 37,9% от общего объема венчурных инвестиций в Испании, Каталония 32,4% и Галисия 7,8% (рис. 2.). Что касается проинвестированных компаний, то в Каталонии – 168 компаний, в Мадриде – 131 компания, Галисия

– 51 компания, Страна Басков 51 компания.

Реализация инвестиций. В 2014 году общая сумма реализованных инвестиций равнялась 4,7 млрд евро, что на 178% больше, чем в предыдущем году. Количество совершенных сделок достигло 433. Торговые продажи стали основным способом выхода из компаний (61% от общего объема), затем IPO (14%). [10] Реализация инвестиций в 2015 была выше, подтвердив, что тенденция, начавшаяся в 2014 достигла суммарного объема (по ценовой стоимости) для всех предприятий венчурного капитала и частного акционерного капитала – 4714 миллионов евро, а количество совершенных сделок (выходов) составило 491. (рис. 3.) [11]

На данном рисунке представлено распределение реализации инвестиций по типу инвестора (международные частные инвесторы, национальные частные инвесторы, национальные государственные инвесторы). Из чего следует вывод, что сегодня венчурные инвестиции в Испании в большей мере представлены частными институтами, хотя их возникновению способствовала государственная инициатива. В настоящее время испанский рынок данной отрасли достиг зрелой фазы, на нём функционирует множество фондов, как национальных, так и иностранных, которые вкладывают деньги в различные типы операций.

Венчурный капитал оказывает положительное влияние на бизнес и экономику с точки зрения более высоких темпов роста, создания рабочих мест, увеличения экспорта, повышения производительности труда и увеличения объема инвестиций в исследования и разработки.

В 1995 году Европейская комиссия разработала «Зеленую книгу» об инновациях, в которой венчурный капитал упоминался в качестве одной из причин, почему Соединенные Штаты Америки имеют большую конкурентоспособность. В связи с этим, были созданы такие организации, как Европейский Инвестиционный банк (*European Investment Bank*) и Европейский инвестиционный фонд (*European Investment Fund*), которые направили большие объемы средств для финансирования частных и государственных организаций венчурного капитала. [15]

В Испании в результате увеличения капитала компаний и их выгодного положения для привлечения инвестиций, компании начали больше средств выделять на НИОКР и инновации. Это подтверждает благоприятное воздействие венчурных инвестиций на развитие инноваций. Кроме того, Центр развития промышленных технологий (CDTI) направил в 2015 г. 900 млн евро на финансирование инновационных проектов в Испании. [15]

Сектор, который в наибольшей мере инвестирует в инновации, это технологический сектор, поскольку данная отрасль всегда должна пользоваться передовыми изобретениями.

Область медицины и биотехнологии также приобрели ключевую роль в развитии инноваций. Компании, которые в большей мере получают государственную поддержку для развития инноваций, это те, которые продемонстрировали использование технологических возможностей, например, компании, специализирующиеся на химической, электронной промышленности, оперирующие в транспортной отрасли, отрасли биотехнологий и агробизнеса, энергетики.

Компании в IT-секторе являются основными получателями инвестиций, как по объему, так и количеству инвестиций. Что касается отраслей, то IT-сектор получил 23,5% от инвестированных средств, далее следуют здравоохранение – 20,9%, за ним следует сектор потребительских товаров – 18%, и другие услуги – 11% на рис. 4/ [11]

Объем инвестиций в технологические компании составили около 1,132 миллиона евро. По количеству инвестиций – 488 компаний. С точки зрения инвестиций, первое место занимает IT-сектор (45% от общего количества инвестиций), далее следуют здравоохранение и биотехнологии/науки о жизни (оба сектора с 7,9%), потребительские товары (7,3%)

и промышленные товары и услуги (7%). [11]

Данные отрасли поддерживают развитие инноваций, из чего следует вывод, что венчурные инвестиции оказывают реальную поддержку развитию инноваций в Испании.

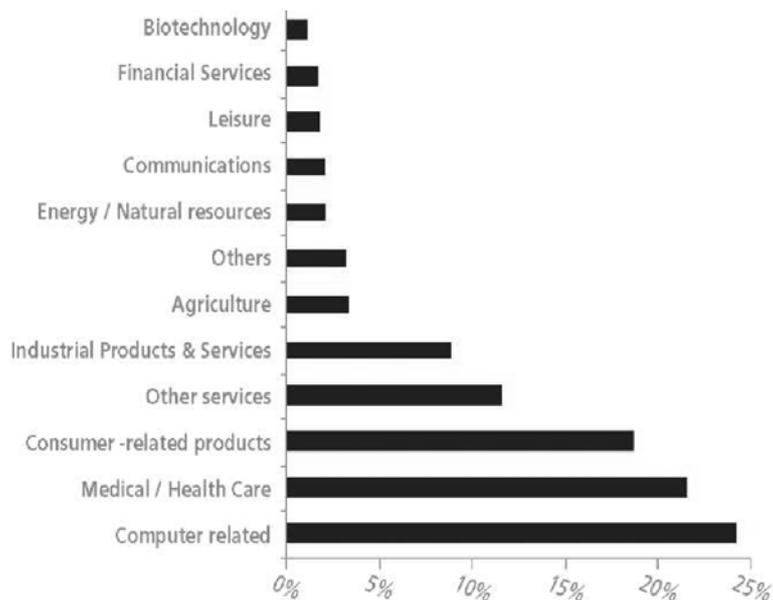
Венчурный капитал является важным инвестором в технологические компании. 2009 год стал поворотным пунктом, когда объем инвестиций в технологические компании превысил объем инвестиций в традиционные компании. Это изменение отражает эволюцию отрасли венчурного капитала, где государственный венчурный капитал, инвестировавший изначально в традиционную экономику, уступил место частным венчурным фондам, чьи инвестиции больше соответствуют отрасли технологий и инновационным компаниям.

Эволюция инвестиций в последние годы показывает растущий интерес к инвестированию в деятельность, связанную с цифровыми технологиями и телекоммуникациями, что связано с ростом этих отраслей во всем мире. С другой стороны, отрасль промышленности потеряла вес в качестве государственных инвесторов, традиционные инвесторы этих типов проектов снизили инвестиционную активность за последние несколько лет. В 2014 году преобладают венчурные вложения в ИКТ и цифровые технологии (77% от общего числа инвестиций и 59% от общего объема, инвестированного компаниями) по сравнению с инвестициями в промышленность и в другие сектора.

Таким образом, инвестирование венчурного капитала в НИОКР увеличивает количество патентов и их качество. Примером этого утверждения является Испанская компания Fractus, которая использовала много венчурных средств для финансирования НИОКР, создав более 500 патентов в Европе, Америке и Азии.

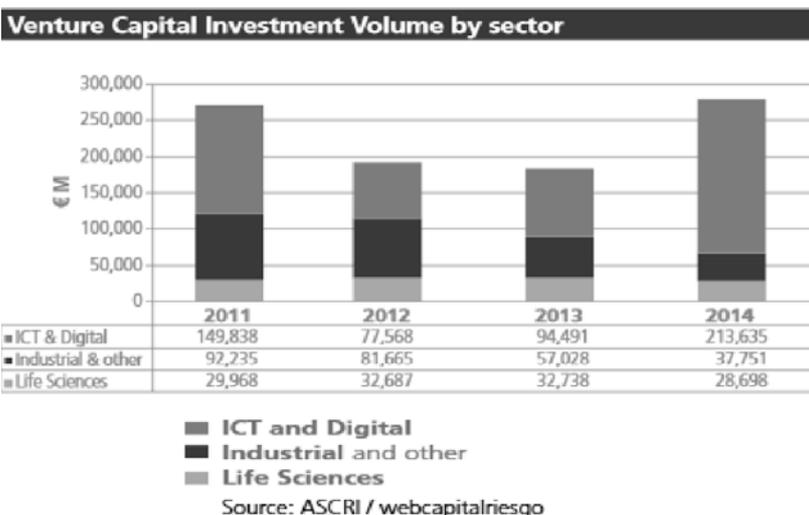
Венчурное инвестирование в Испании доказало на практике свою эффективность в стимулировании инновационной деятельности. Чтобы венчурная экосистема развивалась успешно, необходима слаженно работающая инфраструктура, развитые институты и ресурсы, доступные для венчурных инвестиций.

Среди источников выделяют индивидуальных инвесторов и специализированные организации - венчурные фонды, вкладывающие средства под управлением венчурного капиталиста. Процесс инвестирования происходит в несколько раундов и зависит от этапа развития компании. Эффективное управление позво-



Source: ASCRI / webcapitalriesgo

Рис. 4. Отраслевое распределение венчурных инвестиций [11]



Source: ASCRI / webcapitalriesgo

Рис. 5. Объемы венчурного инвестирования по отраслям. [10]

ляет добиться успешной коммерциализации инновации инвестируемой компании.

Отрасль венчурного инвестирования в Испании развивалась по примеру соседних стран Евросоюза. Государственная инициатива положила начало становления отрасли. На сегодняшний день по ряду факторов можно судить о том, что Испания относится к странам с устойчивой венчурной экосистемой. В стране давно существует и модифицируется законодательство относительно организации венчурного капитала, функционирует национальная ассоциация ASCRI и фонд фондов ICO-G oba, что доказывает государственную поддержку отрасли, а

также за последние годы растет тенденция к широкомасштабному дезинвестированию. Среди особенностей функционирования венчурных фондов в Испании отмечен их сравнительно короткий жизненный цикл – в среднем около 5 лет, и традиции инвестирования в стране сложились так, что фонды стремятся вкладывать средства в развитые технологические компании, тем самым обходя «долину смерти» и сокращая риски.

Литература

1. ley № 1/1999, de 5 de enero de 1999, regu adora de as entidades de Capita Riesgo y de sus sociedades gestoras // Bo etn Oficia de Estado. 06.01.1999. № 5

[Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.boe.es/boe/dias/1999/01/06/pdfs/A00366-00375.pdf>

2. Ley No 25/2005, de 24 de noviembre de 2005, reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras // Boletín Oficial de Estado. 25.11.2005. No 282 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.boe.es/boe/dias/2005/11/25/pdfs/A38718-38736.pdf>

3. Ley No 22/2014, de 12 de noviembre de 2014, régimen jurídico de las sociedades de capital-riesgo // Boletín Oficial de Estado. 13.11.2005. No 275 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.boe.es/boe/dias/2014/11/13/pdfs/BOE-A-2014-11714.pdf>

4. Directive 2011/61/EU of the European Parliament and of the Council of 8 June 2011 on Alternative Investment Fund Managers and amending Directives 2003/41/EC and 2009/65/EC and Regulations (EC) No 1060/2009 and (EU) No 1095/2010 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://eur-ex.europa.eu/ega-content/EN/TXT/PDF>

5. Васильева Т.Н. Венчурное предпринимательство / Васильева Т. Н. – М.: Рос. гос. ин-т интеллектуальной собственности, 2004.

6. Васильева Т.Н. Международное венчурное предпринимательство. Учебно-методический комплекс для студентов гуманитарных специальностей. – М.: Рос. гос. ин-т интеллектуальной собственности, 2008.

7. Венчурный капитал, прямые инвестиции и финансирование предпринимательства / Лернер Д., Лимон Э., Хардимон Ф. пер. с англ. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016.

8. A ex P ana Pa uzie CONSTITUCIYN DE AS SOCIEDADES DE CAPITAL-RIESGO (SCR) Y DE OS FONDOS DE CAPITAL-RIESGO (FCR) от 06.26.12 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.eyesyjurisprudencia.com/2012/06/capital-riesgo-constitucion-de-as.htm>

9. ASCRI Survey 2014: Venture Capital & Private Equity in Spain [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ascr.org/wp-content/uploads/2015/06/Actividad-de-Venture-Capital-en-2014.pdf>

10. ASCRI Survey 2015: Informe de actividad Capital Riesgo en España [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ascr.org/wp-content/uploads/2015/01/Informe-ASCRI-2015.pdf>

11. ASCRI Survey 2016: Venture Capital & Private Equity in Spain [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ascr.org/wp-content/uploads/2016/06/ASCRI-Informe-Venture-Capital-Private-Equity-2016.pdf>

www.ascr.org/wp-content/uploads/2016/06/ASCRI-Informe-Venture-Capital-Private-Equity-ing-C3%A9s-2016.pdf

12. El 82% de la industria de capital riesgo está en manos de operadores privados, según Funcas // Economista от 12.03.07 [Электронный журнал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/179557/03/07/Economia-Finanzas-E-82-de-la-industria-de-capital-riesgo-esta-en-manos-de-operadores-privados-segun-Funcas.htm>

13. El Capital de Riesgo en España // Martinvarsavsky от 29.03.07 [Электронный журнал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://spanish.martinvarsavsky.net/tecnologia-internet/e-capital-de-riesgo-en-espana.htm>

14. El capital riesgo invierte más de 5.000 millones hasta abril, según TTR // Vanguardia от 13.05.2016 [Электронный журнал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vanguardia.com/vida/20160513/401769490830/e-capital-riesgo-invierte-mas-de-5-000-millones-hasta-abril-segun-ttr.htm>

15. IBRO VERDE Construir una Unión de los Mercados de Capitales // COM/2015/063 final [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://eur-ex.europa.eu/ega-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0063&from=ES>

16. Perspectivas de Capital Riesgo en España. Diciembre 2014 KPMG [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.kpmg.com/ES/es/Actualidad/Novedades/Articulos/Publicaciones/Documents/perspectivas-capital-riesgo.pdf>

17. Perspectivas de Capital Riesgo en España. Febrero 2016 KPMG [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/02/perspectivas-capital-riesgo.pdf>

18. ASCRI. Испанская Ассоциация Венчурных предпринимателей. Официальный сайт [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ascr.org/comites>

Development and formation of venture business and its role in stimulation of innovative activity in Spain

Vasiyeva T.N., Vasiyeva I.V. Moscow State Institute of International Relations (university) MFA

In the submitted article development and formation of venture business and its role in stimulation of innovative activity in Spain is considered. The concept of the venture capital is considered, history of formation of this kind of activity is described. Initially this activity has been closely connected with the state, today more than 60% of

venture capital funds of the venture capital are created on private means. The law of 22/2005 arose from 11/24/2005 «About the venture organizations and the organizations exercising control of them is defined. Emergence of this law was a real incentive for development of the venture capital in Spain. On November 12, 2014 the law of 22/2005 which has repealed the current law of 22/2005 regulating venture activity has been adopted. Venture investment in Spain has proved to practice the efficiency in stimulation of innovative activity. That the venture ecosystem developed successfully, harmonious and working infrastructure, the developed institutes and resources available to venture investments is necessary. Key words: innovation, venture capital, venture investment, venture financing, venture business.

References

1. Ley No. 1/1999, de 5 de enero de 1999, reguladora de las entidades de Capital Riesgo y de sus sociedades gestoras // Boletín Oficial de Estado. 01/06/1999. No. 5 [Электронный ресурс] // Access mode: <https://www.boe.es/boe/dias/1999/01/06/pdfs/A00366-00375.pdf>
2. Ley No. 25/2005, de 24 de noviembre de 2005, reguladora de las entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras // Boletín Oficial de Estado. 25.11.2005. No 282 [Электронный ресурс] // Access mode: <https://www.boe.es/boe/dias/2005/11/25/pdfs/A38718-38736.pdf>
3. Ley No. 22/2014, de 12 de noviembre de 2014, régimen jurídico de las sociedades de capital-riesgo // Boletín Oficial de Estado. 13.11.2005. No. 275 [Электронный ресурс] // Access mode: <https://www.boe.es/boe/dias/2014/11/13/pdfs/BOE-A-2014-11714.pdf>
4. Directive 2011/61 / EU of the European Parliament and of the Council of 8 June 2011 on the Alternative Investment Fund Managers and amending Directives 2003/41 / EC and 2009/65 / EC and Regulations (EC) No 1060/2009 and (EU) No 1095/2010 [Электронный ресурс] // Access mode: <http://eur-ex.europa.eu/ega-content/EN/TXT/PDF>
5. Vasiyeva T.N. Venture entrepreneurship / Vasiyeva T.N. - Moscow: Ros. State. Institute of Intellectual Property, 2004.
6. Vasiyeva T.N. International Venture Entrepreneurship. Educational-methodical complex for students of humanitarian specialties. - Moscow: Ros. State. Institute of Intellectual Property, 2008.
7. Venture capital, direct investment and business financing / Lerner D., Limon E., Hardimon F. per. With the English. - Moscow: Publishing House of Gaidar Institute, 2016.
8. A ex P ana Pa uzie CONSTITUCIYN DE AS SOCIEDADES DE CAPITAL-RIESGO (SCR) Y DE OS FONDOS DE CAPITAL-RIESGO (FCR) on 06.26.12 [Электронный ресурс] // Access mode: <http://www.eyesyjurisprudencia.com/2012/06/>

- capita -riesgo-constitucion-de-as.htm
9. ASCRI Survey 2014: Venture Capita & Private Equity in Spain / Access Mode: <http://www.ascricri.org/wp-content/uploads/2015/06/Actividad-de-Venture-Capita-en-2014.pdf>
 10. ASCRI Survey 2015: Informe de actividad Capita Riesgo en Espaca [E lectronic resource] / Access mode: <http://www.ascricri.org/wp-content/uploads/2015/01/Informe-ASCRI-2015.pdf>
 11. ASCRI Survey 2016: Venture Capita & Private Equity in Spain / Access Mode: <http://www.ascricri.org/wp-content/uploads/2016/06/ASCRI-Informe-Venture-Capita-Private-Equity-ing-%C3%A9s-2016.pdf>
 12. E 82% de a industria de capita riesgo estб en manos de operadores privados, segын Funcas // E economista on 12.03.07 E lectronic Journa [E lectronic resource] / Access mode: <http://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/179557/03/07/Economia-Finanzas-E-82-de-a-industria-de-capita-riesgo-esta-en-manos-de-operadores-privados-segun-Funcas.htm>
 13. E Capita de Riesgo en Espaca // Martinvarsavsky from 29.03.07 E lectronic Journa [E lectronic resource] / Access mode: <http://spanish.martinvarsavsky.net/tecnologia-e-internet/e-capita-de-riesgo-en-espaaa.htm>
 14. E capita riesgo invierte mбs de 5.000 millones hasta abril, segын TTR // avanguardia on 05/13/2016 E lectronic Journa [E lectronic resource] // Access mode: <http://www.avanguardia.com/vida/20160513/401769490830/e-capita-riesgo-invierte-mas-de-5-000-millones-hasta-abril-segun-ttr.htm>
 15. IBRO VERDE Construir una Uniyn de los Mercados de Capita es / COM / 2015/063 fina [E lectronic resource] / Access mode: <http://eur-ex.europa.eu/ega-content/EN/TXT/PDF/?Uri=CE%2015DC0063&from=ES>
 16. Perspectivas de Capita Riesgo en Espaca. Diciembre 2014 KPMG [E lectronic resource] / Access mode: <https://www.kpmg.com/ES/es/Actualidad/Novidades/Articulos/Publicaciones/Documents/perspectivas-capita-riesgo.pdf>
 17. Perspectivas de Capita Riesgo in Espaca. Febrero 2016 KPMG [E lectronic resource] / Access mode: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/02/perspectivas-capita-riesgo.pdf>
 18. ASCRI. Spanish Venture Business Association. Official site [E lectronic resource] // Access mode: <http://www.ascricri.org/comites>

Stimulation of creation of industrial complex – a cluster <i>Kurbanov D.M.</i>	2	Modern concepts of management of design activity <i>Petrov M.N.</i>	87
Interrelation of strategic programs of development of regions with innovative activity of higher education institutions in the Russian Federation <i>Chub A.A., Kruchkov V.N.</i>	7	"Poverty of philosophy" of the Russian management <i>Kulapov M.N., Dorogov N.I., Karasyov P.A., Zemlyakov D.N.</i>	92
Factors Hampering Innovative Development of The Russian Economy <i>Demidov I.A.</i>	14	Preventing to corruption manifestations at implementation of the government and municipal procurement <i>Kurandina Yu.O.</i>	98
Types of strategies and approaches to assessing the effectiveness of the strategy of the integrated corporate structures <i>Huseynov Ja.Je.</i>	18	Methodological ensuring management of process of centralization of purchases <i>Kurdakov A.V.</i>	101
Technique of an assessment of startups at the initial stages of formation <i>Beyzerov N.A.</i>	22	Monitoring of the Government and Municipal Procurement: Regional Trends <i>Pankova L.N.</i>	104
Merges and absorption as development strategy of the organization <i>Menshikov E.V.</i>	26	Prevalence of smoking among russian youth: socioeconomic perspective of analysis <i>Kurovsky S.V., Volodin A.A.</i>	108
Opportunities for Financing Investment Projects in the Electric Power Industry Using Different Public-Private Partnership Models <i>Petyukov S.E.</i>	31	Analytical expression of the form of thermomechanical curves of stretching of polymer films <i>Shapkarin I.P., Shpachkova A.V.</i>	115
Experience of development of bodies of currency control and currency regulation of the Russian Federation as a prerequisite to integration of the financial and foreign exchange markets of EEU <i>Strukov V.M.</i>	35	Managing increasing the competitiveness of enterprises catering services and leisure and entertainment business through online advertising <i>Morozov M.A., Aristov P.O.</i>	118
IPO of unprofitable companies as an instrument of liquidity appropriation by fictive capital <i>Dinets D.A.</i>	42	The main directions of social responsibility in development of the Russian business <i>Bogachyova I.V.</i>	123
The study of the functional interrelation of factors of financial and economic sustainability through the construction of analytical model <i>Kryachko V.S.</i>	46	Theory and practice of management and capital repairs of apartment buildings <i>Ivanov I.O.</i>	127
Calculation of operational risk within introduction of the Basel-II standards <i>Ubushuyev S.V.</i>	50	Advantages of accumulative life insurance over banking products <i>Mikhailova K.A.</i>	133
Development of mechanisms of realization of tools of industrial policy in the conditions of the changing business environment <i>Zabaluyev Yu.I.</i>	55	The nature and importance of the processes of import substitution for the development of national industry <i>Pavlovsky N.A.</i>	136
The Russian labor market at the present state of development <i>Saltykov V.I.</i>	61	Accounting of corporate treasury operations in leasing companies <i>Shirokova M.A.</i>	139
Central Asian vector in foreign policy of Beijing and some problems of modern Russian-Chinese interaction in the region <i>Demidov E.V.</i>	64	Administrative decisions in the sphere of purchases as a factor of effective purchasing activity of the organization <i>Suloyeva A.A.</i>	142
Comparative analysis of industrial and cluster approaches in world economy <i>Seferov A.K.</i>	70	Status and trends of milk market development <i>Mumladze R.G., Vasilyeva I.V., Ananieva E.V.</i>	147
The problem of reducing the centralization of the management in the science of performance management <i>Bazhenova V.V.</i>	74	Financial capital and civilizational deadlock <i>Egorov V.G.</i>	151
Theoretical foundations of organizing and conducting marketing staff on modern enterprises <i>Zhuravleva T.A., Semenova E.M.</i>	78	The venture financing system improvement of it-companies interacting with commercial banks in the Russian Federation <i>Rudakova O.S., Markova O.M.</i>	159
Process approach as a tool for quality management of educational activity <i>Lisichkina Yu.S.</i>	82	Blockchain technology application in logistics and supply chain management <i>Korniyenko P.A., Kasayev B.S.</i>	164
		Mathematical modeling for an assessment of efficiency of the company in the sphere of power industry <i>Matveev M.V., Ivanova N.V.</i>	170
		Creation of new enterprises, as an instrument of territorial development of the Russian Federation <i>Ksenofontov A.A., Busygin V.O.</i>	175
		The current state of mortgage lending in the Republic of Buryatia <i>Grigorieva L.O., Kapustina E.I., Korytova E.V.</i>	179
		Development and formation of venture business and its role in stimulation of innovative activity in Spain <i>Vasiyeva T.N., Vasiyeva I.V.</i>	184