



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXIV

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2017

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, МГИМО (Университет) МИД РФ

Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы

Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда

Кошкин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства

Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»

Мыслева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова

Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ

Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Бабенкова С.Ю., к.э.н., Центр арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН

Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р.В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства

Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Ищенко А.А., д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

Юденков Ю.Н., к.э.н., доцент, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Milleran A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Myslyaeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

Akhmetov L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Babenkova S.Yu., Candidate of Science (Economics), Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences

Balabanova A.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Ishenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Medvedeva A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Yudakov Yu.N., PhD (Economics), associate professor, Lomonosov Moscow State University

Содержание

А. В. Авраменко	
Развитие теории системных циклов накопления капитала	7
Н. Р. Амирова, Л. В. Саргина	
Диспаритет цен в аграрной экономике России	17
Л. А. Ахметов, А. О. Рыжков	
Стимулирование предпринимательских структур, выполняющих НИОКР	29
Л. А. Ахметов, А. М. Чернопятков	
Развитие предпринимательской среды в Российской Федерации	36
С. Ю. Бабенкова	
Основные риски исламских банков в современной финансовой системе	47
Э. А. Баринов	
Институциональные инвесторы на финансовых рынках стран ЕС	54
Е. И. Вельмисова	
Эффективная система материального стимулирования педагогических работников сферы профессионального образования	65
Т. В. Воронченко, А. А. Губерман	
Оценка эффективности системы учета и внутреннего контроля материально-производственных запасов организации	71
Т. В. Воронченко, Н. В. Рыбкина	
Сравнительный анализ и оценка методики начисления амортизации основных средств в целях бухгалтерского учета и налогообложения	84
В. Е. Гладкова, А. А. Сысоева, Э. И. Абдюкова	
Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике	96
М. А. Горский, Е. А. Закревская	
Эконометрические модели оценки и выбора приоритетных стратегий снижения совокупного кредитного риска кредитного портфеля коммерческого банка	105
А. З. Гусов, А. А. Байтурсунов	
Основные направления государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в современной экономике	124

А. З. Гусов, Й. Э. Гули

Кластерный подход как основа повышения
международной конкурентоспособности национальной экономики 135

Т. Т. Жапаров

Проблемы внедрения инноваций
на промышленных предприятиях Кыргызской Республики 145

Д. Р. Закирова

Взаимосвязь заработной платы и текучести медицинского персонала
на примере ГБУЗ РКОД МЗ РБ 151

Р. В. Калякулин

Новые механизмы в системе регулирования
социально-трудовых отношений 158

С. В. Криворучко

Роль национальной платежной системы при реализации
бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики 168

Ю. В. Кузминых, Т. В. Шмулевич

О кредитоспособности предприятий в инновационной экономике 174

М. В. Маньшин, Г. В. Тихонов

Инновационные подходы к управлению производством
промышленного предприятия на примере АО ММЗ «ВПЕРЕД» 182

А. В. Пальбин

Подходы к повышению эффективности риск-менеджмента
предпринимательских структур 194

П. В. Пасечник

Причины, препятствующие посещению платных
физкультурно-оздоровительных занятий
потенциальными клиентами 205

А. Д. Петрова, В. М. Минеева, Г. Х. Азнабаева, Э. Р. Калимуллина

Роль предпринимательства в экономическом развитии региона 212

И. В. Платонов

Система страхования вкладов, а также ее влияние
на формирование доверия населения к коммерческим банкам
Российской Федерации 233

А. Н. Рудометкин

Применение алгоритма пчелиной колонии
при региональном управлении инновационными проектами 239

З. А. Садыкова	
Эффективный контракт работника ВУЗа как инструмент активизации инновационной деятельности	245
А. В. Сапрыкина, М. С. Никитин	
Механизмы стимулирования инновационной деятельности на примере предприятия космической отрасли	253
И. С. Соколов	
Особенности налоговой политики России в современных условиях	271
О. В. Хафизова	
Структурирование оценки рабочего места	278
Чан Шон Тунг	
Повышение финансовой доступности во Вьетнаме на основе принципов развития розничных платежных услуг	288
А. Е. Чичеров	
Бенчмаркинг как современный эффективный инструмент развития экономического и финансового потенциала электросетевых компаний	295
У. М. Шабалина	
Показатели риска производственной и финансовой сфер предприятий интегрированной группы	305
Ю. Ю. Швец	
Анализ процессов модернизации системы здравоохранения в России и результаты их влияния на качество медицинских услуг	322
А. Ю. Шкарин	
Правовые методы управления интеллектуальной собственностью в предпринимательстве	333

А. В. Авраменко

Аспирант,
anton-agenior@mail.ru

Владимирский государственный
университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых,
Владимир, Российская Федерация

Развитие теории системных циклов накопления капитала

***Аннотация.** Статья посвящена описанию развития теории системных циклов накопления капитала (СЦНК) и родственных ей концепций. Данные теории стремятся проанализировать наличие в мировом социально-экономическом и политическом развитии явления смены фаз глобализации и укрепления международных связей и фаз регионализации и деградации международных отношений, в том числе характерной и для настоящего исторического момента. В статье описываются предпосылки зарождения теории СЦНК, основные идеи и подходы в рамках данной теории, этапы ее развития.*

***Ключевые слова:** системные циклы, накопление капитала, глобализация, регионализация, долгосрочное развитие.*

A. V. Avramenko

Postgraduate student,
anton-agenior@mail.ru

Vladimir State University named after Alexander
and Nikolay Stoletovs,
Vladimir, Russian Federation

Evolution of theory of system cycles of capital accumulation

***Annotation.** The article describes the evolution of the theory of systemic cycles of capital accumulation (SCCA) and its related approaches. These theories try to analyze the presence of the phenomenon change phases globalization and the strengthening of international relations and phases of regionalization and degradation of international relations in the global socio-economic and political development. It is characteristically for the present historical moment. This article describes the background of genesis SCCA theory, basic ideas and approaches this theory, the stages of its development.*

***Keywords:** systemic cycles, capital accumulation, globalization, regionalization, long-term development.*

Современный этап мирового экономического развития характеризуется проявлением ряда противоречивых тенденций. С одной стороны, мы наблюдаем продолжающийся рост мировой экономики. С другой стороны, нарастают процессы, которые многие исследователи иначе как кризисными не называют. Среди таких тенденций можно выделить:

- спад объемов мировой торговли [12];
- нарастающая асинхронность периодов роста и стагнации в различных регионах, и, более того, неспособность значительного числа стран, в том числе и ведущих, в течение долгих лет запустить механизм экономического роста;
- усиление (на фоне возрастающей экономической нестабильности) противоречий между ведущими государствами и союзами государств, нарастание политической напряженности.

Такая конъюнктура мирового экономического развития делает актуальными вопросы: может ли наука объяснить данные процессы? Существуют ли теории, описывающие происходящую трансформацию? На оба этих вопроса можно ответить положительно. Механика данной трансформации анализировалась учеными различных стран, разрабатывающих концепции долгосрочной цикличности.

Общественными науками выявлены и исследуются долгосрочные циклы, имеющие различную природу: демографические, ценовые, экономические. Данная статья посвящена лишь экономическим долгосрочным циклам. Сразу оговоримся, что предметом данной статьи являются не Кондратьевские циклы, а более долгосрочные циклические экономические процессы — системные циклы накопления капитала. В статье делается попытка описать процесс эволюции данной концепции и понять какое дальнейшее направление ее развития помогло бы глубже изучить происходящую трансформацию.

Прежде чем приступить к обзору концепций по интересующей нас тематике, хотелось бы определиться с используемыми в дальнейшем терминами. В настоящий момент в общественных науках есть относительно большой пласт родственных теорий, посвященных данным циклам. Но в силу, с одной стороны, относительной новизны данных теорий, а с другой стороны — концентрации внимания авторов на различных аспектах этого многогранного процесса, для их наименования авторами использовались и используются различные термины такие как:

1) длинные циклы (*long cycles*) — термин Дж. Модельски и У. Томпсона;

2) системные циклы накопления капитала (*systemic cycles of capital accumulation*) или циклы Модельски — термин используется в работах

представителей миросистемной школы — Дж. Арриги, А. Г. Франка, Б. К. Джиллса, К. Чейз-Данна и др.;

- 3) военные циклы (*war cycles*) — данный термин использует А. Тоуш;
- 4) витки исторической спирали — понятие из работ Л. Н. Павлова;
- 5) В. И. Пантин и В. В. Лапиков используют термины циклы эволюции международного рынка или волны дифференциации-интеграции;
- 6) волны глобализации (*waves of globalization*) — термин используют такие авторы как Р. Е. Болдуин, Ф. Мартин;
- 7) волны регионализации-глобализации — термин М. Г. Козырева;
- 8) также близка к данному комплексу теорий концепция техноценозов Л. Г. Бадалян и В. Ф. Криворотова.

В дальнейшем в данной статье мы будем использовать термин «системные циклы накопления капитала» (СЦНК), который, на наш взгляд, фиксирует наиболее существенное содержание данных циклов, а также широко используемый термин «циклы Модельски», так как Дж. Модельски является исследователем, кто первый подробно описал данные циклы. При этом необходимо учитывать, что английское понятие «*accumulation*» можно перевести не только как «накопление», но и как «концентрация». То есть понятие «*accumulation*» подразумевает не только количественный рост капитала, но и его концентрацию, идет ли речь о концентрации географической или о концентрации в руках меньшего числа собственников.

Теория СЦНК прошла в своем развитии следующий путь: от простой фиксации исторических фактов, через теорию глобальной политики к полноценной социально-экономической концепции. Рассмотрим данный процесс подробнее.

Первые описания интересующего нас предмета мы найдем в трудах не экономистов, социологов или политологов, а в трудах историков. Они носили скорее фактологический характер без стремления глубоко проанализировать механику процесса. Так, в своем фундаментальном труде «Постижение истории» А. Тойнби говорит о циклах великих войн продолжительностью 115–120 лет [8, С. 255]. Он выделял четыре фазы данного цикла: «прелюдия» войны, сама «великая война», «передышка» после нее, и фаза «всеобщего мира». По мнению Тойнби данный цикл охватывает жизнь четырех поколений, что позволяет обществу «забыть» о жертвах «великой войны» и порождает стремление повторить опыт [8, С. 326].

Также данную цикличность описывал в своем труде «Материальная цивилизация» выдающийся французский историк Фернан Бродель. Ученый утверждал о наличии «вековой тенденции» к понижению или повы-

шению темпов социально-экономического развития. Применительно к Европе он выделял четыре последовательных вековых цикла: 1250 — 1507—1510 гг.; 1507—1510 — 1733—1743 гг.; 1733—1743 — 1896 гг.; 1896 — по наши дни. Бродель также ограничился простым описанием данного процесса, но сделал предположение о наличии взаимосвязи «вековой тенденции» с долгосрочными колебаниями цен и циклами Кондратьева [10, С. 72].

Вероятно, наиболее комплексный анализ СЦНК был осуществлен представителями школы миросистемного анализа. Особенностью данной научной школы является изучение экономических, социальных и политических процессов в их взаимосвязи.

Первым ученым, целостно и подробно описавшим интересующий нас предмет, является Дж. Модельски. В 1978 году он выдвинул концепцию длинных циклов глобальной политики [5]. Модельски опирался на идеи И. Валлерстайна о зарождении в начале 16 века единой мировой капиталистической миросистемы. Исходным постулатом концепции Модельски является положение о наличии в миросистеме «функции лидерства, осуществляемой последовательно сменявшимися друг друга нациями-государствами» [11, С. 63]. Согласно Модельски, функция мирового лидера подразумевает выработку повестки развития мировой системы и исполнение данной повестки. Именно исчерпание старой мировой повестки развития, неспособность государства-лидера обеспечить дальнейшее политическое и социально-экономическое развитие приводит к смене лидера, что и порождает явление длинных циклов. Продолжительность таких длинных циклов, согласно ученому, составляет 100—120 лет. Совместно со своим соавтором У. Томпсоном Модельски выделяет четыре фазы длинного цикла:

- фаза «определения повестки дня», наступающая после исчерпания предыдущей повестки глобального развития. Во время данной фазы страны, претендующие на глобальное лидерство, формулируют новые альтернативные повестки глобального развития. По мнению Модельски и Томпсона, в предыдущем и текущем циклах подобными периодами были промежутки с 1850 г. по 1873 г. и с 1973 г. по 2000 г.;
- далее следует фаза «построения коалиций», во время которой формируются альянсы вокруг новых повесток и претендентов на лидерство. Интересна мысль Модельски, что «подобное коалиционное строительство — оборотная сторона прогрессирующей деконцентрации [11, С. 68].». Предыдущий период «построения коалиций» происходил с 1873 г. по 1914 г., нынешний начался в 2000 г. и продлится до 2026 г.;

- третья фаза – «макрорешение», во время которой происходит борьба между, как минимум, двумя конкурирующими повестками глобального развития и происходит определение новой структуры лидерства. Примером подобной фазы, по мнению Модельски является период мирового противостояния 1914–1945 гг., а следующий период продлится в 2026–2050 гг.;
- и, наконец, четвертая фаза «исполнения», во время которой победившее государство-лидер реализует повестку глобального развития [6].

Соответственно, Модельски и Томпсон выделяют следующие последовательные циклы лидерства: лидерство Португалии, лидерство Нидерланд, два последовательных цикла лидерства Великобритании, и, наконец, лидерство США.

Последующее развитие идеи Модельски получили в работах других ведущих представителей миросистемной школы – Дж. Арриги, А. Г. Франка, Б. К. Джиллса, К. Чейз-Данна, стремящихся раскрыть экономическое содержание СЦНК.

В отличие от Модельски, другие представители школы миросистемного анализа оперируют граммшианским понятием «гегемонии», а не понятием «лидерство» и, следовательно пишут, о странах-гегемонах, а не о странах-лидерах. А. Г. Франк и Дж. Арриги разрабатывали собственные концепции СЦНК. При этом их идеи скорее дополняют друг друга, чем противоречат между собой.

Арриги описывает логику СЦНК, основываясь на новом понимании марксовой формулы $D-T-D'$. По мнению Дж. Арриги, данная формула описывает не только движение отдельных частных капиталов, но и долгосрочное движение капиталистической системы в целом. Каждый цикл накопления состоит из двух фаз: фазы материальной экспансии ($D-T$) и фазы финансовой экспансии ($T-D'$) [9: С. 43–45]. На основании этой логики можно выделить четыре долгосрочных системных цикла накопления, названных в честь центра накопления: Генуэзский (1460–1630), Голландский (1630–1780), Британский (1780–1920) и Американский (1920–?).

Экономическое развитие в течение каждого цикла базируется на определенной политико-экономической организации мировой системы. Исчерпание возможностей развития на базе существующей организации приводит к системному кризису и последующему установлению новых правил игры. Соответственно, по мнению Дж. Арриги, на данный момент мировая система находится во второй заключительной фазе Американского цикла накопления – фазе финансовой экспансии.

И текущий кризис глобализации не есть новое явление. Это лишь очередной виток исторической спирали. Дж. Арриги доказывал, что далее мир ждет следующий системный цикл накопления капитала, а центр миросистемы переместится в Юго-Восточную Азию.

А.Г. Франк в своей совместной с Б.К. Джиллсом работе «Мировая система: пять столетий или пять тысячелетий?» выступили с революционными для миросистемной школы идеями. Наиболее важными для самих авторов были две, пожалуй, наиболее спорные гипотезы: идея, что концепция миросистемы применима ко всему периоду человеческой истории, начиная с первых цивилизаций, и идея, что на всем протяжении исторического времени первостепенную роль играло товарное производство. Отстаивание данных гипотез породило скепсис к взглядам Франка в научном сообществе. Между тем, Франк и Джиллс в своей работе выдвинули ряд других идей, позволяющих расширить научную картину мира.

В первую очередь, они выступили с критикой валлерстайновской модели миросистемы, состоящей из ядра и периферии. По мнению ученых, данная модель является сильнейшим упрощением, не позволяющим глубоко исследовать мировую систему. Вместо этого Франк и Джиллс выдвигают свою модель мировой системы, состоящей из взаимосвязанных гегемоний, каждая из которых имеет свои политико-экономическое ядро и периферию. Гегемонии могут находиться между собой как в конфликтных, так и в партнерских отношениях. При этом взаимосвязанные гегемонии являются единой системой, обладающей уникальными свойствами и не являющейся простой совокупностью гегемоний. К таким уникальным свойствам относятся:

- иерархическая структура мировой системы;
- существование фаз экономического и политического расширения и сжатия;
- активное взаимодействие между гегемониями, зачастую определяющее развитие друг друга.

Также Франк и Джиллс акцентируют внимание на теснейшей взаимосвязи экономического и политического содержания гегемонистских отношений. Они дают следующее определение гегемонии: «Иерархическая организация накопления прибавочного продукта среди политических объектов и образующих их классов, опосредованная силой. Иерархия центров накопления и государств устанавливает как распределяется полагающаяся доля прибавочного продукта и, в итоге, политико-экономическое могущество между гегемонистскими центрами/государствами и их правяще-имущими классами.

С такой точки зрения основной целью и принципиальным экономическим стимулом притязания на гегемонию является перестройка региональной, если не всеобщей, системы накопления, до известной степени притязание на привилегии гегемона в накоплении капитала/прибавочного продукта. Следовательно, гегемония означает богатство, означает накопление, а не просто или, возможно, даже не в первую очередь «могущество» или «управление». Политические и экономические процессы вовлечены в накопление и гегемонию настолько всеобъемлюще, что составляют скорее единый процесс, чем два различных [7, С. 146]».

Основываясь на понимании мировой системы как системы взаимосвязанных гегемоний, а гегемонистских отношений как единого политико-экономического явления, Франк и Джиллс формулируют свою, отличную от других, концепцию СЦНК как последовательно сменяющих друг друга фаз А – экономической экспансии/расширения и фаз Б – сжатия/спада, периодов «относительно высокой (гегемонистской) интеграции и сопутствующего экономического процветания и периоды относительно низко интегрированных гегемоний и сопутствующего экономического упадка или сжатия [7, С. 149]». По мнению ученых, в развитии мировой системы наблюдаются периоды одновременного расширения гегемоний и мировой системы в целом. «Во время этого периода обычно существует высокий уровень инфраструктурных инвестиций. Это способствует высокоинтенсивному экономическому обмену в это время между данными гегемонистскими структурами. Этот экономический обмен происходит через миросистемные логистические каналы [7, С. 148]». Напротив, фазы снижения – это периоды ослабления и распада гегемоний. «В этот период обычно происходит общее снижение инфраструктурных инвестиций и разрушение и снижение интенсивности экономического обмена. Логистические каналы претерпевают разрушение, снижение или недоиспользование. Этот период характеризуется экономическим и политическим сжатием во многих регионах и снижением (или сократившимся экономическим ростом) во всей мировой системе в целом [7, С. 148]».

С конца 1990-х годов начался следующий этап в развитии теории СЦНК. С этих пор ученые, разрабатывающие данную тематику, делают упор на сборе эмпирических данных, подтверждающих или опровергающих наличие СЦНК. Этому вопросу посвящены работы Бэлдвина и Мартина [1], Чейз-Данна [2, 3, 4]. Данные исследования позволяют сделать ряд выводов. В динамике темпов роста мировой экономики наличие циклов протяженностью сто и более лет не наблюдается. Динамика темпов роста экономики свидетельствует о наличии среднесроч-

ных циклов, а аппроксимация данных о темпах роста позволяет выделить 50–60-летние Кондратьевские циклы.

Так как СЦНК порождены процессами развития мировой системы, также исследователями была проанализирована имеющаяся статистика, характеризующая процесс экономической глобализации. Так Чейз-Данном и другими сотрудниками Института исследований мировой системы Калифорнийского Университета были проанализированы три индикатора: отношение размера экспорта к ВВП в различных странах мира, отношение объемов зарубежных инвестиций к ВВП в различных странах и уровень корреляции величин роста ВВП различных стран. К сожалению, подобные данные имеются только относительно процессов с конца 18-го — начала 19-го века. Анализа информации за подобный относительно короткий период недостаточно, чтобы можно было делать выводы о наличии или отсутствии цикличности с математической достоверностью. Но на исследуемом временном промежутке ученые выявили волновой характер процесса глобализации. Так показатель отношения размера экспорта к ВВП растет с 1820 года по 1929 год, затем наблюдается спад до 1950 года, и затем рост возобновляется. Отношение же объемов зарубежных инвестиций к ВВП увеличивалось до 1913 года, затем имело место падение, продолжавшееся до 1960–1970 годов. После чего вновь начался рост индикатора, при этом уровень 1913 года был достигнут лишь к 1992 году. Относительно уровня корреляции величин роста ВВП различных стран у исследователей имелась информация с 1860 по 1988 года. Высокая корреляция наблюдалась в 1913–1927 года и после 1970 года.

Изучение развития теории системных циклов накопления капитала позволяет сделать вывод, что в своем развитии она прошла ряд этапов. На первом этапе СЦНК были объектом изучения историков, ограничивающихся описанием фактологии циклов. На втором этапе была дана попытка описать СЦНК как процесс глобальной политики. На третьем этапе учеными было раскрыто экономическое содержание данной цикличности. Четвертый этап характеризовался анализом статистических данных, позволяющих доказать или опровергнуть наличие СЦНК. Наконец, на данный момент мы можем наблюдать пятый этап развития теории СЦНК. Он характеризуется попытками использовать теорию СЦНК для прогнозирования социально-экономических и политических процессов. Но возможность корректного применения теории СЦНК в целях прогнозирования заслуживает отдельного исследования.

Список литературы

1. Baldwin R.E, Martin Ph. Two waves of globalization: superficial similarities, fundamental differences. – Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1999. – 33 p.
2. Chase-Dunn C. Globalization: a world-systems perspective // Journal of worldsystems research. 1999. Vol. 2. – Pp. 187–215.
3. Chase-Dunn C., Kawano Yu., Brewer B. D. Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World-System // American Sociological Review. 2000. Vol. 1. – Pp. 77–95.
4. Chase-Dunn C., Jorgenson A., Giem R., Lio Sh., Reifer Th. E., Rogers J. Waves of Structural Globalization since 1800: New Results on Investment Globalization [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://irows.ucr.edu/papers/irows10/irows10.htm> (дата обращения: 28.01.2017).
5. Modelski G. The Long Cycle of Global Politics and the Nation-state // Comparative Studies in Society and History. 1978. № 2. – Pp. 214–235.
6. Modelski G., Thompson W.R. Leading Sectors and World Powers: the co-evolution of global politics and economics. – Columbia: University of South Carolina Press, 1996. – 300 p.
7. The World System: Five Hundred Years or Five Thousand? Edited by Andre Gunder Frank and Barry K. Gills. – L.: Intype London Ltd, 1996. – 323 p.
8. Toynbee A. A Study of History. Vol. 9. – L.: Oxford University Press, 1954.
9. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 472 с.
10. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII века. Том 3. Время Мира. – М.: Прогресс, 1992. – 680 с.
11. Модельски Дж. Эволюция глобальной политики. Часть 1 // Полис. Политические исследования. 2005. № 3 – С. 62–82.
12. Кадочников П.А., Алиев Т.М. К вопросу о наличии деглобализации в мировой торговле // Экономическая политика. 2014. № 5 – С. 128–149.

References

1. Baldwin R.E, Martin Ph. Two waves of globalization: superficial similarities, fundamental differences.. – Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1999. – 33 p.
2. Chase-Dunn C. Globalization: a world-systems perspective // Journal of worldsystems research. 1999. Vol. 2. – Pp. 187–215.
3. Chase-Dunn C., Kawano Yu., Brewer B. D. Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World-System // American Sociological Review. 2000. Vol. 1. – Pp. 77–95.

4. Chase-Dunn C., Jorgenson A., Giem R., Lio Sh., Reifer Th. E., Rogers J. Waves of Structural Globalization since 1800: New Results on Investment Globalization [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://irows.ucr.edu/papers/irows10/irows10.htm> (data obrashcheniya: 28.01.2017).
5. Modelski G. The Long Cycle of Global Politics and the Nation-state // Comparative Studies in Society and History. 1978. №2 – Pp. 214–235.
6. Modelski G., Thompson W.R. Leading Sectors and World Powers: the co-evolution of global politics and economics. – Columbia: University of South Carolina Press, 1996. – 300 p.
7. The World System: Five Hundred Years or Five Thousand? Edited by Andre Gunder Frank and Barry K. Gills. – L.: Intype London Ltd, 1996. – 323 p.
8. Toynbee A. A Study of History. Vol. 9. – L.: Oxford University Press, 1954.
9. Arrigi Dzh. Dolgii dvadtsatyi vek: den'gi, vlast' i istoki nashogo vremeni. – M.: Izdatel'skii dom «Territoriya budushchego», 2006. – 472 s.
10. Brodel' F. Material'naya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm, XV–XVIII veka. Tom 3. Vremya Mira. – M.: Progress, 1992. – 680 s.
11. Model'ski Dzh. Evolyutsiya global'noi politiki. Chast' 1 // Polis. Politicheskie issledovaniya. 2005. № 3 – S. 62–82.
12. Kadochnikov P.A., Aliev T.M. K voprosu o nalichii deglobalizatsii v mirovoi trgovle // Ekonomicheskaya politika. 2014. № 5 – S. 128–149.

Н. Р. Амирова

*Кандидат экономических наук, доцент,
naylya-amirova@mail.ru*

*Кафедра «Политическая экономия и история экономической науки»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Л. В. Саргина

*Кандидат экономических наук,
Lsargina@yandex.ru*

*Кафедра «Политическая экономия и история экономической науки»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Диспаритет цен в аграрной экономике России

Аннотация. На основе представленного анализа отраслевых особенностей ценообразования в сельском хозяйстве и динамики индексов цен на промышленные товары и сельскохозяйственную продукцию обосновано положение о том, что нарушение ценового паритета во многом обуславливает современное развитие агропромышленного комплекса страны.

Ключевые слова: аграрная экономика, сельское хозяйство, диспаритет цен, индекс цен, государственная поддержка, инвестиции, рентабельность, воспроизводственный процесс.

N. R. Amirova

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
naylya-amirova@mail.ru*

*Political economy and history of economic science chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

L. V. Sargina

*Cand. Sci. (Econ.),
Lsargina@yandex.ru*

*Political economy and history of economic science chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Dispariti of prices in the agrarian economy of Russia

Annotation. In the basis of the presented analysis of branch features of pricing in agriculture, dynamics of price indices for manufactured goods and agricultural products it is justified that the price parity violation largely determines the current development of the country's agro-industrial complex.

Keywords: agrarian economy, agriculture, price disparity, price index, state support, investments, profitability, reproductive process.

Устойчивые качественно новые тенденции, сформировавшиеся в современной мировой экономике, характеризуются ослаблением экономических связей между государствами, неоднозначными отношениями между странами европейской зоны, которая вовлечена в экономические войны и политические конфликты в связи с санкциями, ситуацией на Украине, обострением миграционной проблемы и другими факторами. В основе новых особенностей развития глобализации мировой экономики лежит необходимость обеспечения населения страны собственными товарами, и в первую очередь — продовольствием. Именно снабжение продовольствием является основным аспектом в вопросе жизнеобеспечения и от его решения зависит социально-экономическая ситуация в стране. При этом наиболее значимыми индикаторами социального положения являются вопросы цены, качества и ассортимента продовольствия.

Положение предприятий аграрной экономики и результаты их финансовой деятельности во многом обусловлены как сезонностью экономической деятельности, высококонкурентным характером отношений на рынке из-за ограничения возможностей диверсификации продукции, снижением спроса на сельскохозяйственную продукцию, сочетанием экономического процесса воспроизводства с природным, так и спецификой процесса ценообразования. В современных условиях наиболее губительное воздействие на улучшение показателей экономической эффективности деятельности сельхозпроизводителей и аграрного сектора экономики страны в целом продолжает оказывать проблема обеспечения относительного паритета цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства. Важно учитывать интересы сельских товаропроизводителей не только в отношении ценообразования реализации своей продукции, но и цен на приобретаемые ими товары и услуги для производственного процесса, от которых зависит абсолютная величина затрат и их соотношение с доходами, и, соответственно, возможность достижения рентабельности хозяйствования.

На протяжении всей истории XX века, начиная с коллективизации и заканчивая аграрными реформами 90-х годов, имели место диспропорции в ценообразовании на продукцию сельского хозяйства и продукцию других отраслей агрокомплекса¹. Принятый в 1999 г. Закон «О паритете цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги, используемые в сельском хозяйстве» предполагал установление эквивалентного товарно-денежного обмена между этими двумя частями народного хозяйства, однако эти намерения не оказались реализованными на практике. Современное состояние ценовых отношений в агропромышленном комплексе России продолжает характеризоваться наличием диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства. Так, согласно данным Росстата за 2016 год динамика роста цен производителей сельскохозяйственной продукции и производителей промышленных товаров составила 1,8% и 7,4% соответственно².

Сбалансированное движение промышленных и сельскохозяйственных цен с целью достижения ценовой эквивалентности заключается в совпадении темпов изменения цен реализации на продукцию сельского хозяйства и движения издержек производства в той части, которая вызвана изменениями цен на приобретаемую промышленную продукцию (услуги), используемую в сельском хозяйстве. Оптимизация ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики позволит обеспечить рентабельность производства агрокомплекса, насыщение рынка отечественной сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием.

На протяжении четверти века рыночных преобразований в стране можно было наблюдать не только диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и факторы сельскохозяйственного производства, но и его нарастание. Так, за период с 1992 по 2010 годы цены на сельхозпродукцию увеличились в 11,8 тыс. раз при возрастании цен на продукцию и услуги промышленности для сельских производителей в 50,6 тыс. раз. Как видим, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию достиг почти 5 раз, что в условиях рыночной экономики обернулось свертыванием объемов производства и нарастанием, углублением

¹ Захаров В.К., Амирова Н.Р. Аграрный сектор в истории России и современные проблемы импортозамещения // В сборнике: РОССИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Ежегодник: материалы XV Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые проблемы и решения». Ответственный редактор Пивоваров Ю.С. 2015. — С. 285.

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

аграрного кризиса в стране. Аналитические данные современных условий развития российской экономики свидетельствуют о сохранении тенденции опережающего темпа инфляции в промышленности над темпом роста цен в аграрном секторе экономики (таблица 1) ³.

Таблица 1

Индексы цен производителей сельскохозяйственной продукции и цен на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями, в процентах

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции					
к предыдущему году	118,6	99,5	107,8	107,9	114,1
к 2010 г.	118,6	118,0	127,2	137,2	156,5
Индекс цен на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями					
к предыдущему году	112,0	106,2	110,0	104,8	115,5
к 2010 г.	112,0	118,9	130,8	137,1	158,4

За последние 6 лет наибольший рост цен производителей сельскохозяйственной продукции отмечался в 2011 г. – на 18,6%. В 2012 г. цены снизились на 0,5%, после чего они вновь начали расти и в 2015 г. увеличились на 14,1%. На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдалось удорожание продукции, приобретенной сельскохозяйственными организациями. При этом в 2015 г. отмечен максимальный прирост цен, который составил 15,5% ⁴.

В целом по Российской Федерации в 2015 г. соотношение индексов цен производителей сельскохозяйственной продукции и цен приобретения ими промышленных товаров и услуг составило 98,8%. Кроме того, наблюдалась существенная дифференциация индексов цен в территориальном разрезе. Различия в индексах цен производителей сельскохозяйственной продукции достигали 81,4 п.п. (от 104,7% до 186,1%), а на приобретенные промышленные товары и услуги – 57,5 п.п. (от 98,1% до 155,6%).

³ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

⁴ Там же.

В 37 субъектах Российской Федерации (кроме автономных округов, входящих в состав области) данное соотношение сложилось не в пользу сельхозпроизводителей. Во Владимирской, Вологодской, Белгородской, Тверской областях и Карачаево-Черкесской Республике индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции был на 8,5–12,5 процентного пункта ниже индекса цен на приобретенные промышленные товары и услуги.

В 43 субъектах Российской Федерации данное соотношение имело обратную тенденцию. Так, в Республике Алтай, Саратовской области, г. Севастополь и Чукотском автономном округе индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции был выше индекса цен на приобретенные промышленные товары и услуги на 13,2–83,8 процентного пункта.

Несмотря на некоторые позитивные сдвиги в области сближения темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию и цен на продукцию, закупаемую сельхозпроизводителями, диспаритет цен окончательно не устранен.

В современных социально-экономических условиях развитие аграрного сектора экономики происходит под влиянием экономических санкций, что привело к заметному изменению структуры баланса импорта продовольствия на российском рынке. В то же время здесь особо надо выделить контрсанкции, которые с их введением в 2014 году оказали положительное влияние на рост российской экономики в результате вынужденного поиска новых источников развития в рамках имеющегося потенциала в области импортозамещения⁵. Вполне очевидно, что данная тенденция оказывает влияние не только на объем замещаемого товара, но и на его цену. Статистические исследования свидетельствуют о значительном удорожании сельскохозяйственной продукции в 2014–2016 гг. Прирост цен сельхозпроизводителей в целом на продукцию животноводства в 2015 году составил 2,4%, в частности, на яйца – 13,7%, молоко – 2,9% по сравнению с 2014 годом. Наибольший рост цен на мясную продукцию в 2015 г. пришелся на начало года, что было связано с резким ослаблением рубля по отношению к основным мировым валютам. Во втором полугодии удалось нарастить производство как мяса птицы, так и свинины. Высокий уровень самообеспеченности данными видами продуктов способствовал стабилизации и снижению цен на них к концу года. На рынке говядины наблюдалась обратная ситуация.

⁵ Саргина Л.В. Основные тенденции развития потребительского рынка в России // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 32. – С. 216.

Сокращение объемов производства отечественного мяса крупного рогатого скота, снижение импортных поставок, падение покупательской способности населения, снижение потребительского спроса и переориентация на более дешевые виды мяса, способствовали устойчивому росту цен на говядину на протяжении 2015 г. Что касается итогов 2016 года, то на фоне удорожания сырья рост цен в животноводческой отрасли оказался почти в два раза выше, чем в предыдущем году, который демонстрировал минимальный рост цен в данном сегменте экономики с 2010 года. Раннее начало сезонного роста цен на молоко из-за сохраняющегося спроса со стороны переработчиков, недостаточное предложение сырья, ведение интервенций на молочном рынке в будущем и удорожание импорта из Белоруссии оказали повышающее давление на рост цен на молоко, который характеризовался на конец декабря цифрой 12%. Вместе с тем, несмотря на сохраняющийся рост объемов производства мяса птицы на 2,6% и высокой насыщенности рынков, можно было наблюдать рост цен на птицу⁶.

Цены в сельском хозяйстве на продукцию растениеводства росли втрое интенсивнее в 2015 году, чем в 2014 году. Но данное подорожание обусловлено ориентированием на экспорт основной продукции данного сектора (пшеница, ячмень) и соответственно цены на них зависят в значительной степени от курсовой динамики и уровня мировых цен. В целом такая динамика роста цен на продукцию сельхозпроизводителей обусловлена снижением уровня конкуренции на внутреннем рынке в результате уменьшения импорта продовольствия, высокой долей «импортной составляющей» оборудования, запасных частей и компонентов, участвующих в производстве продовольственных товаров, что в силу девальвации рубля неминуемо отражается на себестоимости производимой продукции. Кроме того, повышательная динамика роста цен на продукты питания, особенно растительного происхождения, сегодня на внутреннем рынке может быть искусственной в силу смещения спроса населения с дорогих на дешевые продукты, что выступает следствием понижательного тренда уровня доходов населения.

Однако при существующем росте цен на продукцию сельского хозяйства цены за тот же период на электроэнергию, горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения, средства защиты растений также имели тенденцию к повышению. Согласно данным Росстата по итогам 2015 года индексы цен на промышленные товары и услуги для сельского

⁶ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

хозяйства характеризовались в среднем показателями: на ГСМ – 105,7%, химические средства защиты растений – 117%, корма – 122,5% и электроэнергию – 106,3%⁷. При этом рост цен на энергоресурсы, в основном, обусловлен политикой государства, целью которой является сближение мировых цен с внутрироссийскими, несмотря на нанесение ущерба интересам сельхозпроизводителей. Также необходимо отметить, что характер технической вооруженности сельского хозяйства несколько иной, чем в промышленности. Орудия производства в промышленности, как правило, находятся на одном месте, а в земледелии, например, тракторы и комбайны, передвигаются. В связи с чем общая потребность в горючем выше в сельском хозяйстве, чем в большинстве отраслей промышленности. И не случайно, вопросы обеспечения топливно-энергетическими ресурсами ставятся на уровне государства еще до начала весенне-полевых и уборочных работ.

Своевременное и полное обеспечение предприятий аграрного сектора высокотехнологичными средствами производства является важнейшим условием повышения эффективности деятельности в сельском хозяйстве. Сегодня, одним из факторов создания условия неполной обеспеченности АПК сельскохозяйственными транспортными средствами, значительная часть которых (около 70%) характеризуется высокой изношенностью подвижного состава и эксплуатацией третьей части их количества за пределами срока службы, является диспаритет цен между сельским хозяйством и звеном АПК, производящим сельскохозяйственную технику⁸. С начала кризисных явлений в 2014 году цены в среднем за год на машины, комбайны, оборудование, предназначенные для сельского хозяйства, выросли на 10%. Также, индекс тарифов и грузоперевозок за 2015 год характеризовался показателем 111,5%. Вместе с тем, низкая конкурентоспособность отдельных видов продукции сельскохозяйственного машиностроения в нашей стране обусловили снижение объемов производства зерноуборочных комбайнов и тракторов на 17,5% и 23,8% соответственно за 2015 год по сравнению в предыдущем году⁹.

⁷ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

⁸ Naylya R. Amirova and Lyudmila V. Sargina. PRICE DISPARITY AS A FACTOR UNDERLYING THE CURRENT DOWNTURN IN RUSSIA'S AGRARIAN ECONOMY // International Journal of Economic Research. Volume: No.13 (2016) Issue No.: 9 (2016) Pages: 3747–3757.

⁹ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

Сегодня, в сфере производства сельскохозяйственной техники можно наблюдать процесс импортозамещения прямых поставок на косвенные (запчасти, комплектующие). Так, импорт сельскохозяйственной техники в 2014 году снизился по сравнению с 2008 годом более, чем в 2 раза. Но проблема значимого роста себестоимости и цены сельского хозяйства, обусловленная волатильностью курса рубля по отношению к иностранной, валюте остается актуальной и в настоящее время. Такие условия не способствуют возможности обновления необходимых основных средств, не говоря уже о инновационно-технологической составляющей, осуществлению инвестиционных проектов, финансовой устойчивости предприятий и расширению производства сельскохозяйственной продукции.

Как уже отмечалось, снижению рентабельности производства большинства видов продукции сельхозпроизводителей способствует углубление диспаритета цен, одной из причин которого является более быстрый рост себестоимости сельскохозяйственной продукции по отношению к цене ее реализации. Такая ситуация, в России характерна, например, для производства зерновых культур и растениеводства¹⁰. Информация Росстата подтверждает, что в 2014–2015 гг. цены приобретения для производства основных зерновых культур (пшеница, ячмень) росли с опережением цен сельхозпроизводителей. Так, рост цен приобретения для возделывания пшеницы и ячменя превышал рост цен сельского хозяйства на эти культуры в среднем на 11,5%. Что касается цен на продукцию растениеводства, то индекс цен ее реализации составил 70% от индекса цен сельского хозяйства по ее производству¹¹.

Наряду с этим, следует учитывать, что диспаритет цен еще в большей степени усугубляет положение отраслей животноводства, где наблюдается суммарный эффект от растениеводства (через корма), производительности живого труда и условий выращивания животных. Поэтому только обеспечение ценами реализации рентабельности животноводческих производств до уровня 25–30% позволит говорить о выгодности и инвестиционной привлекательности отраслей животноводства и кормопроизводства. Как мы видим, диспаритет цен необходимо рассматривать как средство изъятия из сельского хозяйства всего прибавочного и части необходимого продукта. В условиях низкой рен-

¹⁰ Амирова Н.Р. Инновационная модель воспроизводства в зерновом хозяйстве // Зерновое хозяйство. 2007. № 3-4. – С. 5.

¹¹ Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

табельности, и тем более при убыточности производства, реализация достижений науки и техники не представляется возможной, что не позволяет говорить об успешных перспективах развития сельскохозяйственной отрасли.

На протяжении всего постсоветского периода из-за существующего диспаритета цен отечественные сельхозпроизводители не в состоянии обеспечить себя минеральными удобрениями. Не вызывает сомнения тот факт, что от уровня и направлений развития блока химической индустрии по производству последних определенным образом зависит состояние сельского хозяйства, и, следовательно, насыщение рынка продуктов питания отечественными товарами и обеспечение продовольственной безопасности страны. К сведению, доля объема минеральных удобрений в выпуске основных видов продукции химического производства в 2015 году составила более 60%¹². Привлекательность мировых цен на минеральные удобрения способствует экспортированию значительного объема (85%) данной продукции химического производства, что существенно ограничивает возможность удовлетворения спроса на удобрения в рамках внутреннего рынка и не позволяет обеспечить необходимым количеством минеральных удобрений половины всех посевных площадей страны. Низкие показатели внесения минеральных удобрений на гектар посевной площади на уровне африканских государств и постоянный прирост цен на удобрения в стране (за 2015 г. – 26,2%) в силу роста цен на газ и промышленную продукцию затрудняют воспроизводство плодородия почв и создание условий роста и развития сельскохозяйственного сектора экономики.

Достижению относительного паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, как нам представляется, может способствовать предоставление сельскому хозяйству кредитов под приемлемую процентную ставку, действующий уровень которой в развитых странах ограничивается 3%¹³. Нельзя не отметить, что сезонный характер, значительная финансовая зависимость от заемного капитала, а также существенная изношенность основных производственных фондов позволяет рассматривать агропромышленный комплекс как малорентабельный, рискованный объект вложения инвестиций. Однако, как нам представляется, в качестве основных специфических черт сельскохозяйственного кре-

¹² Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.

¹³ Саргина Л.В. Проблемы развития аграрного сектора России в условиях экономических санкций // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 10-1. – С. 212.

дита по сравнению с другими его формами, следует указать на его социальную направленность, что обусловлено зависимостью от него уровня благосостояния значительной части населения страны, и льготные условия его предоставления по сравнению с другими отраслями страны, что повышает требования его строгого учета и оценки эффективного использования расходуемых с этой целью бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Для постепенного перехода всей российской экономики, в том числе и сельского хозяйства как ее структурного элемента, на инновационный путь развития необходимы решительные усилия государства в разработке и возможности реализации новой экономической политики. Эта стратегическая программа должна обеспечить условия для модернизации производства, внедрения современных технологий, выработать механизм регулирования пропорций развития воспроизводственного процесса, при котором отношения собственности, промышленная, финансовая, ценовая и торговая политики смогли бы стать составными ее элементами. Государство должно противодействовать неблагоприятным для сельского хозяйства «ножницам цен» на производимую и покупаемую им продукцию, а также чрезмерной фискальной нагрузке. Модернизация отрасли предполагает обеспечение оптимального уровня ее рентабельности¹⁴.

Проведенный анализ позволяет говорить о сохраняющейся тенденции диспаритета между стоимостью сельскохозяйственной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для производства указанной продукции в современных условиях развития экономики России. Низкая доходность сельского хозяйства и невысокая эффективность аграрного производства, медленное и недостаточное внедрение, в отличие от промышленности, достижений научно-технического прогресса, сложившаяся высокая зависимость страны от импортных запчастей и компонентов сельскохозяйственной техники и сырья для сельхозпроизводителей, закредитованность не позволяют достичь последовательной интенсификации производства, и, соответственно, инновационной стратегии, способной обеспечить надежную продовольственную безопасность страны. Также в качестве причин, сдерживающих возможность обеспечения относительного паритета цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства, можно обозначить недостаточный уровень конкуренции, слабые традиции бизнеса оперативно реагировать на спрос, пробелы в маркетинговой

¹⁴ Невская Н.А. Факторы экономического роста в среднесрочных индикативных планах // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. – С. 137.

политике, сохранение в отечественной экономике рентной и торгово-банковской модели формирования доходов, отсутствие особого механизма стимулирования импортозамещения¹⁵.

Список литературы

1. Амирова Н.Р. Инновационная модель воспроизводства в зерновом хозяйстве // Зерновое хозяйство. 2007. — № 3-4. — С. 5–7.
2. Амирова Н.Р., Саргина Л.В. Политика импортозамещения в сельском хозяйстве // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 12. — С. 7–12.
3. Захаров В.К., Амирова Н.Р. Аграрный сектор в истории России и современные проблемы импортозамещения // В сборнике: РОССИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Ежегодник: материалы XV Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые проблемы и решения» / Ответственный редактор Пивоваров Ю.С. 2015. — С. 280–287.
4. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.
5. Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru>.
6. Невская Н.А. Факторы экономического роста в среднесрочных индикативных планах // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 28. — С. 134–140.
7. Саргина Л.В. Проблемы развития аграрного сектора России в условиях экономических санкций // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 10-1. — С. 210–213.
8. Саргина Л.В. Основные тенденции развития потребительского рынка в России // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 32. — С. 215–225.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>
10. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) // Управление риском. 2002. № 4. — С. 61.
11. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. The Sustainable Development of the National Agro-Industrial Complex as the Basis for Ensuring Food Security Biosciences Biotechnology // Research Asia. 2014. Vol. 11, No. 3. — P. 1149–1160.

¹⁵ Амирова Н.Р., Саргина Л.В. Политика импортозамещения в сельском хозяйстве // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 12. — С. 11.

12. Naylya R. Amirova and Lyudmila V. Sargina. PRICE DISPARITY AS A FACTOR UNDERLYING THE CURRENT DOWNTURN IN RUSSIA'S AGRARIAN ECONOMY // International Journal of Economic Research. Volume: No.13 (2016) Issue No.: 9 (2016) Pages: 3747–3757.

References

1. Amirova N.R. Innovatsionnaya model' vosproizvodstva v zernovom khozyaistve // Zernovoe khozyaistvo. 2007. № 3-4. – S. 5–7.
2. Amirova N.R., Sargina L.V. Politika importozameshcheniya v sel'skom khozyaistve // Uspekhi sovremennoi nauki i obrazovaniya. 2016. T. 3. № 12. – S. 7–12.
3. Zakharov V.K., Amirova N.R. Agrarnyi sektor v istorii Rossii i sovremennye problemy importozameshcheniya // V sbornike: ROSSIYA: TENDENTSI I PERSPEKTIVY RAZVITIYA Ezhegodnik: materialy XV Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii «Modernizatsiya Rossii: klyuchevye problemy i resheniya». Otvetstvennyi redaktor Pivovarov Yu.S. 2015. – S. 280–287.
4. Ob itogakh sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii v 2016 godu [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru>
5. Ob itogakh sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF v 2015 godu [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru>.
6. Nevskaya N.A. Faktory ekonomicheskogo rosta v srednesrochnykh indikativnykh planakh // Putevoditel' predprinimatel'ya. 2015. № 28. – S. 134–140.
7. Sargina L.V. Problemy razvitiya agrarnogo sektora Rossii v usloviyakh ekonomicheskikh sanktsii // Novaya nauka: Opyt, traditsii, innovatsii. 2016. № 10-1. – S. 210–213.
8. Sargina L.V. Osnovnye tendentsii razvitiya potrebitel'skogo rynka v Rossii // Putevoditel' predprinimatel'ya. 2016. № 32. – S. 215–225.
9. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>.
10. Balabanov V.S., Borisenko E.N. Prodovol'stvennaya bezopasnost': (mezhdunarodnye i vnutrennie aspekty). Upravlenie riskom. 2002. № 4. – S. 61.
11. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. The Sustainable Development of the National Agro-Industrial Complex as the Basis for Ensuring Food Security Biosciences Biotechnology // Research Asia. 2014, Vol. 11, No. 3. – P. 1149–1160.
12. Naylya R. Amirova and Lyudmila V. Sargina. PRICE DISPARITY AS A FACTOR UNDERLYING THE CURRENT DOWNTURN IN RUSSIA'S AGRARIAN ECONOMY // International Journal of Economic Research. Volume: No.13 (2016) Issue No.: 9 (2016) Pages: 3747–3757.

Л. А. Ахметов

*Доктор экономических наук, профессор,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

А. О. Рыжков

andryshok.don@mail.ru

*Воронежский экономико-правовой институт,
Воронеж, Российская Федерация*

Стимулирование предпринимательских структур, выполняющих НИОКР

***Аннотация.** В статье проведен анализ развития механизма стимулирования предоставления налоговых льгот предпринимательским структурам, выполняющим НИОКР. Выявлены пробелы опосредованного стимулирования и предложены меры, направленные на совершенствования налоговой политики в части стимулирования развития предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.*

***Ключевые слова:** предпринимательские структуры, НИОКР, инновации, налогообложение, стимулирование, налоги, режим, предпринимательство, страна, деятельность, законодательство, проблема, совершенствование, исследование, политика, экономика, процедура, ставка.*

L. A. Akhmetov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

A. O. Ryzhkov

andryshok.don@mail.ru

*Voronezh Institute of Economics and Law,
Voronezh, Russian Federation*

Stimulation of the enterprise structures which are carrying out research and development

***Annotation.** The article analyzes the development of incentive mechanism of granting tax benefits to enterprises carrying out research and development (R & D). Identified gaps mediated stimulation and propose measures aimed at improving tax policy in terms of stimulating the development of business organizations that perform research and development.*

***Keywords:** entrepreneurial structures, Research and Development, innovations, taxation, stimulation, taxes, mode, entrepreneurship, country, activities, legislation, problem, enhancement, research, policy, economy, procedure, rate.*

Развитие инновационного предпринимательства занимает важное место в стабилизации отечественной экономики. Предпринимательство оказывает стимулирующее воздействие на использование наиболее эффективных методов ведения хозяйственной деятельности, на усиление мотивации труда, обеспечивая в конечном счете наиболее эффективное и полноценное развитие и использование инновационного потенциала страны. В современных сложных социально-экономических условиях развития экономики страны главным приоритетом государственной политики становится создание благоприятных условий для совершенствования инновационной предпринимательской деятельности.

Одним из действенных способов обеспечения государственной поддержки инновационного предпринимательства является использование регулирующих и стимулирующих мер в области социальной, правовой, кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики. Одновременно одним из самых противоречивых элементов поддержки деятельности инновационно направленных предпринимательских структур выступает налоговая политика, что прежде всего выражается в существующем на практике противоречии осуществления такого стимулирования. С одной стороны, государство в лице налоговых органов призвано обеспечивать поддержку инновационно направленные предприятия путем предоставления различных льготных режимов налогообложения, а с другой стороны, нет практического механизма применения таких режимов. К сожалению, такие меры поддержки, как отсрочка по уплате некоторых видов налогов и налоговые каникулы для инновационного предпринимательства, существуют только в теории и на страницах Налогового кодекса. Немаловажным здесь является тот факт, что и сама налоговая политика носит централизованный характер, что делает практически невозможным государственную поддержку на уровне регионов. Незвизрая на принятие за последнее время достаточно большого количества законодательных и нормативно-правовых актов, направленных на поддержку инновационных предпринимательских структур, обеспечение их приоритетного развития, снижение налогового бремени, огромное количество проблем и вопросов развития инновационного предпринима-

тельства на практике остается нерешенным. Такая ситуация в современных условиях создает уязвимые места в инновационном предпринимательском секторе.

В результате актуализируется крайняя необходимость проведения и реализации результатов исследований проблематики механизмов государственной поддержки инновационного сектора предпринимательства и совершенствования существующей налоговой политики. Актуальность решения рассматриваемых проблем и вопросов обуславливается также тем обстоятельством, что на современном этапе развития предпринимательства стимулирование и поддержка предпринимательских структур через механизм налогового стимулирования является недостаточно исследованной и, соответственно, разработанной.

В этой связи также представляет определенный интерес стимулирование деятельности предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.

Практика выявления и применения механизмов стимулирования деятельности предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, в развитых и развивающихся странах существенно различается. В промышленно развитых странах большое значение имеют инфраструктурные и финансовые стимулирующие средства, а в развивающихся странах применяются налоговые и фискальные механизмы стимулирования НИОКР. Для нашей страны основными стимулирующими инструментами поддержки предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, является прямое и опосредованное стимулирование.

Наряду с этим практика налогового стимулирования в развитых зарубежных странах намного эффективнее, чем в России. Развитие малого и среднего предпринимательства в России началось намного позже, чем в остальных экономически развитых странах и проходило более ускоренными темпами, чем должно было. Именно поэтому в налоговое законодательство России нужно внести достаточно большое количество дополнений, поправок и изменений с целью его совершенствования и повышения эффективности для взаимовыгодного обеспечения интересов как государства, так предпринимательского сектора экономики.

На государственном уровне предпринимается определенная комплекс мер, направленных на государственную поддержку инновационного предпринимательства. Одновременно с этим необходимо активизировать развитие этой деятельности в первую очередь через осуществление налоговой политики, способной стимулировать дополнительные вложения в научно-исследовательскую деятельность предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.

Создание оптимальной системы налогообложения предоставит возможность стимулировать деловую активность предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, и обеспечит достаточно простой прозрачный и эффективный механизм изъятия налогов, поэтому особую значимость и актуальность приобретает снижение налоговой нагрузки, упрощение процедуры предоставления отчетности и процедур налогообложения в целом, создание благоприятных условий, способствующих развитию и повышению эффективности деятельности инновационно направленных предпринимательских структур.

Необходимо использовать особый подход при построении модели опосредованного стимулирования путем применения налогового механизма для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, в части оптимизации налоговой системы, при использовании которой учитывались бы специфические особенности деятельности (функционального назначения) этого сектора.

Необходимо проанализировать и определить критерии, имеющие ключевые значения и роли в формировании более эффективной системы опосредованного стимулирования.

Во-первых, принцип определенности, который действует в любой системе налогообложения, для предприятий инновационного сектора должен быть максимально доведен до совершенства, так как нормативно-правовые и законодательные акты должны быть представлены в простом и максимально понятном виде любому предпринимателю, даже если у него нет специального образования и подготовки в сфере налогообложения и финансов.

Во-вторых, всю систему налогообложения для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, необходимо перенастроить на режим минимальной налоговой нагрузки из максимального числа действующих в стране налогов и сборов. При этом исключением здесь должны выступать те виды деятельности, которые попадают в разряд операций экспорта и импорта продукции и реализации подакцизных товаров, которые не следует освобождать от уплаты таможенных пошлин.

В-третьих, вся система бухгалтерского учета и сдачи отчетности для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, также должна быть максимально упрощена и вдобавок позволять проводить налоговый контроль полноты уплаты налогов в бюджет и правильности формирования налоговой базы.

В-четвертых, данная система налогообложения для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, должна обеспечить положительное решение проблемы по недопущению увода от налогообложения тех доходов, которые формируются при оказании услуг, и, как

следствие, не допущение огромных потерь денежных средств, для бюджета страны.

В-пятых, система налогообложения для предприятий, выполняющих НИОКР, должна мотивировать предпринимательские структуры работать не только эффективно, но и максимально прозрачно. Такой максимальной эффективности и прозрачность работы можно достичь лишь установлением минимальной налоговой нагрузки для предприятий, работающих в обычном налоговом режиме.

На протяжении всего времени существования налоговой политики государство стремится создать механизм эффективного налогообложения, способный обеспечивать развитие всех видов предпринимательской деятельности, и в частности предпринимательства в сфере научно-исследовательского сектора, высокую степень отчисления налогов и, как следствие, повышение уровня жизни граждан [1].

Для повышения эффективности механизма налогового стимулирования необходимо реформирование отдельных частей существующей налоговой системы. В частности, необходимо упорядочить и пересмотреть некоторые виды экономической деятельности, попадающие под критерий предоставления налоговых льгот, и при этом необходимо учитывать специфику отдельных регионов, которым данные преференции предоставляются. Особое внимание необходимо уделять приоритетным сферам экономики, таким как производство строительных материалов, строительство, жилищно-коммунальное хозяйство, промышленность, агропромышленный комплекс и т.д.

Для обеспечения работоспособности эффективной системы стимулирования развития предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, налоговая политика государства прежде все должна ориентироваться на некоторые следующие приоритеты:

Во-первых, это снижение налоговой нагрузки инновационного сектора:

- необходимо сократить ставку единого налога при применении упрощенной системы налогообложения предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, в том числе, и когда объектом налогообложения являются «доходы»;
- повысить порог ограничений по выручке в целях применения освобождения от налогообложения по налогу на добавленную стоимость;
- обеспечить фиксированную, не повышающуюся налоговую нагрузку на фонд оплаты труда для предприятий, занимающихся разработкой и модернизацией новых видов оборудования, программного обеспечения и т.п.

Во-вторых, унифицировать и упростить налоговый и бухгалтерский учет, за счет единой системы учета.

В-третьих, упростить административные процедуры путем сокращения количества выездных налоговых проверок. Наряду с этим можно поставить ограничения на проведения выездных налоговых проверок для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР. Эти ограничения должны определяться региональными УФНС с тем, чтобы выездные налоговые проверки осуществлялись не чаще чем один раз в течение трех лет, а при отсутствии выявления нарушений в результате проведения камеральных налоговых проверок, увеличить этот срок в два раза.

В-четвертых, необходимо принять налоговые меры, направленные на повышение финансовой самостоятельности предпринимательских структур, выполняющих НИОКР:

- предоставлять рассрочки по форме, установленной в НК РФ в части налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, УСН (но только инновационным компаниям производственного и сельскохозяйственного сектора, научным и исследовательским лабораториям, а так же предприятиям, получившим государственный заказ и выполняющим социально значимые программы);
- снизить штрафы и освободить от уплаты пени при нарушении налогового законодательства, произошедшем в результате непредвиденных обстоятельства, связанных, например: с задержками платежей по государственному заказу, с невыполненными договорными обязательствами со стороны поставщиков и подрядчиков, срывом соглашений с потребителями или заказчиками, факторами экономического кризиса в стране и т.п.

В-пятых, немаловажным является и информационное обеспечение предпринимательских структур, выполняющих НИОКР в области налогообложения. В России уже создано достаточно большое количество информационных порталов, существующих для повышения налоговой грамотности населения, на основе опыта ближайших соседних стран необходимо создавать единое электронное правительство [2], что, в свою очередь, будет способствовать развитию предпринимательства в научно-исследовательском секторе.

В-шестых, преобразовать налоговый контроль из фискального инструмента в регулирующий. Такой опыт успешно применяется уже достаточно долгое время в ведущих экономически развитых странах и показал свою высокую эффективность и действенность.

Практическая реализация представленных выше предложений окажет положительный эффект на динамику развития предприятий, выполняющих НИОКР, и всего инновационного сектора России.

Список литературы

1. Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege / Ryzhkov A.O., Bezrukova T.L., Sibiryatkina I.V., Bryantseva L.V. *Mediterranean Journal of Social Science*. Vol. 6 No. 3 S. 6 June 2015. – С. 67–80.
2. Соколов Д.В. Институциональные проблемы развития российской государственности в условиях информационного общества / Д.В. Соколов. *Политематический журнал научных публикаций «Дискуссия»*. № 9 (61). № 9 (61). – Екатеринбург, 2015. – С. 105–108.
3. Балабанова А.В., Бусыгин К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур. *Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV* – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 63–73.
4. Балабанов В.С., Ермакова Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России. *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. 2012. № 30. – С. 191–205.
5. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. *Путеводитель предпринимателя*. 2012. № 15. – С. 44–52.

References

1. Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege / Ryzhkov A.O., Bezrukova T.L., Sibiryatkina I.V., Bryantseva L.V. *Mediterranean Journal of Social Science*. Vol. 6 No. 3 S. 6 June 2015. – S. 67–80.
2. Sokolov D.V. *Institutsional'nye problemy razvitiya rossiiskoi gosudarstvennosti v usloviyakh informatsionnogo obshchestva* / D.V. Sokolov. *Politematicheskii zhurnal nauchnykh publikatsii «Diskussiya»*. № 9 (61). – Ekaterinburg, 2015. – S. 105–108.
3. Balabanova A.V., Busygin K.D. *Sushchnost', sodержanie i osnovnye ponyatiya strategicheskoi ustoichivosti predprinimatel'skikh struktur. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. XXIV*. – M.: Rossiiskaya akademiya predprinimatel'stva. Agentstvo pechati «Nauka i Obrazovanie», 2014. – S. 63–73.
4. Balabanov V.S., Ermakova E.E. *Razvitie infrastruktury malogo predprinimatel'stva v Rossii. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva*. 2012. № 30. – S. 191–205.
5. Balabanov V.S., Repkina O.B. *Predprinimatel'stvo v usloviyakh modernizatsii natsional'noi ekonomiki po innovatsionnomu tipu. Putevoditel' predprinimatelya*. 2012. № 15. – S. 44–52.

Л. А. Ахметов

*Доктор экономических наук, профессор,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

А. М. Чернопятков

*Кандидат экономических наук, доцент,
westproduct@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Развитие предпринимательской среды в Российской Федерации

***Аннотация.** В статье показана степень развития предпринимательской среды в России. Проводится анализ процесса преобразований в социально-экономическом обустройстве страны. Рассматриваются факторы, влияющие на развитие предпринимательства, а также успехи и недостатки в части реформирования экономики с позиций совершенствования и развития предпринимательства.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, экономика, предпринимательская среда, реформы, конкуренция, конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, хозяйствование, институционализация, концепции, поведение, развитие, анализ, результат, рынок.*

L. A. Akhmetov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

A. M. Chernopyatov

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
westproduct@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Development of the business environment in the Russian Federation

Annotation. *The article shows the development of the business environment in Russia. The analysis of the transformation process in the socio-economic development of the country. Examines the factors influencing the development of entrepreneurship, as well as the successes and shortcomings of the economic reform from the standpoint of business Economics.*

Keywords: *entrepreneurship, economy, business environment, reforms, competition, competitiveness, entrepreneurial activity, entrepreneurship, institutionalization, concept, behavior, development, analysis, results, market.*

Проведение анализа места и роли предпринимательства в хозяйственной жизни страны и характер его взаимодействия с рыночными субъектами и государственными структурами позволяет подойти к определенному выводу о том, что именно предпринимательство на современном этапе выступает наиболее активным фактором, определяющим направления и пути развития экономики страны. Предпринимательская среда воздействует на типы отраслевых организаций, поведение хозяйствующих субъектов, способствует совершенствованию взаимодействия субъектов рыночной экономики, развитию страны. Предпринимательство выполняет также немаловажную роль как мощный фактор институционального развития хозяйственной системы страны. Направленность реализации предпринимательством последней функции обусловлена широкими возможностями кооперации предпринимательских структур. Принимая во внимание вышенизложенное, можно констатировать, что при проведении анализа и определении модели осуществления трансформационных преобразований и хода реформ в предпринимательстве необходимо учитывать особенности функционирования и потенциального развития предпринимательской среды.

Рассматривая ограничение даже по самому общему применению такого подхода, можно прийти к принципиально важному заключению. Если брать органические, а не формальные перемены в предпринимательской структуре, то они происходят в процессе различных изменений в самом типе кооперации. Это, в свою очередь, будет связано с преобразованиями в материально-технической базе (МТБ) предпринимательских структур, которые, во-первых, не являются итогом принимаемых решений и, во-вторых, требуют значительного временного периода. Последствиями этих преобразований являются модификации контрактных отношений, формирующих новые нормы отношений и поведения, что, соответственно, требует увеличения временных границ. Следовательно, трансформационный процесс изменения предпринимательской среды будет объективно предполагать постепенное их осуществление в тесной взаимосвязи и взаимодействии с проведением различных перемен на уровне основных звеньев экономики стра-

ны. В противоположном случае деинституционализация сферы партнерских, хозяйственных и социальных отношений станет неизбежностью в российской экономике.

Для достижения желаемого повышения рыночной эффективности российских предпринимательских структур необходима взвешенная, проработанная адекватная государственная политика. Она предполагает использование инструментов стимулирования производителей путем снижения налогов, так как «налоги уже не позволяют добиться качественного роста и закрыть зияющую дыру в бюджете», адресного предоставления налоговых льгот, применения механизмов ускоренной амортизации и других известных инструментов в духе доктрины «экономики предложения» при минимально необходимом применении протекционистских мер [1].

Всесторонняя модернизация в органическом единстве с дальнейшей реструктуризацией конкретных отраслей с весомым индустриальным потенциалом должны осуществляться и «снизу» и «сверху» в равной значимости с развитием предпринимательства.

«Предпринимательство — это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства в целях создания новых видов товаров и услуг (экономических благ). Главное в предпринимательстве — умение и желание внедрять в производство новые виды продукта, передовые технологии, современные формы организации бизнеса. При этом всегда присутствует риск»¹.

Возникновение огромных экономических трудностей внутри нашей страны и в странах Восточной Европы с плановой экономикой в конце 80-х годов прошлого столетия обусловило необходимость проведения экономических реформ, заставило заново переосмыслить многие реалии, которые сложились на тот период времени. Стратегической целью дальнейшего развития экономики стала перестройка самой системы хозяйствования страны и хозяйствующих субъектов. На смену плановой экономике пришел процесс формирования рыночной модели экономики, что потребовало принципиальным образом пересмотреть отношения к таким явлениям, как предпринимательство, конкуренция, частная собственность, рыночные отношения и т.д. с неременным учетом и реализацией требований рыночной экономики.

К концу XX века и по настоящее время с предпринимательской средой стали связывать прогресс вообще, а не только достижения мате-

¹ См.: Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.

риальной культуры общества. В 80-е годы прошлого столетия перед развитыми странами в индустриальном плане остро встал вопрос о формировании общенациональной стратегии развития государств. В первую очередь внимание было сосредоточено именно на совершенствовании и дальнейшем развитии предпринимательства и предпринимательской среды. В сложившихся в последние десятилетия условиях, когда во многом определяющей планкой для социально-экономического развития нашей страны становится способность воспринимать, видеть сложившиеся и упреждать возникающие проблемы и актуальные вопросы, идеология по развитию предпринимательства и предпринимательской среды как творческой и новаторской деятельности позиционируется в качестве наиважнейшей компоненты в повышении жизнеспособности и динамики развития экономики. В странах, где учитываются мнения всех хозяйствующих субъектов, а это, как правило, развитые страны, до 70% всех инноваций создаются и осваиваются малыми и средними инновационными предприятиями, научно-техническими и инженерными центрами при крупных промышленных предприятиях или корпорациях. Именно такие образования в основной массе определяют, как научно-техническую, так и инновационную политику малого, среднего и крупного бизнеса, тем самым обеспечивая высокую конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и в конечном счете страны в целом.

Действительно, роль предпринимательства в развитии экономики преувеличить трудно. В условиях рыночной экономики хозяйственная деятельность на микроуровне протекает в форме бизнеса, коммерции, предпринимательства. Между этими понятиями существует определенное сходство в целях и задачах, хотя сущность каждого из них достаточно специфична. Бизнес-деятельность, или «бизнес», есть организация выполнения специального заказа на производство материальных услуг и благ с последующей реализацией в целях удовлетворения общественных потребностей. Функции бизнеса, коммерции и предпринимательства разнообразны. Кроме того, успех в бизнес-деятельности во многом зависит от возможности привлечь и эффективно использовать заемные средства. Таким образом, современное предпринимательство представляет собой сложную систему отношений между различными субъектами его внутренней внешней среды.

В постиндустриальной стадии развития общества, с присущим ей ростом социализации производства и новаторства, установлен несколько иной приоритет хозяйствования. Рационализация самой формы и способа хозяйствования становится ключевой точкой деятельности предпринимателей, а не только рационализация использования имею-

щихся ресурсов. Целевое устремление связано не только с максимизацией прибыли и улучшением частных результатов, а уже с обеспечением проведения долгосрочной и устойчивой работы хозяйствующего субъекта и предпринимательства на рынке с целью удовлетворения социально-экономических запросов и потребностей людей (общества). Ключевая роль заключается не в приспособлении к постоянно изменяющимся условиям, а наоборот, все сводится к способности проводить преобразования самих условий хозяйствования в соответствии с тенденциями развития как общественных запросов и потребностей, так и насущных требований производства. С этой токи зрения в постиндустриальном обществе инновационность является определяющим признаком предпринимательства и предпринимательской среды, что позволяет этим процессам играть ведущую роль как в общественном производстве, так и экономике страны. Сам процесс развития предпринимательства и предпринимательской среды подпадает под волнообразное осмысление его сущности.

В своей сущности предпринимательство как особый тип хозяйствования выражает себя в непрерывно осуществляемой цепочке обменных операций. При этом сам по себе обмен становится источником предпринимательства при превращении его в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов. Сама роль обмена чрезвычайно высока в генезисе предпринимательства, так как обмен выступает исходным и конечным пунктом предпринимательства и в процессе обмена выявляется источник возможного дохода, что является мотивацией и одновременно оценкой деятельности предпринимателя. Здесь также немаловажно отметить, что предприниматель, как правило, не одинок и у него есть конкуренты, что ведет к состязательности, изменению условия обмена и выступает определяющим фактором развития предпринимательства и предпринимательской среды. В данном случае предпринимательство, именно в обмене, позволяет идентифицировать себя как особый тип хозяйственного поведения, а стадия обмена будет определять его природу. Таким образом, можно констатировать, что риск, новаторство, комбинирование факторами производства отражают различные функциональные стороны деятельности по осуществлению предпринимательства и могут рассматриваться лишь в качестве его признаков [2]. Логично теперь предпринимательскую инициативу связывать не только с человеческими свойствами, но и с рыночной неопределенностью и экономической свободой. При этом рыночная неопределенность обуславливает возможности для обладания и использования таких потенциальных преимуществ, как, на-

пример, информация, запросы, потребности, и некоторые другие возможности для получения выгоды. Экономическая свобода несет регламентацию деятельности при расширении и сужении рамок в зависимости от политической, производственной, рыночной конъюнктуры. А в силу того, что обмен происходит между сторонами по обоюдному согласию, с целью извлечения выгоды, то содержательным моментом, будет являться не перераспределение в механическом плане в свою пользу созданных и существующих благ, а создание дополнительных.

Сама суть российского предпринимательства заключена в том, что формирование его формальной платформы (трансформация собственности) в значительной части обгоняет создание институциональной организации внешней среды, которая определяет содержательную сторону предпринимательства, а это обуславливает его проявление в такой форме, как «дикий капитализм», и существование по настоящее время.

В России сформировалась система хозяйствования с контролируемым и ведомым бюрократией предпринимательством, справедливо получившая название «номенклатурный капитализм», который по своему содержанию очень далек от предпринимательской экономики. Номенклатурный характер осуществляемых преобразований первоначально, в отношении предоставления хозяйственных правомочий, а затем и приватизации, предопределил широкое участие чиновничества в формировании предпринимательского корпуса. В том, что роль предпринимателей взяли на себя бывшие представители государственных, хозяйственных и политических структур, ничего плохого нет. Проблема, однако, в том, что их вовлечение в предпринимательский процесс происходило не на предпринимательских принципах (конкуренция деловых качеств), а чисто бюрократическим путем — за счет реализации имевшихся у них властных полномочий, что и определило роль в формировании предпринимательского корпуса [3]. Вобрав себя в предпринимательскую среду, номенклатура принесла в предпринимательство те стереотипы мышления и поведения, которые ей присущи. Эксплуатация бюрократических методов и подходы к кулуарному решению поставленных целей и задач, идеология администрирования, иерархичности и подчиненности, стали витриной предпринимательства в России. Административный ресурс позволяет влиять на различные решения и стартовые условия, что определяет характер развития предпринимательства. Такая система в конечном счете не имеет ничего общего с предпринимательством.

Еще одной из проблем российского предпринимательства является маргинализация. Маргинальный элемент играет роль определяющей составляющей ниши общественной деятельности. Он не обременен соци-

альными и профессиональными достижениями, а сливаясь с номенклатурой, бросает тень на законопослушных предпринимателей. В хозяйственных системах с мощной законодательной базой и сложившейся предпринимательской и рыночной средой, механизмом рыночного регулирования и контроля, любые отрицательные воздействия вовлекаемых в предпринимательский процесс незамедлительно подавляются, а данные субъекты вынуждены либо соблюдать существующие правила или выйти из сферы предпринимательства. Для маргинального предпринимательства характерны некоторые следующие черты: эгоистичность, низкая социальная ответственность, отсутствие нравственных норм и т. д. Поэтому большое распространение получили такие явления, как «финансовые пирамиды», неисполнение коммерческих обязательств, мошенничество и т.д. Определенную долю в предпринимательской среде составляет криминальный элемент. Криминализация и ее спутник коррупция – как правило, участники теневого сектора экономики. По данным Росстата, перед дефолтом 1998 года теневой сектор в экономике России составлял: в промышленности – 11%, в сельском хозяйстве – 48%, в торговле – 63%, в строительстве – 8%, более 70% всех поступающих платежей не компенсировались в своевременном порядке товарными поставками, а большая часть при этом вообще не имела никакого товарного покрытия [4].

Такая же картина обозначилась и перед мировым финансовым кризисом 2008 года. По оценкам Всемирного банка, до 49% российской экономики находилась в тени [5].

По оценкам Торгово-промышленной палаты РФ, из 4,5 млн. зарегистрированных отечественных предпринимательских структур добросовестно работают только 1,5 млн., остальные 3 млн. формируют в той или иной степени теневой сектор экономики, который составляет приблизительно 15–20% ВВП России. При этом для ухода от налогов и других незаконных схем предпринимательской деятельности создается до половины всех регистрируемых ежегодно фирм» [6].

На гайдаровском форуме, проходившем 12 января 2017 года, глава МЭР Максим Орешкин, например, утверждал, что необходимо снижать налоговую нагрузку на бизнес, но это возможно только при условии легализации теневых предпринимателей: «Если посмотреть на тот бизнес, который старается работать полностью легально, работать «в белую», то, конечно, для него налоговая нагрузка высока. Если бы у нас не было теневой экономики, даже теоретические показатели налоговой нагрузки 5% ВВП были бы гораздо больше. Это означает, что сама налоговая нагрузка довольно высока. Главная задача – делать так, чтобы теневой экономики было меньше, и тогда при более низком уровне налогов тот же объем поступлений можно неплохо получить» [7].

Для того, чтобы провести трансформацию культуры отечественно-го предпринимательства в цивилизованную форму, необходимо изменить характер взаимоотношений контролеров (институциональное управление) и игроков (предпринимательство). Это необходимо провести по двум направлениям.

По первому направлению необходимо:

- освобождение государства и бизнеса от несвойственных им функций, ведущих напрямую к коррупционности и, соответственно, снижению конкуренции;
- ограничить возможности институтов власти в действительности вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятий;
- создать барьеры для использования властных полномочий;
- укрепить финансовую независимость субъектов предпринимательства.

По второму направлению для повышения конкурентоспособности предпринимательских структур необходимо сделать следующее:

- ужесточение антимонопольной политики в отношении лиц, связанных с властными структурами (депутатский корпус всех уровней, чиновники гражданских и силовых структур), сетевых организаций (ритейлеров), которые ограничивают допуск и режим малого и среднего бизнеса на товарных рынках (сговор и манипулирование ценами);
- создание необходимых условий для состязательности субъектов за счет снижения барьеров, оптимизации внешнеторговой политики, развития рыночной инфраструктуры, активизации инвестирования, льготного налогообложения и снижения налогового бремени.

По мнению ряда ученых и специалистов и авторов настоящей статьи, осуществление и реализация предпринимательского процесса вообще и инновационной деятельности в частности, хотя и несет в себе значительный элемент субъектности, но не ограничивается последним. Существенная роль при этом отводится и опосредующим такую деятельность условиям. Таким образом, проблема предпринимательского типа воспроизводства сводится не только к рассмотрению факторов, касающихся внедрения инноваций, но имеет и комплексный характер [8].

Обобщая коротко результаты анализа для формирования условий успешной реализации преимуществ и достоинств предпринимательства и предпринимательских структур, необходимо отметить некоторые следующие моменты:

- восприимчивость к инновациям предпринимательского типа воспроизводства будет обуславливаться условиями осуществления кругооборота капитала. При этом сами условия опосредует прохождение каждой отдельной стадии кругооборота капитала;
- инновационная активность определяется прежде всего размером доходов (прибыли, социального эффекта), получаемых в результате разработки и внедрения новаций (нововведений), а, возможно, и в некоторых случаях потерь, которые могут последовать в случае отказа от инноваций;
- восприимчивость к инновациям зависит от особенностей отраслевых структурных факторов и будет тем значительнее, чем более дифференцированным будет отраслевой спрос, конкуренция и конкурентоспособность со стремлением тяготеть к средней степени интенсивности;
- в предпринимательских структурах, обладающих высокопрофессиональными кадрами, инновационная активность всегда будет выше в сравнении с предпринимательскими структурами, где кадры низкопрофессиональны и тяготеют, естественно, к сдерживанию прогрессивных разработок и внедрению новаций и инноваций;
- организационная культура и корпоративная этика, опирающаяся на систему ценностей предпринимательских структур, представляет собой нечто духовное, сложившиеся правила поведения и взаимоотношений в коллективах, что, в свою очередь, обуславливает возможности по сокращению расходов и издержек при инновациях;
- реальная демократизация управления деятельностью предпринимательских структур — еще один из постулатов, помогающих предпринимателю успешно осуществлять инновационные процессы.

Список литературы

1. Ахметов Л.А., Чернопяттов А.М. Проблемы развития предпринимательства в экономике страны. Ученые записки Российской академии предпринимательства: «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». Вып. 45. Научно-практическое издание. — М.: РАП, 2015. АП «Наука и образование». — С. 7–19.
2. Чернопяттов А.М. Совершенствование производственного потенциала предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXVIII. — М.: АП «Наука и образование», 2015. — С. 296–303.

3. Чернопятов А.М. Трансформация институциональных условий и их влияние на предпринимательскую деятельность: Монография. – М.: Изд-во РАГС, 2011.
4. Новицкий Н. Ориентиры инвестиционной и инновационной деятельности. Экономист. 1999. № 3. – С. 27–34.
5. Дегтярев А., Арапов В. Российский бизнес в условиях «экономики отката». <http://www.finanal.ru>.
6. По материалам Торгово-промышленной палаты РФ: <http://www.tpprf.ru/ru/main/news>.
7. ТАСС: <http://tass.ru/ekonomika/3941450>.
8. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XV. – М.: АП «Наука и образование», 2012. – С. 44–52.
9. Балабанова А.В., Бусыгин К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 63–73.
10. Балабанов В.С., Ермакова Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30.

References

1. Akhmetov L.A., Chernopyatov A.M. Problemy razvitiya predprinimatel'stva v ekonomike strany. Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva: «Rol» i mesto tsivilizovannogo predprinimatel'stva v ekonomike Rossii». Vyp. 45. Nauchno-prakticheskoe izdanie. – М.: АП «Наука и образование», 2015. – С. 7–19.
2. Chernopyatov A.M. Sovershenstvovanie proizvodstvennogo potentsiala predprinimatel'skikh struktur. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. XXVIII. – М.: АП «Наука и образование», 2015. – С. 296–303.
3. Chernopyatov A.M. Transformatsiya institutsional'nykh uslovii i ikh vliyanie na predprinimatel'skuyu deyatel'nost': Monografiya. – М.: Изд-во RAGS, 2011.
4. Novitskii N. Orientiry investitsionnoi i innovatsionnoi deyatel'nosti. Ekonomist. 1999. № 3. – С. 27–34.
5. Degtyarev A., Arapov V. Rossiiskii biznes v usloviyakh «ekonomiki otkata». <http://www.finanal.ru>.
6. Po materialam Torgovo-promyshlennoi palaty RF: <http://www.tpprf.ru/ru/main/news>.

7. TASS: <http://tass.ru/ekonomika/3941450>.
8. Balabanov V.S., Repkina O.B. Predprinimatel'stvo v usloviyakh modernizatsii natsional'noi ekonomiki po innovatsionnomu tipu. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. XV. – M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2012. – S. 44–52.
9. Balabanova A.V., Busygin K.D. Sushchnost', sodержanie i osnovnye ponyatiya strategicheskoi ustoichivosti predprinimatel'skikh struktur. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. XXIV. – M.: AP «Nauka i Obrazovanie», 2014. – S. 63–73.
10. Balabanov V.S., Ermakova E.E. Razvitie infrastruktury malogo predprinimatel'stva v Rossii. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 30. – S. 191–205.

С. Ю. Бабенкова

*Кандидат экономических наук,
sbabenkova@ivran.ru*

*Институт востоковедения,
Российская академия наук,
Москва, Российская Федерация*

Основные риски исламских банков в современной финансовой системе

***Аннотация.** В статье достаточно широко рассмотрены основные риски, характерные для исламских финансовых институтов. Приведена характеристика этих рисков и проанализированы последствия, связанные с их возникновением при проведении финансовых операций. Наряду с этим, в статье приводятся суждения относительно включения исламских банков в процессы финансовой глобализации.*

***Ключевые слова:** исламский банкинг, риски, Ближний Восток, Ислам, банковские операции, банковские продукты и услуги, исламская экономика, исламский менеджмент.*

S. Yu. Babenkova

*Cand. Sci. (Econ.),
sbabenkova@ivran.ru*

*Institute of Oriental Studies,
Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russian Federation*

The main risks of Islamic banks in the modern financial system

***Annotation.** Main risks characteristic of Islamic financial institutions are considered in the article. The characteristics of these risks are described, consequences connected with their incurrence in financial operations are analyzed. Besides, judgements on involvement of Islamic banks in the process of financial globalization are given.*

***Keywords:** Islamic banking, risks, the Middle East, Islam, banking operation, banking products and services, Islamic economy, Islamic management.*

Исламские банки по мнению многих специалистов достаточно неплохо пережили мировой финансовый кризис 2008 года. Определенно, необходимо отметить, что такая устойчивость характерна для финансовых институтов в которых отсутствуют кредитные (процентные) отношения. Как было отмечено ранее во многих источниках, причи-

ной вышеуказанного финансового кризиса послужили следующие факторы, в том числе чрезмерно раздутый пузырь кредитных портфелей, большое количество высокорисковых производных финансовых инструментов (кредитных дефолтных свопов)¹ на рынках, плохая организация финансовой дисциплины и т.д.

Основной принцип, который находится в основе работы исламского банка – это принцип партнерства и исходя из него принцип справедливости, касающийся рационального разделения прибыли и убытков как банка, так и его клиента. В первую очередь целесообразно отметить, что принцип справедливости – это не экономическая категория в рамках работы исламского банка, это скорее духовно-нравственная категория, в основе которой находятся основные духовные ценности. Принципы обмана, допущения незаконных операций для получения «быстрых и легких» денежных средств не допустимы в мусульманском финансовом бизнес-сообществе. Некоторые исследователи исламской экономической модели высказывают мнение относительно того что исламская банковская и финансовая системы будут работать идеально, если во главе этих систем (или финансовых объектов) будут находиться высокоморальные менеджеры, исповедующие Ислам.

Конечно, инвестирование средств в долговые финансовые рынки практически минимизирует инвестиционные потоки в реальный сектор экономики и повышает риски возникновения масштабного кризиса, что было практически показано и доказано на примере кризиса 2008 года. Исламские банки нацелены на финансирование реальных (допускаемых шариатом) проектов реального сектора экономики, что в целом приводит к более устойчивому положению экономических субъектов.

Исламские банковские (финансовые) операции в отличии от банковских операций традиционных² банков не могут выступать вкладчи-

¹ Более подробно вопросы кредитных дериватов, в том числе кредитного дефолтного свопа (credit default swap) рассмотрены в статье Бабенкова С.Ю. Необходимость применения кредитных деривативов в банковском и финансовом секторе России // Эмитент. Существенные факты. 2005. № 38 (118). – С. 26–29.

² В англоязычной литературе при сравнении исламского банка с традиционным банком применяют термин «Islamic and conventional bank». На русский язык термин «conventional» переводится, в том числе как «светский» и «традиционный». Многие исследователи полагают, что «традиционными» целесообразно называть именно исламские банки, так как в основе их деятельности находятся религиозные (традиционные) нормы. По нашему мнению, можно предположить понятие «Традиционный банк» – характерное для исламского банка и «Светский банк» – характерное для неисламского банка (банка западной банковской системы), однако деятельность указанных банков необходимо будет анализировать в контексте этнокультурного взаимодействия, что не является целью настоящей статьи.

кам гарантом постоянного получения фиксированной прибыли по их счетам. В традиционных банках вкладчики получают фиксированный доход по счетам вне зависимости от полученной банком прибыли или убытка при инвестировании денежных средств³, а также получают возврат вложенных денежных средств на депозиты при условии банкротства банка (система страхования вкладов). Исламские банки не вкладывают свои средства в ипотечные ценные бумаги, а также не имеют права заниматься продажей долга (нельзя осуществлять продажу долга вкладчиков банка коллекторским агентствам), нельзя осуществлять любые сделки с долговыми ценными бумагами⁴.

Однако, несмотря на вышесказанное, исламским банкам также характерны определенные риски, при проведении стандартных исламских финансовых операций. Деньги, которые, согласно исламской экономической мысли не являются товаром, могут также обесцениваться и приносить убытки при воздействии на них инфляционных процессов, различных налоговых или иных платежей. Держатели денежных средств несут убытки по данным активам в случае, если они не включены в финансовые механизмы, а находятся «под подушкой». Минимизация рисков вкладчиков (инвесторов) банка может осуществляться путем хеджирования ими собственных денежных средств⁵ при осуществлении финансовых операций в банке. Однако банк тоже может понести определенные убытки, например, в случае долевого финансирования проектов, когда банк выступает соинвестором своими собственными средствами. В этом случае при общих кризисных явлениях в экономике (например, массового банкротства или ухода с рынка строительных компаний в объекты которых инвестировались денежные средства), приводит к уменьшению уровня собственных средств банка⁶. В части залогового имущества нужно отметить, что здесь кредитор не несет практически

³ Как отмечалось ранее, в настоящее время банки не вкладывают денежные средства в реальные сектора экономики, в связи с тем, что получение «длинных» денег не дает банкам быстрой прибыли. Вложение банком свободных денежных средств в МБК, кредиты овердрафт, срочные ценные бумаги и т.д. помогают банкам поддерживать уровень своей прибыли, но данные операции в большинстве случаев не применимы к исламским банкам.

⁴ Вопросы векселей в исламском финансовом праве толкуются специалистами неоднозначно.

⁵ Осуществление оплаты банковских услуг по страхованию вкладов или исключения неопределённости в сделки самим банком.

⁶ Один из постулатов экономической теории говорит о том, что все инвесторы должны действовать рационально в своих собственных интересах. Рациональный подход подразумевает, в том числе что они должны объективно оценить и принять на себя определенные риски, связанные с инвестированием.

никакого дефолтного риска (только в случае нереализации залогового имущества или реализации за меньшую стоимость, чем стоимость выданной ссуды ⁷), когда заемщик несет в себе риск банкротства.

Акционеры фондов исламских банков также подвержены определенным рискам. Владельцы банка инвестируют часть денежных средств в банковские фонды, рассчитывая вернуть основную часть вложенных средств с учетом прибыли. Однако эти вложенные средства подвергаются определенному риску, который зависит от качества работы этого фонда (получение прибыли – фонд осуществляет свою деятельность хорошо, получение убытков – фонд осуществляет свою деятельность плохо). Наглядный пример такого механизма – Мушарака, в рамках которого все партнеры совместного предприятия разделяют его прибыли или убытки. Риски для операции Мурабаха (купля-продажа определенного товара с определенной наценкой) сводятся, например, к резкому уменьшению амортизационной стоимости товара при оплате его в рассрочку, что повлечет за собой определенные убытки банка.

В целом же краткий перечень основных финансовых операций (продуктов, услуг) и рисков, характерных для исламских банков приведен в Таблице 1.

Таблица 1

Некоторые операции и риски, характерные для исламского банкинга

Финансовая операция (продукт / услуга)	Наиболее значимый риск	Классификация рисков
Мурабаха	Кредитный риск	Несистематический
Мушарака	Рыночный и посреднический риск	Систематический
Мудараба	Рыночный и посреднический риск	Систематический
Товарная мурабаха	Кредитный риск	Несистематический
Иждара сумма аль-бай	Кредитный риск	Несистематический
Иджара ва иктина	Операционный и риск неполучения платежа	Несистематический
Салам	Риск поставки (передачи) товара	Систематический
Истисна ⁷	Риск поставки (передачи) товара	Систематический
Бай ⁷ ал-инах	Кредитный риск	Несистематический
Таваррук ⁸	Кредитный риск	Несистематический

⁷ Для целей данной статьи для исламских банков используется понятие «ссуда», а не «кредит».

⁸ По данному инструментарию шариатские ученые не пришли к единому мнению относительно его использования. Несмотря на то, что данный инструмент давал банкам возможность управлять собственностью ликвидностью и осуществлять «сделки

Как видно из информации, представленной в вышеприведенной таблице, риски характерны для всех видов финансовых операций исламских банков. Наряду с этим целесообразно отметить следующее.

В исламском банке существуют два вида депозитов: сберегательный и инвестиционный депозит, то есть текущий и инвестиционный счет. В связи с тем, что исламский банк не осуществляет разделение привлеченных денежных средств на текущие и инвестиционные счета, то есть осуществляет финансирование общего портфеля активов, то с целью получения максимальной прибыли, исламской банк будет инвестировать привлеченные денежные средства в более рискованные проекты⁹. Как следствие этого – величина инвестиционных счетов будет быстро увеличиваться, а при наличии общего депозитного портфеля риски убытков по инвестиционным проектам экстраполируются на текущие счета¹⁰.

В дополнение к вышесказанному целесообразно отметить, что исламские банки подвержены таким видам риска, как: риск изменения процентных ставок, валютный риск, риск ликвидности и операционный риск, которые относятся к операциям долгового финансирования инвестиционных проектов.

Исламские банки возможно менее подвержены стандартным кризисным явлениям в экономике, чем традиционные банки. Это может быть связано с запретом на участие в финансовых операциях, в основе которых отсутствует реальный товар или с жесткими шариатскими требованиями. Тем не менее, как показывает практика финансовый сектор экономики развивается более быстрее, чем ее реальный сектор и как следствие уменьшаются инвестиционные потоки. Большинство банков в своей основной политике в основном видят быстрое получение прибыли (конечно еще и диверсификацию банковского бизнеса), которое при современном развитии финансов в полном объеме доступно традиционным банкам. В настоящее время надзорные органы в арабских странах, осуществляющие контроль за деятельностью, в том числе

кредитования» в 2009 году Международная исламская академия фикх постановила запретить использование данного финансово инструмента (Definition of tawarruq [Электронный ресурс]. – FINANCIAL TIMES. ft.com/lexicon, – 2017. – Режим доступа: <http://lexicon.ft.com/Term?term=tawarruq>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

⁹ По сравнению с традиционным банком. Также в случае инвестирования собственных денежных средств банк будет вести менее рискованную инвестиционную политику.

¹⁰ Для уменьшения данных рисков специалисты предлагают ввести более жесткие ограничения на достаточность капитала исламского банка, при этом доходность на собственный капитал может быть компенсирована за счет инвестиционных счетов.

исламских банков стали внедрять западные стандарты по достаточности капитала¹¹, вводить программы по стресс-тестированию, активнее вводить в практику электронный банкинг и т.д. Эти шаги показывают, что в ходе мировой финансовой глобализации и событий на Ближнем Востоке исламским банкам придется соответствовать мировым (западным) финансовым стандартам, при этом конечно не представляется возможным достоверно узнать относительно полной имплементации продуктов и услуг этих банков.

Список литературы

1. Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России / С.Ю. Бабенкова. — М.: АП «Наука и образование», 2014. — 156 с.
2. Бабенкова С.Ю. Необходимость применения кредитных деривативов в банковском и финансовом секторе России. Эмитент. Существенные факты. 2005. № 38 (118). — С. 26–29.
3. Бабенкова С.Ю. Киселев В.В. Проблемы внедрения исламских банковских инструментов в российскую банковскую систему. Ученые записки Российской академии предпринимательства «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». — М.: АП «Наука и образование», 2014. Вып. XXXVIII. — С. 161–182.
4. Бабенкова С.Ю. Исламские финансы в современном политическом аспекте. Путеводитель предпринимателя. Научно практическое издание. Российской академии предпринимательства. — М., 2016. № XXXI. — С. 14–20.
5. Salad Araye Addawe. What are the impacts of the global financial crisis on Islamic banking system and how Islamic bank spared from the crisis? [Электронный ресурс]. — Department of Accounting Aalto University School of Economics. — 2012 — Режим доступа: http://epub.lib.aalto.fi/fi/ethesis/pdf/12737/hse_ethesis_12737.pdf, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. англ.
6. Saiful Azhar Rosly and Mohammad Ashadi Mohd. Zaini. Risk-return analysis of Islamic banks' investment deposits and shareholders' fund — International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) Kuala Lumpur, Malaysia [Электронный ресурс]. — Managerial Finance Vol. 34 No. 10, 2008 - Режим доступа: <http://kantakji.com/media/2163/c1017.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. англ.
7. Moazzam Farooq and Sajjad Zaheer. Are Islamic Banks More Resilient during Financial Panics? [Электронный ресурс] — IMF Working Paper —

¹¹ Базельские принципы по банковскому надзору, разработанные Базельским комитетом.

February 2015. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1541.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

8. Definition of tawarruq [Электронный ресурс]. – FINANCIAL TIMES. ft.com/lexicon. – 2017. – Режим доступа: <http://lexicon.ft.com/Term?term=tawarruq>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

References

1. Babenkova S.Yu. Pravovye, religioznye i kul'turnye problemy vnedreniya islamskoi finansovoi sistemy v Rossii / S.Yu. Babenkova. – М.: АР «Наука i obrazovanie», 2014. – 156 s.
2. Babenkova S.Yu. Neobkhodimost' primeneniya kreditnykh derivativov v bankovskom i finansovom sektore Rossii. Emitent. Sushchestvennye fakty. 2005. № 38 (118). – S. 26–29.
3. Babenkova S.Yu. Kiselev V.V. Problemy vnedreniya islamskikh bankovskikh instrumentov v rossiiskuyu bankovskuyu sistemu. Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva «Rol' i mesto tsivilizovannogo predprinimatel'stva v ekonomike Rossii». – М.: АР «Наука i obrazovanie», 2014. Вып. XXXVIII. – S. 161–182.
4. Babenkova S. Yu. Islamskie finansy v sovremennom politicheskom aspekte. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno prakticheskoe izdanie Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva – М., 2016. № XXXI. – S. 14–20.
5. Salad Araye Addawe. What are the impacts of the global financial crisis on Islamic banking system and how Islamic bank spared from the crisis? [Elektronnyi resurs]. – Department of Accounting Aalto University School of Economics. – 2012 – Rezhim dostupa: http://epub.lib.aalto.fi/fi/ethesis/pdf/12737/hse_ethesis_12737.pdf, svobodnyi. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
6. Saiful Azhar Rosly and Mohammad Ashadi Mohd. Zaini. Risk-return analysis of Islamic banks' investment deposits and shareholders' fund – International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF) Kuala Lumpur, Malaysia [Elektronnyi resurs]. – Managerial Finance Vol. 34 No. 10, 2008 – Rezhim dostupa: <http://kantakji.com/media/2163/c1017.pdf>, svobodnyi. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
7. Moazzam Farooq and Sajjad Zaheer. Are Islamic Banks More Resilient during Financial Panics? [Elektronnyi resurs] – IMF Working Paper – February 2015 – Rezhim dostupa: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1541.pdf>, svobodnyi. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
8. Definition of tawarruq [Elektronnyi resurs]. – FINANCIAL TIMES. ft.com/lexicon. – 2017. – Rezhim dostupa: <http://lexicon.ft.com/Term?term=tawarruq>, svobodnyi. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.

Э. А. Баринов

*Кандидат экономических наук,
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Институциональные инвесторы на финансовых рынках стран ЕС

Аннотация. В статье рассматривается деятельность пенсионных фондов, компаний по страхованию жизни и взаимных фондов на финансовых рынках стран ЕС. Отмечаются различия между институциональными инвесторами ведущих стран Запада.

Ключевые слова: институциональные инвесторы, пенсионные фонды, компании по страхованию жизни, взаимные фонды.

E. A. Barinov

*Cand. Sci. (Econ.),
barinov.138@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Institutional investors in the EU financial markets

Annotation. The article discusses the activities of pension funds, life insurance companies and mutual funds. It is noted the differences between institutional investors leading Western countries.

Keywords: institutional investors, pension funds, life insurance companies and mutual funds.

Среди институциональных инвесторов как специализированных финансовых институтов, управляющих сбережениями инвесторов, большую роль играют пенсионные фонды (частные фонды, активы которых формируются независимым юридическим лицом, приобретаемым на пенсионные взносы для финансирования выплат пенсий и государственные пенсионные резервные фонды, формируемые правительствами или институтами соцобеспечения), взаимные фонды и компании по страхованию жизни. Указанные институты занимают важные позиции на финансовых рынках, причём их значимость в странах Северной Европы более высока, чем для большинства стран Южной Европы, где уровень институциональных сбережений более низок. К 2020 г. предполагается

сформировать единый панъевропейский финансовый рынок, что значительно усилит позиции институциональных инвесторов. Базой для развития системы институциональных инвесторов выступают долгосрочные сбережения.

За последние десятилетия институциональные инвесторы (их роль в качестве финансовых посредников возросла в условиях увеличения спроса со стороны домохозяйств на их услуги) потеснили банки на финансовых рынках. Особенно повысилось значение институциональных инвесторов в тех странах (например, во Франции и Италии), где банки играют значительную роль в кредитно-финансовой системе. И хотя, например, во Франции на финансовом рынке активны банки и страховые компании, но в тоже время получил развитие рынок коллективных инвестиций и функционирует ликвидный рынок ценных бумаг. В Италии банки также занимают важные позиции, но и функционирует рынок долговых инструментов. Что касается Германии, то в этой стране банки продолжают занимать доминирующие позиции на финансовом рынке. Своим клиентам они и предоставляют дифференцированные портфели финансовых инструментов по низким ценам. В Германии банки и страховые компании играют основную роль на рынке внутренних сбережений, а роль рынка ценных бумаг намного слабее.

В условиях возрастания конкуренции между институциональными инвесторами и банками повышается эффективность функционирования финансовой системы, но и стимулируются финансовые инновации. Если в англо-саксонских странах институциональные инвесторы рассматриваются как наиболее важные финансовые посредники, то в странах Восточной Европы роль институциональных инвесторов невелика. Институциональные инвесторы активно проводят свою политику, увеличивая ликвидность рынков (что приводит к снижению транзакционных издержек), осуществляя хеджирование и диверсификацию инвестиций. Специально для институциональных инвесторов был разработан ряд новых финансовых инструментов. Привлекая денежные средства домохозяйств, институциональные инвесторы более эффективно инвестируют их, чем частные лица,

Особое место занимают пенсионные фонды (их развитие, в частности, зависит от состояния экономики, финансов, инвестиционного климата в стране), которые инвестируют средства на длительный срок, то есть происходит переход вложения средств от краткосрочного периода – на долгосрочный. За счёт повышения нормы сбережений домохозяйств пенсионные накопления положительно влияют на кредитно-финансовые институты, но в то же время пенсионные фонды активно

вытесняют с финансовых рынков депозиты, инвестиции в недвижимость и в другие активы.

В странах ЕС действуют 3 уровня пенсионной системы, в частности, находящиеся под управлением государства пенсионные схемы с фиксированными выплатами и распределительные программы с совместным финансированием; находящиеся под управлением частных компаний пенсионные схемы, включённые в трудовые контракты; индивидуальные инвестиционные планы, выступающие в форме аннуитетных и сберегательных схем. В пенсионных системах многих стран ЕС основное место занимают пенсионные планы. В странах Континентальной Европы важную роль играют распределительные пенсионные программы.

В Европе государственные пенсии направлены на сохранение социального статуса выходящих на пенсию граждан без учёта уровня их доходов. В Германии цель государственной пенсии – сохранение социального статуса пенсионеров, в связи с чем в стране не существует социальной пенсии нулевого уровня. Аналогичная ситуация просматривается и в ряде других стран Континентальной Европы. В Италии государство оказывает значительную социальную поддержку населению. В то же время в ряде европейских государств, например, в Германии, Франции, Италии, значительные расходы государства на пенсионное обеспечение негативно сказываются на их экономическое развитие. Портфель пенсионных накоплений в Германии может быть сформирован самими участниками пенсионной системы. Во Франции основную роль играют квазиобязательные корпоративные пенсионные планы с фиксированными выплатами, что, в частности, отличает пенсионную систему данной страны от пенсионной системы Германии. По уровню расходов на пенсионное обеспечение и по масштабам социальных взносов работодателей и работников по отношению к ВВП Франция занимает одно из ведущих мест среди европейских стран. В Нидерландах в основном приняты пенсионные планы с установленными выплатами и по сравнению с другими странами ЕС пенсионные фонды обладают крупными резервами.

В ряде европейских стран за последние годы были накоплены большие пенсионные активы. В странах ОЭСР в 2014 г. эти активы составили свыше 25 трлн. долл. По отдельным странам ЕС такие активы распределялись следующим образом (в млрд. долл., в скобках в процентах по отношению к ВВП стран): Великобритания – 2685 (96), Нидерланды – 1282 (161), Испания – 1216 (9,5), Швейцария – 823 (125,6), Германия – 234,4 (6,6), Дания – 152,3 (48,6); но в то же время у ряда стран ЕС активы были невелики: Исландия – 23 (146,3), Норвегия – 36,9 (8,7), Люксембург – 1,8 (3,2). [4].

За счёт пенсионных активов пенсионеры обеспечиваются дополнительной пенсией. Их финансирование опирается на фиксированных выплатах (например, в Германии, Норвегии, Португалии, Швейцарии) или фиксированных взносов (например, во Франции, Греции, Польше). Фиксированные выплаты обеспечивают работникам гарантированный доход в процентах от их прошлых заработков (риск несёт работодатель), а доходы от фиксированных взносов зависят от состояния рынка (риск несёт служащий). Например, в Германии и Бельгии работодатели обязаны обеспечить минимально гарантированную доходность. В то же время в Дании и Исландии планами с фиксированными взносами предусматриваются гарантированные выплаты или доходность, а риски падают на коллектив участников. Для стимулирования дополнительных пенсионных накоплений устанавливаются налоговые льготы и государство принимает участие в софинансировании взносов. Дополнением обязательных пенсионных планов выступают корпоративные пенсионные планы на основе требований коллективных договоров или индивидуальных трудовых соглашений.

В последние годы получили распространение пенсионные схемы с фиксированными взносами, так как работодатели стремятся минимизировать риск своих обязательств, а служащие заинтересованы в том, чтобы их пенсионные средства могли передаваться при смене их места работы. Смешанным видом выступают коллективные фиксированные пенсионные взносы, которые не гарантируют определённый уровень дохода, но служащие могут коллективно сохранить свои пенсии и переложить на работодателя риски, то есть основные риски разделяются между служащими и работодателями.

Роль пенсионных фондов в финансовой системе стран ЕС значительно различается. Так, например, в таких странах как Великобритания, Нидерланды и Швейцария пенсионные фонды выступают в качестве основного средства для коллективных накоплений на пенсионные цели, причём, например, в Нидерландах уровень выплат определяется исходя из платежеспособности пенсионного фонда. Здесь указанные фонды относятся к крупнейшим инвесторам с активами под управлением на многие миллиарды евро. В то же время в других европейских странах, таких как Германия, Франция и Италия получили распространение другие формы пенсионного финансирования, а именно, система страхования жизни и взаимные фонды.

Пенсионные фонды стараются проводить долгосрочно-ориентированную инвестиционную стратегию, вкладывать средства в высокодоходные инструменты и должны дифференцировать свои портфели.

Акции и облигации – основные инструменты вложения средств пенсионных фондов [4]. Пенсионные фонды активно инвестируют средства в хедж-фонды и фонды-фондов. Деятельность фондов находится под наблюдением надзорных органов. [2]

На финансовом рынке пенсионные фонды сталкиваются с сильной конкуренцией (за привлечение средств от пенсионеров) с компаниями по страхованию жизни, которые предлагают широкий спектр сберегательных и страховых продуктов. Вместе с тем между пенсионными фондами и страховыми компаниями существуют тесные связи. Развитие системы пенсионных фондов создаёт импульс развитию страховых продуктов. Компании по страхованию жизни эмитируют страховые продукты не только в период пенсионных взносов, но и в период выплаты пенсий. Так, компании по страхованию жизни предлагают аннуитеты для обеспечения пенсионных выплат, а также гарантированные инвестиционные контракты, которые могут приобретаться пенсионными фондами.

За последние десятилетия в структуре финансовых активов домохозяйств, которые столкнулись с проблемами в государственной пенсионной системе, возросла роль пенсионных фондов и страховых компаний также во многом в связи с тем, что эти хозяйства стали более заинтересованы в долгосрочных и социально значимых объектах инвестирования. В активах домохозяйств доля инвестфондов сокращается, а инвестиции в резервы пенсионных фондов и полисы страхования возрастают.

Доля активов компаний по страхованию жизни по отношению к ВВП во многих странах ЕС довольно высока, в частности, активы по страхованию жизни в основном сосредоточены в Великобритании, Германии, Франции, а также в Италии и Нидерландах. В Люксембурге проводят свои операции свыше 150 компаний, в Великобритании – свыше 120 компаний, в Швейцарии – около 90 компаний. А у каждой из остальных стран Европы их количество не превышает 100 компаний. Страховой рынок стран Европы генерирует премиальный доход в сумме 1170 млрд. евро, а инвестиции в экономику составляют 600 млрд. евро. [3] В остальных странах Европы их количество не превышает 100 компаний.

Продавая свои продукты на конкурирующем рынке, компании по страхованию жизни не только в своей деятельности сталкиваются с пенсионными фондами, но и с паевыми инвестиционными фондами. В таких условиях страховые компании сталкиваются со значительным риском для своих активов. Сбережение и инвестирование через систему страхования жизни не только направлено на выплату пенсий, но и на другие цели. Считается, что программа пенсионного обеспечения бо-

лее стандартизирована, в то время как продукты компаний по страхованию жизни в большей степени отвечают потребностям населения. Но при этом, операционные и маркетинговые издержки, связанные с полисами страхования жизни выше, чем затраты, связанные с пенсионными контрактами. Пенсионные фонды и компании по страхованию жизни принимают инвестиционные решения в отношении доли акций и облигаций в своих портфелях и диверсификации рисков в рамках этих категорий активов. Страховые компании выступают в качестве продавцов акций взаимных фондов. В Германии более трети портфеля пенсионных фондов инвестируются во взаимные фонды.

На финансовых рынках стран ЕС важную роль играют взаимные фонды, активы которых в 2011 г. составили 8,4 трлн. долл., а их количество превышало 35,4 тыс., в том числе на долю Франции приходилось соответственно 1695 млрд. долл. и 7855 фондов. Люксембурга — 2685 млрд. долл. и 9455 фондов, Ирландии — 1113 млрд. долл. и 3017 фондов, но Германии — всего 0,3 млрд. долл., хотя количество фондов достигало 2049 единиц [5].

Являясь объектом инвестирования, базовые активы взаимных фондов могут быть идентифицированы и ежедневно переоценены по рыночной цене. Кроме того, их целевые активы могут быть сформированы или погашены по требованию. Взаимные фонды, устанавливая минимальный уровень привлекаемых средств, предлагают их инвестировать в дифференцированные портфели. В соответствии с договорённостью взаимные фонды связывают требования клиентов с лежащими в их основе активом. Издержки по управлению активами не велики и взаимные фонды могут предлагать клиентам привлекательные для них портфели с низким уровнем риска. Если глобальные фонды 42% активов вкладывают в акции, 23% — в облигации и 19% — в инструменты денежного рынка, то в странах ЕС во взаимных фондах доля акций составляет 32%, облигаций — 26%, инструменты денежного рынка — 21%. Если, например, в Великобритании на долю акаций приходится 59%, то есть подавляющая часть, во Франции и Ирландии — в основном это инструменты денежного рынка [5].

Развитие системы взаимных фондов позволяет частным инвесторам более эффективно вкладывать свои средства, при этом снижая соответственно риски таких инвестиций. Инвесторы могут свободно вступить в фонд, или выйти из него, и выплачивать или получать доходы от вложенных инвестиций по рыночным ценам, но в тоже время они несут и все риски, с которыми сталкивается фонд.

В отличие от пенсионных фондов взаимные фонды вкладывают привлечённые средства на короткий срок, так как многие инвесторы во взаимных фондах заинтересованы в коротком инвестиционном периоде. Такие фонды не предназначены исключительно для пенсионных накоплений. По своим размерам взаимные фонды значительно отличаются друг от друга, но самые крупные из них имеют активы под управлением на многие сотни миллиардов евро и значительные доли в капиталах ряда компаний, что позволяет фондам играть важную роль в управлении таких корпораций. В ЕС активы под управлением фондов составляют свыше 8 трлн. евро, причём за последние 5 лет они возросли в 5 раз [5].

Исходя из своих целей вложения средств, инвесторы выбирают такие фонды, как фонды облигаций, фонды акций и другие фонды финансовых инструментов. В таких странах, как Германия, Австрия, Дания и в некоторых других европейских государствах в структуре фондов важное место занимают специальные фонды инвестиций в ценные бумаги и недвижимость. Довольно крепкие позиции у фондов облигаций и денежного рынка, хотя их доля и снижается в структуре инвестфондов, что во многом определяется финансовым кризисом, с которым столкнулись европейские государства [1]. Активы взаимных фондов в значительной степени направлены на формирование портфеля акций или подбора определенных акций и индивидуальные инвесторы прибегают к услугам того взаимного фонда, который по их мнению может обеспечить им минимальные риски.

Распределение активов фонда определяется проспектом, а процесс формирования портфеля подразделяется на активный и пассивный. У взаимных фондов имеются разные активные и пассивные продукты и разные классы активов. В последнее время более популярным становится пассивное инвестирование, в то время как значение фондов с активным управлением снижается (они взимают большую комиссию, что не очень выгодно инвесторам). В условиях роста рынков выигрывают клиенты пассивных фондов, но в случае падения рынка – инвесторы могут получить убытки.

В странах ЕС основная часть активов взаимных фондов сосредоточена в Великобритании, ФРГ, Франции Люксембурге, Ирландии и Швейцарии. В основном это связано с тем, что в этих странах активно функционируют международные финансовые центры, действует льготный режим налогообложения, без проволочек регистрируются компании, проводят операции высококвалифицированный персонал. Крупные взаимные фонды действуют, например, во Франции. В Нидерландах, доля рынка пенсий и полисов страхования жизни (как основного источника долго-

срочных сбережений) по отношению к ВВП больше, чем аналогичная доля у взаимных фондов. Слабо развит и рынок взаимных фондов в Финляндии и Греции. В ЕС функционируют системы Клирстрим и Евроклир как централизованные системы расчётов с акциями взаимных фондов.

Особое место на финансовых рынках стран ЕС занимают хедж-фонды и фонды прямых инвестиций, которые дают возможность для диверсификации рисков и увеличения ожидаемой доходности. Хедж-фонды — это частные не регулируемые инвестиционные фонды. Управляющие хедж-фондом могут свободно применять различные финансовые инструменты. Основная цель таких фондов — снижение волатильности и риска при стремлении получения положительных результатов при любых рыночных условиях. Деятельность хедж-фондов направлена на получение абсолютного, а не относительного дохода. Хедж-фонды могут гораздо шире использовать свои активы за счёт привлечения заёмных средств, внедрения производных финансовых инструментов и структурированные ценные бумаги.

Инвесторы фондов прямых инвестиций вкладывают средства в капиталы закрытых компаний и часто это осуществляется за счёт кредитов, что приводит к росту их задолженности. Фонды прямых инвестиций — важный источник средств для создаваемых фирм, среднего бизнеса, компаний, находящихся в тяжёлом финансовом положении и фирм, которые стремятся приобрести контрольные пакеты акций других предприятий.

В странах ЕС институциональные инвесторы отличаются друг от друга по ряду параметров. Так, в странах Континентальной Европы пенсионные фонды с фиксированными выплатами часто располагают эксклюзивной клиентской базой, так как большинство работодателей прибегают к услугам одного пенсионного фонда. Между пенсионными и взаимными фондами существует значительная конкуренция за привлечение клиентуры. В таких условиях взаимные фонды вынуждены повышать не только качество предоставляемых ими услуг, но и поддерживать низкий уровень комиссионного вознаграждения.

Институциональные инвесторы являются крупными акционерами многих предприятий. Банки и страховые компании заинтересованы в деловых связях с корпорациями, от которых они привлекают средства, и в которые эти кредитно-финансовые институты сами вкладывают ресурсы. Считается, что такие институциональные инвесторы в своей деятельности относительно пассивны, в то время как пенсионные и взаимные фонды более активны, в меньшей степени подвержены «внешнему влиянию» и выступают «пионерами» в сфере активного корпоративно-

го управления. Примером этому служит английский почтовый пенсионный фонд Hermes и голландский пенсионный фонд ABR.

Большое влияние на деятельность институциональных инвесторов оказывают регулирование, надзор и налогообложение, направленные на развитие системы долгосрочных инвестиций. Развитию сферы институциональных инвесторов способствовало некоторое ослабление регулирования их деятельности. В связи со снижением уровня комиссии, институциональные инвесторы стали более активны на рынках международного инвестирования, предлагая свои услуги более широкому числу клиентов. Дерегулирование обострило конкуренцию между институциональными инвесторами по управлению активами, что позволило домохозяйствам снизить свои издержки.

Важную роль в вопросах контроля за деятельностью институциональных инвесторов стала играть Европейская Комиссия (особенно после кризиса 2008–2009 гг.), которая настаивает на том, чтобы страны ЕС, в связи с проблемами демографии, реформировали свои пенсионные системы. В то же время эта Комиссия приняла ряд директив, которые накладывают жёсткие ограничения на пенсионные фонды и компании по страхованию жизни. Была принята новая пенсионная Директива (после длительных переговоров между Комиссией, странами-членами ЕС и пенсионными фондами), направленная на стимулирование создания единого европейского рынка пенсионных фондов. Указанная Директива направлена на консервативное инвестирование пенсионных фондов. Не налагается никаких количественных ограничений на структуру пенсионных фондов с тем, чтобы они могли добиваться баланса риска и доходности своих портфелей.

Что касается страховых компаний, то для них существуют определённые ограничения, в частности, в отношении долей акций и иностранных активов в их портфелях. Новый документ, в соответствии с которым регулируется страховой рынок (Solvency!), направлен на то, чтобы снять значительную часть ограничений на деятельность страховых компаний [6]. Это может оказать благоприятное влияние в целом на развитие рынка институциональных инвесторов, что во многом будет определяться и теми преимуществами, которые они имеют в фискальной сфере. Так, пенсионные фонды и компании по страхованию жизни в отличие от других институциональных инвесторов выигрывают от отложенного налогообложения (взносы и инвестиционная прибыль не облагаются налогом, но выплаты — облагаются). Взаимные фонды получают выгоду от того, что в ряде европейских стран (например, в таких как Ирландия и Люксембург) действует благоприятный налоговый режим.

В рамках системы финансового контроля ЕС функционирует таковой наднациональный орган как Европейская организация страхования и пенсионного обеспечения, которая занимается проблемами конкуренции, формирования эффективной системы надзора в сфере страхования, перестрахования и пенсионной системы, а также защиты прав потребителей. Данный орган разработал две трёхлетние рабочие программы (на 2012–2014 гг. и 2015–2017 гг.), в которых распределяются ресурсы для выполнения поставленных задач.

Развитие системы институциональных инвесторов определяется возрастанием спроса на их услуги со стороны населения. Потребность сберегать с помощью указанных финансовых институтов связана с уровнем предоставления домохозяйствам социальной защищённости. Если после выхода на пенсию социальные платежи обеспечивают только минимальный уровень дохода, то в этом случае стимулируется институциональное инвестирование. Только в условиях роста доходов домохозяйств они могут приобретать страховые полисы и откладывать деньги на выплату пенсий. Считается, что развитие системы институциональных инвесторов начинается в том случае, если ВВП на душу населения превышает 5 тысяч евро, и значительно возрастает, если этот показатель превышает 15 тысяч евро. Что касается стран Восточной Европы, то сфера институциональных инвесторов развита слабо, но в условиях роста их экономического развития, роль указанных финансовых институтов будет повышаться.

Спрос на институциональные сбережения во многом определяется демографическими изменениями и, в частности, тем, что население стран ЕС стареет, а коэффициент рождаемости падает (если в 2013 г. на каждого пенсионера приходилось 4 работающих, то к 2060 г. этот показатель составит 1 к 2; в 2037 г. государственные расходы на пенсии составят 13,1% ВВП [3]). Следовательно, потребность в накоплении пенсий возрастает и решать этот вопрос удаётся за счёт вложения средств через институциональных инвесторов. Если, например, в таких странах, как Великобритания и Нидерланды, пенсионные сбережения накапливаются через пенсионные фонды, то во Франции, где фактически система пенсионных фондов развита слабо, пенсии формируются страховыми компаниями и взаимными фондами.

Необходимо учитывать и рост благосостояния населения европейских стран, что способствует склонности к сбережениям и приводит к расширению их возможности инвестирования. Они уже в меньшей степени стали беспокоиться о ликвидности своих инвестиций, так как уже готовы к возможным нестабильным ситуациям на финансовых рынках.

А учитывая то, что менее ликвидные вложения могут принести им в будущем больший доход, более обеспеченные слои населения могут формировать свои инвестиционные портфели с учётом более высокого уровня риска для долгосрочных инвестиций и система открытия сберегательных счетов стала терять свои позиции. Большинство индивидуальных инвесторов, принимая решения о вложения средств в финансовые инструменты и не желая при этом рисковать, обращаются к услугам институциональных инвесторов, считая при этом, что такой вариант им более выгоден, чем прямое инвестирование.

Список литературы

1. Хмыз О.В. Институциональные инвесторы в глобальных дисбалансах. — М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2011 г.
2. EFAMA. Annual Report 2015.
3. Insurance Europe. Annual Report 2015–2016.
4. OECD. Pension Funds in Figures, may 2015.
5. European investment fund industry / UCITS 74%.
6. <http://eiopa.europa.eu/regulation-supervision/insurance/solvency ii>.

References

1. Khmyz O.V. Institutsional'nye investory v global'nykh disbalansakh. — М.: Izdatel'skii dom «Finansy i kredit», 2011 g.
2. EFAMA. Annual Report 2015.
3. Insurance Europe. Annual Report 2015–2016.
4. OECD. Pension Funds in Figures, may 2015.
5. European investment fund industry / UCITS 74%
6. <http://eiopa.europa.eu/regulation-supervision/insurance/solvency ii>.

Е. И. Вельмисова

*Аспирант,
sergeeva-ei@mail.ru*

*Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства,
Башкирский государственный университет,
Уфа, Российская Федерация*

Эффективная система материального стимулирования педагогических работников сферы профессионального образования

***Аннотация.** Рассматриваются основные проблемы в системе стимулирования труда педагогических работников вуза, а также среднего и начального профессионального образования, обоснована необходимость создания эффективной системы стимулирования и мотивации труда преподавателей на основе эффективного контракта.*

***Ключевые слова:** система стимулирования, кадровый потенциал, эффективность деятельности преподавателя, ВУЗ, сфера высшего образования, эффективный контракт.*

E. I. Velmisova

*Postgraduate student,
sergeeva-ei@mail.ru*

*Department of Sociology of Labor and Business Economics,
Bashkir State University, Ufa, Russian Federation*

An effective system of material incentives for pedagogical workers of professional education

***Annotation.** The article describes the main problems in the system of stimulation of work of pedagogical workers of University, as well as secondary and primary professional education, the necessity of creation of effective system of stimulation and motivation of teachers on the basis of an effective contract.*

***Keywords:** incentive system, human resources, the effectiveness of teacher, school, higher education, effective contract.*

В настоящее время в России вокруг системы образования сложилось устойчивое мнение, что невысокий уровень заработной платы педагогических работников не позволяет в полной мере обеспечить образовательные организации квалифицированным персоналом. Однако,

данная проблема не единственная. На сегодняшний день потребности и издержки работника, связанные с его профессиональной деятельностью, в большинстве своем, не учитываются в системе стимулирования и мотивации труда. Преподаватели выполняют колоссальную нагрузку за сравнительно небольшую заработную плату, в силу чего пропадает мотив качественно и эффективно исполнять свои должностные обязанности, цели образовательной организации отходят на второй план.

В целом в сфере высшего и среднего профессионального образования складываются достаточно благоприятные тенденции, средняя заработная плата профессорско-преподавательского состава вуза, а также преподавателей техникумов и училищ увеличивается. Этому способствует поэтапное доведение к 2018 году средней заработной платы профессорско-преподавательского состава до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе, а средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения средних и начальных профессиональных организаций – до 100% от средней заработной платы в соответствующем регионе (Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597) [1], которое должно быть обусловлено достижением конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг.

Так, по предварительным данным в 2016 г., средняя заработная плата педагогических работников образовательных организаций высшего образования в Республике Башкортостан составила 46 237 руб., а преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования – 25 574 руб., что составляет 187,4% и 103,6% соответственно от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы по региону (24 677 руб.) (табл. 1). Дальнейшее повышение оплаты труда в сфере образования планируется проводить на основе внедрения эффективного контракта. Наряду с этим, эффективный контракт призван сформировать мотивацию к повышению качества и результатов работы преподавателей.

Тема эффективного контракта в настоящее время достаточно актуальна, она активно обсуждается в научном и профессиональном сообществе, а также находит отражение в нормативно-правовых актах Российской Федерации. Эффективный контракт – это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки [2].

Уровень средней заработной платы педагогических работников сферы профессионального образования в Республике Башкортостан

Показатель	Средняя заработная плата за январь–декабрь 2016 года, рублей		
	всего	в том числе по формам собственности организаций	
		федеральная	субъектов Российской Федерации
Преподаватели образовательных организаций высшего образования	46 237	46 334	-
Отношение к средней заработной плате по субъекту РФ, %	187,4	187,8	-
Преподаватели и мастера производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования	25 574	27 550	25 398
Отношение к средней заработной плате по субъекту РФ, %	103,6	111,6	102,9

Источник: итоги федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки.

Переход к эффективному контракту поставил перед руководителями образовательных организаций и педагогическими работниками множество вопросов, к которым они оказались абсолютно не готовы: чем эффективный контракт отличается от обычного трудового договора; что такое эффективность деятельности преподавателя; как система оплаты труда стимулирует сотрудников на достижение главной цели образовательной организации и пр.

В трудовом законодательстве нет понятия «эффективный контракт», также отсутствует понятие «контракт». Следовательно, все изменения во взаимоотношениях с работниками происходят в рамках тех положений, которые закреплены в Трудовом кодексе Российской Федерации. Можно сделать вывод, что эффективный контракт – это тот же трудовой договор, только содержащий в себе уточнение и конкретизацию трудовых функций работников, показателей и критериев оценки эффективности деятельности, установление размера вознаграждения за достижение коллективных результатов труда. Чтобы осуществить переход на эффективный контракт, необходимо внести изменения в действующий трудовой договор путем оформления дополнительного соглашения к действующему трудовому договору двумя способами: либо внести изменения в трудовой договор по соглашению сторон (статья 72

Трудового кодекса РФ), либо внести изменения в трудовой договор в одностороннем порядке по инициативе работодателя (статья 74 Трудового кодекса РФ). В итоге с вновь принимаемым работником будет заключен трудовой договор, соответствующий требованиям эффективного контракта, а с остальными работниками должны заключаться дополнительные соглашения к трудовым договорам.

Эффективность чего-либо (категории, процесса, явления) — это отношение эффекта (результата) к затратам, имевшим место для получения данного эффекта (результата) [3]. Эффективность любого сотрудника — составная часть общей эффективности всей организации. Но специфика труда работников системы образования заключается в повышенной социальной ответственности за результаты своей деятельности, более высоком уровне профессиональной квалификации, а также характеризуется максимальным проявлением творчества и нервно-эмоциональной напряженностью в процессе трудовой деятельности.

Как показывает практика, должностные инструкции и положения об оплате труда образовательных организаций в основном имеют общий характер, вследствие чего возникает проблема в установлении системы конкретных показателей и конкретизации должностных обязанностей каждого сотрудника. Учебные учреждения по своему усмотрению устанавливают показатели эффективности работы, но размеры вознаграждения при их выполнении, как правило, достаточно скромные, что не является побудительным мотивом постоянно зарабатывать очки или баллы к стимулирующим выплатам. Сегодня основной упор в разработке критериев эффективности связан с научной работой — опубликованием учебников, методических пособий и рекомендаций, статей различного уровня [4].

Важно иметь в виду, что эффективный контракт — это договор на время и на взаимовыгодных условиях [5]. Тем самым на смену институциональным отношениям в образовательные коллективы приходит фактор зарплаты. Мостиком, соединяющим систему стимулирования труда с достижением конечных целей образовательных организаций, может стать система KPI (Key Performance Indicators) — система оплаты труда по результату.

Для того чтобы выстроить систему KPI с учетом российской специфики, очень важно научиться оценивать факторы, которые оказывают на нее влияние. В данном случае система показателей должна строиться на предположении о том, что образовательные организации функционируют в системе определенных внешних и внутренних ограничений. При этом особенностью системы образования является ее

некоммерческий, социально-ориентированный характер. Тем не менее экономическая основа деятельности образовательных организаций имеет место быть:

- контрольные цифры приема и вытекающий из данного показателя объем бюджетного финансирования,
- привлекаемое целевое финансирование деятельности образовательной организации со стороны бизнес-структур,
- финансовые показатели внебюджетной работы и т.п.

Ориентация образовательных организаций на достижение конкретных показателей стимулирует их руководителей создавать адекватные системы вознаграждения для всех сотрудников. Система КРІ позволит повысить прозрачность управленческой среды за счет появления четких индикаторов эффективности по каждому сотруднику, увязываемых со стратегией и среднесрочными планами работы образовательной организации, с одной стороны, и с системой финансовой и нефинансовой мотивации за выполнение КРІ, с другой стороны.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.11.2012 № 2190-р «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы».
3. Волгин Н.А., Демидов И.Ф. Эффективность системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях: новые сюжеты исследования, методика оценки, практическая направленность // Труд и социальные отношения. 2015. Т. 26. № 1. — С. 15–25.
4. Вышеславова Т.Ф., Лукинова С.А. Еще раз об эффективном контракте в сфере образования // Успехи современной науки. 2016. № 1. — С. 115–118.
5. Сенашенко В.С., Халин В.Г. Эффективный контракт в высшей школе РФ: и кнут, и пряник // В сборнике: ИНЖЕНЕРНАЯ ПЕДАГОГИКА Москва, 2015. — С. 187–201.

References

1. Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federatsii ot 7 maya 2012 g. № 597 «O meropriyatiyakh po realizatsii gosudarstvennoi sotsial'noi politiki».
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 26.11.2012 № 2190-r «Ob utverzhenii Programmy po etapnogo sovershenstvovaniya sistemy oplaty truda v gosudarstvennykh (munitsipal'nykh) uchrezhdeniyakh na 2012 – 2018 gody».

3. Volgin N.A., Demidov I.F. Effektivnost' sistemy oplaty truda v gosudarstvennykh (munitsipal'nykh) uchrezhdeniyakh: novye syuzhety issledovaniya, metodika otsenki, prakticheskaya napravlennost' // Trud i sotsial'nye otnosheniya. 2015. T. 26. № 1. – S. 15–25.
4. Vysheslavova T.F., Lukinova S.A. Eshche raz ob effektivnom kontrakte v sfere obrazovaniya // Uspexi sovremennoi nauki. 2016. № 1. – S. 115–118.
5. Senashenko V.S., Khalin V.G. Effektivnyi kontrakt v vysshei shkole RF: i knut, i pryantik // V sbornike: INZhENERNAYa PEDAGOGIKA Moskva, 2015. – S. 187–201.

Т. В. Воронченко

*Доктор экономических наук, профессор,
vtv15@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

А. А. Губерман

*Магистрант,
gubermanfamily@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Оценка эффективности системы учета и внутреннего контроля материально-производственных запасов организации

***Аннотация.** В статье представлены организационно-методические аспекты оценки систем учета и внутреннего контроля материально-производственных запасов организации. Особое внимание уделено проблемам выбора элементов учетной политики в части методов оценки запасов, их принятия к учету и списанию, организации внутреннего контроля наличия и движения, а также рационального и эффективного использования.*

***Ключевые слова:** материально-производственные запасы, методы оценки, средняя, нормативная, плановая, фактическая себестоимость, метод ФИФО, внутренний контроль, аудит, уровень существенности, аудиторский риск, рациональность, эффективность.*

T. V. Voronchenko

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
vtv15@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

A. A. Guberman

*Masterstudent,
gubermanfamily@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Evaluation of the effectiveness of accounting systems and internal controls of inventory organizations

Annotation. The article presents the organizational-methodical aspects of estimation of systems of accounting and internal control of inventories of the organization. Special attention is paid to the problems of the choice of accounting policies in terms of methods of assessment of stocks, their recognition and write-off, organization of internal control the availability and movement, as well as the rational and effective use.

Keywords: inventory, assessment methods, average, standard, planned, actual cost, FIFO method, internal control, audit, materiality level, audit risk, rationality, efficiency.

Материально-производственные запасы (далее – МПЗ) представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства, требующих постоянного наличия на складах достаточного количества сырья и материалов, для обеспечения потребностей производства. Необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает их формирование.

Несмотря на то, что в настоящее время отмечается тенденция ускорения оборачиваемости запасов и, следовательно, снижение их размеров, особенно в связи с внедрением в российских организациях западной системы «just-in-time» («точно в срок»), они по-прежнему играют главную роль в обеспечении ритмичности работы организации, своевременном и качественном выполнении производственной программы, соблюдении сроков и объемов закупок и продаж и, как следствие, получении положительного финансового результата и укреплении платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

В данном контексте всестороннее изучение и правильное понимание сущности МПЗ, их значения и роли в экономике организаций стоят в ряду важнейших проблем, решаемых в системе учета и внутреннего контроля, созданной в любой организации, в целях обеспечения правильного и рационального использования МПЗ, а «точному и своевременному учету материалов на предприятиях придается большое значение, так как материалы являются основным элементом производственного цикла»¹.

Многообразие форм собственности в период рыночной экономики, расширение прав организаций в управлении экономикой, отраслевые особенности производства и другие новации рыночной экономики, требуют альтернативных и многовариантных подходов при решении

¹ Воронченко Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Высшая школа, 2010. – С. 315.

конкретных вопросов организации учета и контроля МПЗ, в том числе, в части:

- организации учета заготовления и приобретения материалов;
- отражения стоимости материалов, оставшихся в конце месяца в пути или не вывезенных со складов поставщиков;
- выявления отклонений фактической себестоимости МПЗ от учетных цен и их последующего распределения для целей калькулирования.

Варианты решения перечисленных проблем наряду с другими правилами формирования и использования информации о МПЗ установлены Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (далее – ПБУ 5/01) и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов².

В частности, п. 2 ПБУ 5/01 устанавливает, что «в качестве МПЗ к учету принимаются активы, используемые в виде сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), для продажи, включая готовую продукцию и товары, а также используемые для управленческих нужд организации»³.

С введением в действие ПБУ 5/01 при учете МПЗ разрешается использовать в качестве единицы бухгалтерского учета МПЗ не только номенклатурный номер, но и партию товара, однородную группу и др. Выбор единицы бухгалтерского учета МПЗ осуществляется организацией самостоятельно в зависимости от их типологии, порядка приобретения и использования. Основным критерием при этом служит обеспечение полной и достоверной информации о МПЗ, а также возможность осуществления надлежащего контроля их наличия и движения в части:

- формирования их фактической себестоимости;
- правильного и своевременного документального оформления и учета фактов хозяйственной жизни, связанных с движением МПЗ;
- контроля сохранности МПЗ в местах хранения и на всех этапах их движения и соблюдения установленных организацией норм по ним;

² Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ; Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н; Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» // СПС КонсультантПлюс.

³ Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016), п. 2 // СПС КонсультантПлюс.

- своевременного выявления неликвидных МПЗ с целью их продажи или рассмотрения альтернативных возможностей их использования;
- анализа эффективности и рациональности использования МПЗ.

Возможность обеспечения действенности системы учета и контроля сохранности, рациональности и эффективности использования МПЗ обусловлена наличием ряда предпосылок в ее организации, включая:

- наличие в организации современного складского хозяйства, оснащенного весовыми, измерительными и другими приборами;
- рациональное размещение запасов, с целью обеспечения их быстрой приемки и отпуска, а также постоянного внутреннего контроля;
- наличие нормативного хозяйства, позволяющего в оперативном порядке разработать и утверждать нормы расхода МПЗ, контролировать их соблюдение и принять меры по устранению отклонений;
- установление порядка формирования учетных цен на запасы и порядка их пересмотра;
- наличие действенных систем материальной ответственности и подотчетности, а также иерархии подписания документов по МПЗ и др.

В рамках, созданных в организации систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, должна формироваться также информация для изыскания резервов снижения себестоимости продукции в части рационального использования материалов, снижения норм расхода, обеспечения надлежащего хранения материалов и их сохранности.

Особое место в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля, созданной в организации, занимает оценка МПЗ. Согласно п. 5 ПБУ 5/01, они принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, величина которой зависит от способа их поступления в организацию. Так, согласно п. 6 ПБУ 5/01 фактической себестоимостью запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение (за исключением НДС и иных возмещаемых налогов), а созданные самой организацией МПЗ оцениваются, исходя из затрат, связанных с их производством⁴.

При внесении МПЗ в счет вклада в уставный капитал, фактически затратами признается их денежная оценка, согласованная учредите-

⁴ Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016), пп. 5, 6, 7 // СПС КонсультантПлюс.

лами (участниками) обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ, подтвержденная независимым оценщиком Закона № 14-ФЗ⁵.

Фактическими затратами на приобретение МПЗ по договорам мены, признается стоимость имущества, переданного организацией взамен, а по договору дарения или в результате выбытия основных средств, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Фактическую себестоимость МПЗ целесообразно использовать организациям с незначительной номенклатурой и количеством поставок. В противном случае, учет материалов рационально вести по учетным ценам, в качестве которых рекомендовано применить: договорные цены; фактическую себестоимость по данным предыдущих периодов; планово-расчетные цены или средние цены группы однородных материалов⁶. Такой метод оценки позволяет с минимальными затратами учитывать постоянное изменение договорных цен, транспортных расходов, условий доставки и т.д. Учетные цены остаются неизменными в течение определенного временного периода и пересматриваются экономическими службами организации.

Отпуск МПЗ производится по «себестоимости единицы запасов (методом идентификации) при небольшой номенклатуре материалов, драгоценным камням, металлам и изделиям из них; средней себестоимости и/или методом ФИФО (first-in-first-out) – по стоимости первой партии поступления»⁷.

К различным группам (видам) МПЗ в течение отчетного года могут применяться различные способы оценки. Кроме того, если учетной политикой организации предусмотрено применение счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей» происходит следующим образом, списание материалов по учетной цене производится в обычном порядке, а списание суммы транспортно-заготовительных расходов и

⁵ Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) (п. 2 ст. 15; Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах», п. 3 ст. 34 // СПС КонсультантПлюс.

⁶ Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов»// СПС КонсультантПлюс.

⁷ Воронченко Т.В. Теория бухгалтерского учета. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Гриф УМО ВО. – М.: ООО «Издательство Юрайт», 2015. – 276 с. Серия: Бакалавр. Академический курс. Модуль. – С. 115–116.

отклонений, осуществляется в конце каждого месяца, только после их распределения по направлениям использования МПЗ, как правило, пропорционально их учетной стоимости.

Наряду с рассмотренными аспектами, при оценке эффективности системы учета и внутреннего контроля организации, необходимо установить уровень их соответствия законодательным и иным нормативно-правовым документам, а также обеспеченности и действенности. Такие задачи решаются, прежде всего, с помощью аудита, в том числе, благодаря тому, что результаты аудиторской проверки являются основой для принятия множества экономических решений, в том числе, в части рационального и эффективного использования МПЗ.

В настоящее время в России завершается процесс определения прав и обязанностей органов, регулирующих аудиторскую деятельность, определение роли и функций государственных и общественных аудиторских организаций. Среди представленных концепций и систем регулирования наиболее целесообразной представляется система нормативного регулирования аудиторской деятельности, которая включает 4 уровня (таблица 1)

Таблица 1

Система нормативного регулирования аудиторской деятельности в РФ

Уровень	Название законодательных и нормативных актов	Область регулирования	Степень разработанности
I	Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016)	Определяет место, цель и задачи аудита	Закон принят и действует в настоящее время, с учетом изменений и дополнений
II	Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности	Определяют общие вопросы регулирования аудиторской деятельности и устанавливают обязательные нормы аудита	Разрабатываются (вместо них пока действуют российские правила (стандарты))
III	Правила (стандарты) аудиторских аккредитованных профессиональных объединений	Регулируют специфические вопросы аудиторской деятельности на уровне объединений, министерств и ведомств	Разрабатываются аккредитованными аудиторскими объединениями
IV	Внутрифирменные аудиторские стандарты	Используются аудиторами при проведении аудита и оказании сопутствующих аудиту услуг	Разрабатываются аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами

Проведение аудита связано с определенными видами риска, в том числе, предпринимательским и аудиторским. Предпринимательский риск заключается в том, что аудитор может потерпеть неудачу из-за

конфликта с клиентом даже при условии, что представленное аудиторское заключение положительное и зависит от многих факторов, в том числе, конкурентоспособности аудитора, недружественной рекламы его деятельности, вероятности судебных исков по отношению к нему, финансового состояния, характера операций и компетентности администрации и учетного персонала клиента, сроков проведения аудита.

Приемлемый аудиторский риск означает вероятность того, что бухгалтерская отчетность организации может содержать не выявленные существенные ошибки и/или искажения после подтверждения ее достоверности или, что она содержит существенные искажения, когда на самом деле таких искажений в бухгалтерской отчетности нет. Аудиторский риск считается одной из основополагающих категорий при проведении аудиторской проверки, так как, от него зависит ответственность аудитора. Величина приемлемого аудиторского риска (АР) может быть выражена следующим соотношением:

$$AP = VXP \times PK \times PH,$$

где: · **ВР** — внутренний риск, означающий субъективно определяемую аудитором вероятность появления существенных искажений в конкретном бухгалтерском счете, строке баланса, группе фактов хозяйственной жизни, отчетности организации до того, как такие искажения будут выявлены средствами системы внутреннего контроля или при условии допущения отсутствия таких средств;

· **РК** — риск средств контроля, то есть, субъективно определяемую аудитором вероятность того, что существующие и применяемые в организации средства системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля не будут своевременно обнаруживать и исправлять нарушения, являющиеся существенными по отдельности или в совокупности;

· **РН** — риск необнаружения, означающий субъективно определяемую аудитором вероятность того, что применяемые им в ходе проверки аудиторские процедуры не позволят обнаружить реально существующие нарушения, имеющие существенный характер отдельно либо в совокупности.

Существует обратная связь между риском необнаружения и комбинацией внутреннего риска и риска средств контроля (таблица 2).

При оценке отдельных компонентов аудиторского риска и степени уверенности в правильности выражаемого мнения по поводу достоверности бухгалтерской отчетности, некоторые аудиторы пытаются избавиться от определений «низкий — высокий». Однако, даже переход к количественному выражению таких рисков с использованием интервальных значений, не исключает определенной субъективности в оцен-

Зависимость между компонентами аудиторского риска

Оценка внутреннего риска	Оценка риска средств контроля		
	высокая	средняя	низкая
Высокая	Самая низкая	Более низкая	Средняя
Средняя	Более низкая	Средний	Более высокая
Низкая	Средняя	Более высокая	Самая высокая

ках и определяются, прежде всего, способностями аудитора к профессиональным суждениям, а также степенью проявления тщательности в выполнении им своей работы.

При подобных оценках, представленных в таблице 3, сложно признать средним аудиторский риск на уровне свыше 4,5–5,0%, а риск свыше 80% необходимо характеризовать как максимальный.

Таблица 3

Аудиторский риск как произведение отдельных компонентов риска

Словесное определение сущности риска	Уровень аудиторского риска AP, %	Величины компонентов риска		
		Внутренний риск BP, %	Риск средств контроля РК, %	Риск необнаружения РН, %
Низкий	1,2 – 1,5	40 – 50	30	10
Средний	3,6 – 4,2	60 – 70	50	12
Высокий	6,4 – 8,0	80 – 100	80	10
Максимальный	9,6	100	80	12

Уверенность аудитора в безупречности выраженного им мнения имеет обратную зависимость от уровня риска. Если риск низкий, то уверенность высокая, а высокий риск у аудитора означает, что у него низкая уверенность, а при максимальном риске, отсутствует всякая уверенность.

Так как бухгалтерская отчетность ООО «Студия Доктор» подлежит ежегодной аудиторской проверке, результаты проведенного аудита подлежат обсуждению с руководством организации, целью общения является анализ выявленных в ходе аудита проблем и согласование предлагаемых поправок к бухгалтерской отчетности предприятия.

При проверке системы учета и внутреннего контроля, в части наличия и использования МПЗ в ООО «Студия Доктор», аудитор должен оценивать:

- правильность и своевременность документального оформления фактов хозяйственной жизни, связанных с заготовлением, принятием к учету и отпуску МПЗ и обеспечения достоверности информации о них;

- степень действенности контроля сохранности МПЗ в местах хранения и на всех этапах их движения, включая их использование в производстве;
- своевременность выявления неликвидных МПЗ и возможности для их реализации и/или использования в других, приемлемых целях.

Для решения указанных задач, аудитору необходимо было проверить:

- правильность оценки МПЗ и ее соответствие учетной политике;
- правильность применения первичных документов по учету МПЗ;
- правильность организации работы складского хозяйства;
- наличие приказа об установлении лиц, уполномоченных закупать и требовать МПЗ, разрешить их отпуск, реализацию и т.п.;
- наличие в организации номенклатуры-ценника;
- наличие приказов и договоров о материальной ответственности;
- соблюдение правил приемки МПЗ по количеству и качеству;
- наличие и обоснованность коммерческих актов и претензий по ним;
- правильность организации синтетического и аналитического учета МПЗ на складах и в бухгалтерии организации;
- соблюдение норм выделения в платежных документах и в первичных учетных документах НДС и предъявления прав на его возмещение;
- правильность и законность списания МПЗ в случае их порчи или недостач и принятия мер к взысканию недостачи с виновных лиц;
- соблюдение правил проведения инвентаризации МПЗ, документального оформления и учета их результатов и регулирования и др.

В соответствии с перечисленными задачами, составлена программа аудиторской проверки, содержащая конкретные процедуры (таблица 4).

Таблица 4

Программа аудита материально-производственных запасов

Проверяемая организация ООО «Студия Доктор»

Руководитель аудиторской группы Мечнева Н.В.

Состав аудиторской группы: 1

Планируемый уровень существенности: 5%

№ п/п	Наименование аудиторских процедур	Рабочие документы аудитора
1. Аудит операций по поступлению МПЗ в ООО «Студия Доктор»		
1.1	Аудит учета операций по приобретению МПЗ	Ведомости учета поступления
1.2	Аудит учета операций по договору мены	Ведомости учета поступления
1.3	Аудит учета прочих операций по поступлению	Ведомости учета поступления

№ n/n	Наименование аудиторских процедур	Рабочие документы аудитора
2. Аудит аналитического учета движения МПЗ на складах ООО «Студия Доктор»		
2.1	Изучение организации хранения МПЗ (наличие весоизмерительных и других приборов, наличие и состояние картотеки складских карточек)	Инструкция о приемке МПЗ, технические паспорта по приборам, санитарные книги и др.
2.2	Изучение организации пропускной системы при ввозе и вывозе МПЗ	Книга регистрации пропусков, сообщения персонала
2.3	Проверка полноты принятия к учету МПЗ и правдивость их оценки	Таблицы сверки внутренних документов с документами поставщиков
2.4	Установление соответствия данных складского и бухгалтерского учета по номенклатуре и складам	Оборотные ведомости, карточки складского учета материалов
2.5	Проверка полноты и качества инвентаризации МПЗ	Приказы: о проведении инвентаризации, об учетной политике, таблицы по данным инвентаризационных ведомостей
3. Аудит учета использования МПЗ, списания недостач, потерь и хищений		
3.1	Проверка отпуска МПЗ в производство и на сторону по расходным документам	Расходные документы по учету МПЗ, счета-фактуры и др.
3.2	Проверка обоснованности списания отклонений в стоимости МПЗ на выпуск готовой продукции	Акты и другие документы на списание расхода МПЗ
3.3	Проверка обоснованности списания хищений, недостач, потерь МПЗ	Акты на списание хищений, недостач, потерь
4. Аудит сводного учета МПЗ		
4.1	Проверка соответствия данных аналитического и синтетического учета по счетам, субсчетам и направлениям затрат	Сводные ведомости по расходу МПЗ, ведомости незавершенного производства, журнал-ордер 10
4.2	Проверка соответствия данных учетных регистров и финансовой отчетности	Баланс, примечания к нему, журнал-ордер №10 и др.

Руководитель аудиторской организации _____ Комарова Т.С.
 Руководитель аудиторской группы _____ Мечнева Н.В.

Уровень существенности МПЗ в ООО «Студия Доктор» рассчитан аудитором по данным Главной книги и представлен таблице 5.

Таблица 5

Определение уровня существенности за 2016 год

Базовый показатель	Размер базы, тыс. руб.	Уровень существенности	
		%	тыс. руб.
Сальдо начальное по счету «Материалы»	2 783	5	139,15
Дебетовый оборот по счету «Материалы»	35 429	5	1771,45
Кредитовый оборот по счету «Материалы»	34 249	5	1712,45
Сальдо конечное по счету «Материалы»	3 963	5	198,15
Уровень существенности = (139,15+1771,45+1712,45+198,15) : 4 = 955,3			

Таким образом, уровень существенности по статье «Материалы» составит 955,3 тыс. руб., что свидетельствует о среднем значении планируемого аудиторского риска.

Проведенная аудиторская проверка в ООО «Студия Доктор», показала, что, в соответствии с учетной политикой, учет МПЗ ведется по фактической себестоимости, в виду их незначительной номенклатуры. Учет приобретения МПЗ ведется без использования счета 16, при этом отклонение в их стоимости относятся непосредственно на счет 10 «Материалы». Отпуск МПЗ в производство, осуществляется по средней себестоимости. Все первичные документы заполняются в срок в соответствии с существующими правилами. Синтетический и аналитический учет также ведется в соответствии с правилами бухгалтерского учета на основе первичной документации. В ходе проведения аудита МПЗ, аудитором установлено, что все факты хозяйственной жизни данного участка учета и контроля соответствуют законодательству и установленным учетной политикой правилам.

В заключение следует отметить, что с использованием МПЗ связано производство любого вида продукции (работ, услуг). Более того, в производственной сфере, материальные затраты составляют около 80% затрат на производство продукции, и, таким образом, служат основой и являются необходимым условием выполнения производственной программы и снижения себестоимости продукции. В этих условиях, неотъемлемой составной частью организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д.

Необходимым условием выполнения производственной программы любой организации связано также со снижением себестоимости продукции, ростом прибыли, рентабельности, что может быть достигнуто, в результате полноценного и своевременного обеспечения организации материальными ресурсами необходимого ассортимента и качества. Рост потребности предприятия в материальных ресурсах в организации должен организовываться интенсивным путем, то есть, за счет более экономного использования имеющихся запасов. Для этих целей должна быть разработана обширная программа по ресурсосбережению, охватывающая все структурные подразделения организации и включающая в себя различные мероприятия, нацеленные на выявление резервов экономии ресурсов и максимально эффективного их использования. В данном контексте, особую роль должно быть отведено комплексному использованию материальных ресурсов, их рациональному расходованию, применению современных и высоколиквидных

эффективных материальных ресурсов, для обеспечения качественных и конкурентных параметров выпускаемой продукции, получения планируемой прибыли и улучшения финансового состояния организации.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016), ст. 256. Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016). Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016). Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
4. Приказ Минфина России от 28.12.2001 №119н (ред. от 24.10.2016) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов». Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
5. Воронченко Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Высшая школа, 2010. – 710 с.
6. Воронченко Т.В. Теория бухгалтерского учета. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Гриф УМО ВО. – М.: ООО «Издательство Юрайт», 2015. – 276 с. Серия: Бакалавр. Академический курс. Модуль. – 277 с.
7. Электронная версия бератора «Практическая бухгалтерия» Раздел VI. Товарно-материальные ценности.

References

1. Nalogovyi kodeks RF (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 № 117-FZ (red. ot 28.12.2016), st. 256. Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
2. Federal'nyi zakon «O bukhgalterskom uchete» ot 06.12.2011 № 402-FZ (red. ot 23.05.2016). Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
3. Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Uchet material»no-proizvodstvennykh zapasov» PBU 5/01. Prikaz Minfina Rossii ot 09.06.2001 № 44n (red. ot 16.05.2016). Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
4. Prikaz Minfina Rossii ot 28.12.2001 №119n (red. ot 24.10.2016) «Ob utverzhenii Metodicheskikh ukazanii po bukhgalterskomu uchetu material»no-proizvodstvennykh zapasov». Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
5. Voronchenko T. V. Bukhgalterskii uchet. Uchebnik. – M.: Vysshaya shkola, 2010. – 710 s.

6. Voronchenko T.V. Teoriya bukhgalterskogo ucheta. Uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. Grif UMO VO. – M.: ООО «Izdatel»stvo Yurait», 2015. – 276 s. Seriya: Bakalavr. Akademicheskii kurs. Modul'. – 277 s.
7. Elektronnaya versiya beratora «Prakticheskaya bukhgalteriya» Razdel VI. Tovarno-material'nye tsennosti.

Т. В. Воронченко

*Доктор экономических наук, профессор,
vtv15@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Н. В. Рыбкина

*Магистрант,
tatka0806@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Сравнительный анализ и оценка методики начисления амортизации основных средств в целях бухгалтерского учета и налогообложения

***Аннотация.** В статье представлены результаты исследования методики начисления амортизации основных средств в целях бухгалтерского учета и налогообложения, проведен сравнительный анализ применения разных методов и дана оценка их влияния на налогооблагаемую прибыль предпринимательских структур и налога на прибыль.*

***Ключевые слова:** основные средства, линейные и нелинейные методы амортизации, прибыль, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, вычитаемые временные разницы, налогооблагаемые временные разницы.*

T. V. Voronchenko

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
vtv15@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

N. V. Rybkina

*Masterstudent,
tatka0806@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Comparative analysis and evaluation methods of depreciation of fixed assets for the purposes of accounting and taxation

Annotation. The article presents the results of a study of the methods of depreciation of fixed assets for the purposes of accounting and taxation, a comparative analysis of application of different methods and estimation of their influence on taxable profit business structures and the current tax on profit.

Key words: fixed assets, linear and non-linear methods of depreciation, profit, deferred tax assets, deferred tax liabilities deductible temporary differences taxable temporary differences.

Эффективность осуществления предпринимательскими структурами финансово-хозяйственной деятельности во многом зависит от уровня технической оснащённости производства, состава числящихся на балансе и эксплуатируемых объектов основных средств, их технического состояния, правильности и эффективности эксплуатации, а также от наличия возможностей их постоянного обновления, модернизации, реконструкции, расширения с целью восстановления их первоначальных свойств.

В этой связи уместно отметить, что в процессе эксплуатации объектов основных средств они изнашиваются, теряя при этом свои начальные потребительские свойства и, соответственно, первоначальную стоимость.

Износ основных средств может быть физическим и/или моральным. При этом физический износ выступает как «постепенная утрата основными средствами своей первоначальной потребительской стоимости, как в процессе их функционирования, так и в процессе бездействия и подразделяется на: полный и частичный. Полный износ имеет место, когда действующие средства ликвидируются и заменяются новыми, а частичный износ возмещается путем проведения ремонта». Моральный износ представляет собой «резкое снижение стоимости основных средств, возникающее в результате роста производительности труда в отраслях, производящих эти основные средства, и появления новых, более производительных и совершенных машин и оборудования¹.

В целях устранения последствий износа основных средств, в целях их восстановления и/или замены начисляется амортизация объектов, находящихся в предпринимательских структурах на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, включая объекты

¹ Воронченко Т.В. Бухгалтерский учет. – М.: Высшая школа, 2010. – С. 179–180.

основных средств, переданные в аренду, безвозмездное пользование и/или доверительное управление), путем включения определенной части их первоначальной стоимости в затраты на производство или расходы на продажу в течение срока полезного использования по нормам, установленным в законодательном порядке, с учетом метода, утвержденного приказом об учетной политике предпринимательской структуры.

Таким образом, с одной стороны, для оценки и управления затратами, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности амортизацию следует рассматривать как способ «постепенного перенесения стоимости основных средств в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции, работ и услуг», а амортизационные отчисления – как «денежное выражение размера амортизации основных средств, включаемого в себестоимость продукции, работ и услуг»².

С другой стороны, в целях налогообложения амортизация представляет собой «экономический механизм постепенного перенесения на затраты отчетного периода части стоимости объектов основных средств в целях возмещения и накопления денежных средств для их последующего воспроизводства. Списанная часть стоимости основных средств под названием амортизационных отчислений включается в каждом отчетном периоде в расходы организации на протяжении всего срока полезного использования объекта, то есть периода, в течение которого объект основных средств служит для выполнения целей деятельности организации и приносит ей экономическую выгоду»³.

Согласно п. 32 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н) (далее – ПБУ 6/01 «Учет основных средств»), «начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому оно относится». Там же отмечено также, что «по объектам жилищного фонда, используемые для извлечения доходных вложений в материальные ценности, амортизация начисляется в общеустановленном порядке»⁴.

² Воронченко Т.В. Бухгалтерский учет. – М.: Высшая школа, 2010. – С. 180.

³ Воронченко Т.В. Теория бухгалтерского учета. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Гриф УМО ВО. – М.: ООО «Издательство Юрайт», 2015. – 276 с. Серия: Бакалавр. Академический курс. Модуль. – С. 114.

⁴ Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н), п. 32 // Электронный ресурс: СПС КонсультантПлюс.

ПБУ 6/01 «Учет основных средств» устанавливает порядок начисления амортизации основных средств, предусматривающий начало данной процедуры с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету, и прекращения с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости объекта или его списания с учета.

При этом общая сумма амортизационных отчислений, признанная в целях налогообложения прибыли за отчетный месяц, определяется путем прибавления к сумме, начисленной и признанной в предыдущих периодах, суммы амортизационных отчислений от стоимости поступивших основных средств за прошлый месяц и вычитания суммы списанной амортизации, рассчитанной от стоимости основных средств, выбывших в прошлом месяце.

Следует отметить, что в целях бухгалтерского учета ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предусматривает некоторые особенности, связанные с делением основных средств на амортизируемые и неамортизируемые. В частности, начиная с 2006 года, наряду с традиционными объектами основных средств предпринимательским структурам разрешено амортизировать такие объекты, как: жилищный фонд, объекты внешнего благоустройства, рабочий и продуктивный скот, а также многолетние насаждения, не достигшие эксплуатационного возраста, по которым ранее, исходя из установленного срока их последнего использования, в конце отчетного года начислялся износ, сумма которого отражалась на отдельном забалансовом счете 010 «Износ основных средств».

В целях бухгалтерского учета и налогообложения не амортизируются объекты основных средств, потребительские свойства которых со временем не меняются, в том числе земельные участки, объекты природопользования, объекты, отнесенные к музейным предметам и коллекциям и другие, список которых, начиная с 2006 года, остается открытым⁵.

Не начисляется амортизация и по основным средствам некоммерческих организаций. Начиная с 2006 года, по ним ежемесячно, а не в конце года, как раньше, начисляется износ линейным способом, порядок которого прописан в п. 19 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» сумма которого отражается на забалансовом счете 010 «Износ основных средств».

Как было отмечено выше, амортизация начисляется в течение срока полезного использования, то есть периода, в течение которого объект основных средств приносит экономические выгоды организации⁶. При

⁵ Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016), ст. 256 // Электронный ресурс: СПС КонсультантПлюс.

⁶ Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н), п. 4 // Электронный ресурс: СПС КонсультантПлюс.

этом предпринимательские структуры могут устанавливать срок полезного использования в соответствии с «Классификацией основных средств, включаемые в амортизационные группы», разработанной и утвержденной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 № 1, как в целях бухгалтерского учета, так и налогообложения⁷, с учетом:

- ожидаемой производительности и/или мощности оборудования;
- ожидаемого объема производимой продукции (работ, услуг);
- ожидаемого физического и/или морального износа;
- любых ограничений использования объекта, например, срока аренды.

Пункт 18 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предусматривает применение одного из следующих способов начисления амортизации основных средств: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Относительно объекта или группы однородных объектов основных средств в течение всего срока их полезного использования, применяется один способ, а годовая сумма амортизационных отчислений определяется при:

- *линейном способе* — исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и исчисленной нормы амортизации объекта;
- *способе уменьшаемого остатка* — исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения, установленного согласно законодательству РФ;
- *способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования* — исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого — число лет, остающихся до конца срока полезного использования, а в знаменателе — сумма чисел лет данного срока;
- *способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг)* — исходя из натурального показателя фактического объема продукции (работ, услуг) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных

⁷ Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы», утвержденная Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 № 1 // Электронный ресурс: СПС КонсультантПлюс.

средств и предполагаемого объема продукции (работ, услуг) за весь срок полезного использования данного объекта.

В качестве примера начисления амортизации в целях бухгалтерского учета, можно рассматривать объект основных средств, первоначальной стоимостью 1 млн. руб. и сроком полезного использования 5 лет.

При *линейном способе* годовая норма амортизации составит:

$$100\%/5 \text{ лет} = 20\% \text{ или } 1\,000\,000 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 200\,000 \text{ руб.}$$

При *способе уменьшаемого остатка* амортизация начисляется на остаточную стоимость, исчисленную по годам, соответственно:

- первый год: $1\,000\,000 \text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 200\,000 \text{ руб.};$

- второй год $(1\,000\,000 \text{ руб.} - 200\,000 \text{ руб.}) \times 20\% : 100\% = 160\,000 \text{ руб.}$

- и т. д.

Как видно из расчета, с каждым годом, сумма амортизации уменьшается.

При *способе по сумме чисел лет срока полезного использования*, рассчитывается сумма чисел лет, которая, в данном примере равна $15 (1+2+3+4+5)$ и, по описанной выше методики, исчисляется амортизация за:

- первый год: $1\,000\,000 \text{ руб.} \times 5 : 15 = 333\,333 \text{ руб.}$

- второй год: $1\,000\,000 \text{ руб.} \times 4 : 15 = 266\,667 \text{ руб.}$ и т. д.

Норма амортизации и сумма отчислений постепенно уменьшается.

При *способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг)*, предполагая, что, за пять лет эксплуатации объекта основных средств, объем выпущенной продукции составит 4 млн. руб., можно рассчитывать годовую сумму амортизационных отчислений, которая каждый год будет разной, в зависимости от фактического объема выпущенной продукции за соответствующий год. Так, если, в первый год эксплуатации объекта основных средств, выпущено продукции на сумму 1,5 млн. руб., годовая сумма амортизационных отчислений составит:

$$1\,500\,000 \text{ руб.} \times 1\,000\,000 \text{ руб.} : 4\,000\,000 \text{ руб.} = 375\,000 \text{ руб.}$$

В отличие от методики бухгалтерского учета, согласно ст.259 Налогового кодекса РФ, в целях налогообложения, амортизационные отчисления можно исчислять всего двумя способами: линейным и нелинейным. При этом, несмотря на то, что, предпринимательская структура вправе выбирать способ начисления самостоятельно, для целей налогообложения, например, суммы амортизации зданий, сооружений и передаточных устройств со сроком полезного использования свыше 20 лет рассчитываются только по линейному методу, а по остальным видам имущества организация самостоятельно выбирает метод амортизации.

При линейном методе норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = (1 : n) \times 100\%,$$

где: K – норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости объекта, а n – срок полезного использования данного объекта, выраженный в месяцах.

При нелинейном методе норма амортизации объекта определяется как:

$$K = (2 : n) \times 100\%.$$

При этом, начиная с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость достигнет 20% от первоначальной стоимости объекта, амортизация будет начисляться в следующем порядке:

- остаточная стоимость объекта фиксируется как его базовая стоимость;
- сумма начисляемой за один месяц амортизации в отношении данного объекта определяется делением его базовой стоимости на количество месяцев, оставшихся до истечения срока его полезного использования. При этом, согласно п. 19 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», при использовании способа уменьшаемого остатка, допускается применение специального коэффициента ускорения, увеличивающий норму амортизации, например, максимально в три раза, в отношении лизингового имущества.

Сравнивая бухгалтерский и налоговый методы начисления амортизации, отметим, что общим является только линейный метод, в то время, как нелинейный метод начисления амортизации, предусмотренный налоговым законодательством, не совпадает ни с одним из предусмотренных и используемых в целях бухгалтерского учета, способов начисления амортизации. Между данными методами возникают существенные различия, вызванные, прежде всего, специфическими особенностями налогового законодательства. В частности, согласно ст. 258 и 259 Налогового кодекса РФ, начиная с 2006 года предпринимательские структуры, в целях налогообложения, могут воспользоваться так называемой «амортизационной премией», то есть, одновременно списать на расходы 10% от стоимости вновь поступившего объекта основных средств. Таким образом, амортизации подлежит только 9/10 от первоначальной стоимости основных средств. Следует иметь в виду, что данная норма распространяется только на суммы, израсходованные на достройку, дооборудование, модернизацию и техническое перевооружение основных средств, в то время, как стоимость объектов, полученных безвозмездно, амортизируется полностью.

Следует также отметить, что использование «амортизационной премии» является правом, а не обязанностью предпринимательской структуры и, в случае, выбора данного способа списания стоимости объекта основных средств, она должна быть готова к возникновению разницы между суммой налогооблагаемой прибыли, рассчитанной в целях бухгалтерского учета и налогообложения.

Ниже приведен пример начисления амортизации для целей налогового учета по объекту основных средств, первоначальная стоимость которого составляет 5 млн. руб., со сроком полезного использования в 10 лет:

- годовая сумма амортизации: 500 000 руб. ($5\,000\,000 : 10$);
- норма амортизации – 10 процентов ($500\,000 : 5\,000\,000$) x 100;
- месячная сумма амортизации – 416 667 руб. ($500\,000 : 12$).

Применение способа уменьшаемого остатка в целях бухгалтерского учета расчет при тех же условиях, с коэффициентом ускорения равно 2, означает установление нормы амортизации объекта в 20%. В таком случае, годовая сумма амортизации составит:

- в первый год эксплуатации: 1 млн. руб. ($5\,000\,000 \times 20\% : 100\%$);
- во второй год: 800 тыс. руб. ($5\,000\,000 - 1\,000\,000$) x 20% : 100%;
- в третий год: 640 тыс. руб. ($5\,000\,000 - 1\,000\,000 - 800\,000$) x 20% : 100%;
- в четвертый год: 512 тыс. руб. ($5\,000\,000 - 1\,000\,000 - 800\,000 - 640\,000$) x 0,20;
- и т.д.

На основе вышеприведенного примера, можно сделать вывод о том, что, в бухгалтерском учете, при нелинейном начислении амортизации, в частности, способом уменьшаемого остатка, процесс списания первоначальной стоимости объектов основных средств происходит быстрее, чем в налоговом учете. Таким же образом, как правило, происходит и, в случае применения других нелинейных методов начисления амортизации.

Отличия бухгалтерского и налогового учета приводят к возникновению постоянных налоговых обязательств (далее – ПНО), отложенных налоговых активов (далее – ОНА), отложенных налоговых обязательств (далее – ОНО), регулируемых ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», устанавливающее правила ведения бухгалтерского учета и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль и взаимосвязи финансового показателя и налоговой базы за отчетный период⁸.

⁸ Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденное Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114 н (ред. от 06.04.2015). Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.

Для целей бухгалтерского учета и налогообложения прибыли под ОНА признается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. При этом, признание ОНА, происходит в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы (далее – ВВР), при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

В качестве примера рассмотрим ситуацию возникновения ВВР, которая приводит к образованию ОНА. 15 марта 20__ года предпринимательская структура приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств первоначальной стоимостью 1 200 000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составляет 20%. Согласно приказам об учетной политике, в целях бухгалтерского учета начисление амортизации осуществляется нелинейным методом, то есть, способом уменьшаемого остатка, а в целях налогообложения – линейным методом.

При составлении бухгалтерской и налоговой отчетности по налогу на прибыль за 9 месяцев 2016 г. получены следующие данные:

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	
	В целях бухгалтерского учета	В целях налогообложения
Первоначальная стоимость объекта	1 200 000	1 200 000
Сумма начисленной амортизации	400 000	200 000
Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.10.2016	800 000	1 000 000

При определении налоговой базы по налогу на прибыль возникла ВВР:

200 000 руб. (400 000 руб. – 200 000 руб.).

При этом, ОНА составил:

$200\,000\text{ руб.} \times 20\% : 100\% = 40\,000\text{ руб.}$

Таким образом, ВВР возникает в связи с применением методов ускоренной амортизации по объектам основных средств в бухгалтерском учете и линейных методов в налоговом учете, а также, в связи с применением различных сроков полезного использования основных средств.

В отличие от ОНА, в качестве ОНО признается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным

или в последующих отчетных периодах. ОНО признаются в том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы (далее – НВР). Сумма ОНО представляет собой произведение НВР, возникших в отчетном периоде и ставки налога на прибыль, действующей на отчетную дату. В аналитическом учете ОНО учитываются дифференцированно по видам активов и обязательств, в оценке которых возникла НВР.

Для расчета ОНО, при возникновении НВР, рассмотрим принятие 20 сентября 2016 года предпринимательской структурой к бухгалтерскому учету объекта основных средств первоначальной стоимостью 1 100 000 руб. и 1 200 000 руб., в целях налогового учета Срок полезного использования объекта составляет 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 20%. При составлении бухгалтерской и налоговой отчетности за 9 месяцев 2016 год получены следующие данные:

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	
	В целях бухгалтерского учета	В целях налогообложения
Первоначальная стоимость объекта	1 100 000	1 200 000
Сумма начисленной амортизации	370 000	401 300
Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.10.2016	730 000	798 700

При определении налоговой базы по налогу на прибыль НВР составила:

31 300 руб. (401 300 руб. – 370 000 руб.)

В результате получено ОНО в сумме:

31 300 руб. \times 20% / 100% = 6260 руб.

Формирование первоначальной стоимости объектов основных средств осуществляется по разным правилам, предусмотренным бухгалтерским и налоговым законодательством и, соответственно, учетной политикой предпринимательских структур, разрабатываемых и утверждаемых ими в целях бухгалтерского учета и налогообложения, в результате чего она различна в бухгалтерском и налоговом учете и, может привести к возникновению, как ВВР, так и НВР, что, в свою очередь, способствует образованию ОНА или ОНО, оказывающих влияние на сумму налогооблагаемой прибыли и, соответственно, текущего налога на прибыль.

В заключение следует отметить, что нормы бухгалтерского и налогового законодательства часто отличаются, что является достаточно рас-

пространственным явлением в зарубежной практике. Это связано с разным назначением, целями и задачами бухгалтерского и налогового учета. В зарубежных компаниях, как правило, бухгалтерский учет ведется по внутренним стандартам, а налоговый по общественно признанным профессиональным стандартам. В связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) многие российские предпринимательские структуры также допускают различия в учетной политике в целях бухгалтерского учета и налогообложения, признавая данное обстоятельство эффективным и, главное, законным способом управления показателями налогооблагаемой прибыли и налога на прибыль.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016), ст. 256. Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н), п. 4. Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденное Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015). Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
4. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы», утвержденная Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 № 1. Электронный ресурс // СПС КонсультантПлюс.
5. Воронченко Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Высшая школа, 2010. – 710 с.
6. Воронченко Т.В. Теория бухгалтерского учета. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Гриф УМО ВО. – М.: ООО «Издательство Юрайт», 2015. – 276 с. Серия: Бакалавр. Академический курс. Модуль. – 277 с. – С. 114.

References

1. Nalogovyi kodeks RF (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 №117-FZ (red. ot 28.12.2016), st. 256. Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
2. Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Uchet osnovnykh sredstv» PBU 6/01 (utverzhdeno prikazom Minfina Rossii ot 30.03.2001 № 26n), p. 4. Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
3. Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Uchet raschetov po nalogu na pribyl» organizatsii» PBU 18/02, utverzhdennoe Prikazom Minfina Rossii ot 19.11.2002 № 114n (red. ot 06.04.2015). Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.

4. Klassifikatsiya osnovnykh sredstv, vkluyaemykh v amortizatsionnye gruppy», utverzhennaya Postanovleniem Pravitel'stva RF ot 1 yanvarya 2002 № 1. Elektronnyi resurs // SPS Konsul'tantPlyus.
5. Voronchenko T. V. Bukhgalterskii uchet. Uchebnik. – M.: Vysshaya shkola, 2010. – 710 s.
6. Voronchenko T.V. Teoriya bukhgalterskogo ucheta. Uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. Grif UMO VO. – M.: OOO «Izdatel'stvo Yurait», 2015. – 276 s. Seriya: Bakalavr. Akademicheskii kurs. Modul'. – 277 s. – S. 114.

В. Е. Гладкова

*Доктор экономических наук, доцент,
gladkovave@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

А. А. Сысоева

*Кандидат экономических наук,
sysoeva.aa@rea.ru*

*Кафедра «Банковское дело»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Э. И. Абдюкова

*Кандидат экономических наук,
elina1312@gmail.com*

*Кафедра «Банковское дело»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике

***Аннотация.** В статье рассмотрен современный подход к финансированию инвестиционных проектов предприятия, основанный на банковском проектном финансировании.*

***Ключевые слова:** Проектное финансирование, банк, кризис, риск, Программа поддержки инвестиционных проектов.*

V. E. Gladkova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
gladkovave@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

A. A. Sysoeva

*Cand. Sci. (Econ.),
sysoeva.aa@rea.ru*

*«Banking» chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

E. I. Abdyukova

*Cand. Sci. (Econ.),
elina1312@gmail.com*

*«Banking» chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

The relevance of project finance in the current Russian economy

***Annotation.** This article is about important questions of bank project financing in Russia.*

***Keywords:** Project financing, the bank, the crisis, the risk, the Program of support of investment projects.*

Проектное финансирование является частью кредитования инвестиционных проектов. Последнее включает в себя инвестиционное кредитование, финансирование строительных проектов и проектное финансирование. Инвестиционное кредитование предполагает заем на длительный срок. Денежные средства направляются на переоснащение, обновление оборудования, расширение текущей деятельности. Кредиты, выдаваемые под финансирование строительных проектов, направлены на строительство различного рода объектов (здания, сооружения, жилые помещения).

Проектным финансированием называют кредит, который предоставляется на реализацию проекта. Основной особенностью такого кредита является то, что денежные средства возвращаются кредитору с выручки реализованного проекта, то есть кредит возвращает новая созданная организация. Обычно финансирование осуществляется в районе 5–10 лет на сумму от 1 млрд. рублей, но не больше 20 млрд. рублей, поэтому не может предоставляться для среднего и малого бизнеса, поскольку для средних и малых фирм не требуется такая сумма кредитования.

Для того чтобы произвести выгодное вложение и выбрать проект, в который стоит вложить деньги, банк должен проанализировать рынок, проверить финансовую модель проекта и бизнес-план, провести налоговое, финансовое и юридическое исследование компании. Также существуют приоритетные отрасли, которые поддерживает государство. Поскольку банки заинтересованы в развитии экономики страны, поддерживают государство и выполняют функции финансового посредника, они также ориентируются на эти отрасли, а именно: сельское хозяйство; обрабатывающие производства (включая производство нефтепродуктов); химическое

производство (включая фармацевтику); машиностроительный комплекс; жилищное строительство.

Процентная ставка не должна быть больше уровня ключевой ставки, устанавливаемой Центральным Банком; проценты, взимаемые за риск, и годовые проценты, которые банки устанавливают самостоятельно. За весь период финансирования процентная ставка не должна превышать 25%. Договор о проектном финансировании должен предусматривать изменение процентной ставки в случае изменения ключевой ставки Банком России.

В отрасли проектного финансирования существует риск того, что проект не будет реализован, либо не принесет денежную выгоду. Поэтому банки чаще всего обязывают заемщиков предоставлять перечень обеспечения по исполнению обязательств.

Обеспечениями различных организаций чаще всего являются: активы компании (созданной по проекту), залог долей в уставном капитале, поручительство, залог имущества. Кредитные организации не берутся финансировать проект, если компания не участвует в софинансировании своего проекта. При проектном финансировании риски делятся в пропорции 80:20 либо 70:30. Таким образом, банк не финансирует более 80% проекта и получает гарантию о заинтересованности в реализации проекта. Также банк следит за целевым использованием денежных средств и постоянно «вмешивается» в хозяйственную деятельность создания финансируемого проекта. Кредитная организация обязывает заемщика согласовывать все значимые сделки (покупка оборудования, предоставление отсрочек покупателям).

Существует масса проектов, требующие финансирования со стороны. Как же выбрать проект с минимальными рисками? В первую очередь, проектная организация должна иметь хорошую кредитную историю, предоставить бизнес-план, который сможет обеспечить прибыльность проекта в минимальный срок (показывает профессионализм управленческой команды). Проектная компания должна быть максимально прозрачной и платежеспособной; должна предоставить финансовые отчетности, провести технический независимый аудит.

В России насчитывается множество инвестиционных проектов, которые должны реализоваться до 2025 года. Совсем небольшую часть занимают инвестиции коммерческих банков. В настоящее время долгосрочное финансирование проектов практически невозможно, поскольку в кризисном состоянии, процессы производства замедлились, рынки потеряли инвесторов, как следствие, экономический рост приостановился. Банки финансируют проекты не только при условии получения буду-

сих денежных потоков и выручки, но и при получении прав на такие активы, как: земля, здания, сооружения, оборудование. В период кризиса все эти активы становятся низколиквидными, поэтому проектное финансирование осуществляется лишь в единичных случаях.

В Российской Федерации проектное финансирование не развито, поскольку нет уверенности в будущем и экономическая ситуация в стране не стабильна, как следствие – повышаются риски кредитных организаций при предоставлении долгосрочного кредита. Возрастает риск того, что проект не выйдет на заданные финансовой моделью показатели из-за переоценки рыночных возможностей сбыта продукции, роста затрат проекта, снижения выручки проекта, более позднего выхода проекта на показатели окупаемости.

Проектное финансирование поддерживается на государственном уровне в рамках программы поддержки инвестиционных проектов на территории России. По этой Программе государство в лице Министерства финансов Российской Федерации дает дополнительные гарантии уполномоченным банкам по кредитам (кредиты предоставляются в рублях). Уполномоченными банками могут стать как кредитные организации, так и международные финансовые организации. Также существуют критерии отбора кредитных организаций. И одними из важнейших являются: собственный капитал более 100 млрд. руб.; опыт реализации более десяти инвестпроектов в трехлетний период стоимостью от 3 млрд. руб. Отсюда следует, что проектное финансирование могут осуществлять банки, которые имеют множество отделений и филиалов (имеют больше прибыли). Такими банками являются: ПАО Сбербанк России, Банк ВТБ, АЛЬФА-БАНК, Банк «ФК Открытие», «Газпромбанк».

Банки «Внешэкономбанк» и «Россельхозбанк» являются государственными и финансируют проекты по развитию общественной инфраструктуры, и проекты экономического и социального значения. В частности «Внешэкономбанк» также предоставляет гарантии и поручительства и является агентом Правительства РФ по вопросам ведения аналитического учета государственных гарантий по Программе. «Россельхозбанк» был создан для финансирования агропромышленного комплекса России.

«Внешэкономбанк» принял активное участие в финансировании крупнейших долгосрочных проектов, что стало движущей силой в модернизации нефтеперерабатывающего завода (г. Хабаровск), а также и в реконструкции аэропорта Пулково. Банк сотрудничает с международными финансовыми организациями и привлекает срочные и долгосрочные ресурсы, а также перенимает зарубежный опыт работы с проектами. «Внешэкономбанк» привлек кредитные ресурсы таких международных фи-

нансовых организаций как МБРР на сумму 500 млн. долл. США и Немецкий государственный банк – 110 млн. долл. США.

Если же говорить о проектах, которые были отобраны для участия в Программе на 20 мая 2015 года, то их количество составило 42 проекта на общую сумму 235 525 млн. рублей (рисунок 1).

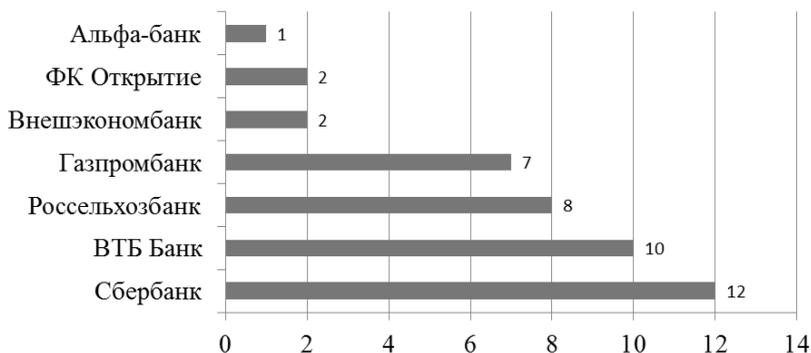


Рис. 1. Финансирование проектов банками

Сбербанк предоставляет наибольшее количество кредитов для проектных организаций. Например, в 2015 году Сбербанк дал кредит для ООО «Газпромнефть Шиппинг» на сумму 13 944 млн. рублей на строительство ледокольных судов; кредит предоставлен на 10 лет, при этом срок реализации проекта 2015–2018 гг.

Наибольший кредит предоставлен «Газпромбанком» в размере 15 700 млн. рублей на 13 лет, 8 месяцев. И в 2015 г. он имел ключевую позицию на рынке проектного финансирования в России, увеличив объем кредитного портфеля до 3,1 трлн. руб. Банком планируется строительство аэропортового комплекса «Южный» (г. Ростова-на-Дону). Срок реализации 2015–2017 гг. То есть кредит предоставляется на развитие рынка пассажирских авиаперевозок в Ростовской области.

По динамике объема и доли выданных кредитов на цели проектного финансирования в России за последние два десятилетия (рисунок 2) видно, что развитие проектного финансирования в России стабильно.

С 2000-х годов наблюдается рост объемов вложений в капиталоемкие инвестиционные проекты. По данным рис. 2 можно отметить, что общее количество сделок составило 8653, а общая сумма займов за этот период – 2621,5 млрд. долл. США. Можно определить, что средний темп роста объема проектного финансирования каждый год достигал 16,5%. После 2011 г. Российская Федерация выводит рынок проектного финансирования региона «Европа, Ближний Восток, Азия» на ведущие

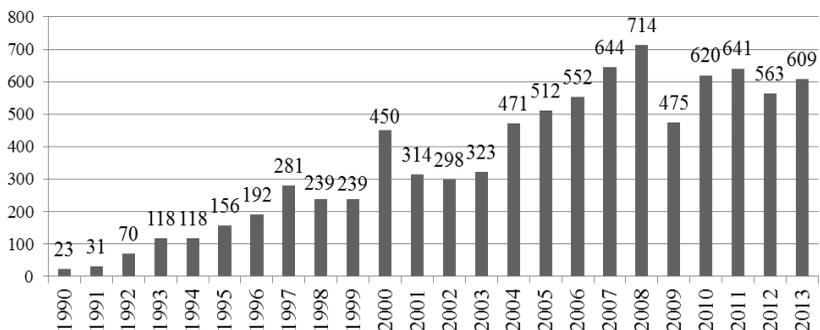


Рис. 2. Число сделок проектного финансирования в период с 1990 по 2013 гг.

позиции путем реализации таких проектов, как «Северный поток 2», «Южное газовое месторождение» и «Рус Винил».

За 2013 г. объем вложений в инвестиционные программы в России, реализованные на принципах проектного финансирования, составил 210,5 млрд. долл., что ниже аналогичного показателя за 2012 г. Возможно, что влияние оказало строительство спортивных объектов для проведения Олимпиады в г. Сочи, так как в реализации было задействовано достаточное количество девелоперских организаций, а также вложены значительные государственные ресурсы.

Наличие зарубежных транснациональных банков в Российской Федерации (к примеру, Japan Bank for International Cooperation, European Bank for Reconstruction and Development, Raiffeisen Bank, Deutsche Bank, Uni Credit Bank) способствует реализации их опыта в области проектного финансирования и использованию его в интересах страны.

Исследования, проведенные экспертами британской аудиторской компании Ernst and Young показали, что Россия входит в первую десятку стран мира, которые являются перспективными для использования проектного финансирования. Но пока только в Москве имеется колоссальный потенциал для реализации инвестиционных проектов.

Ссылаясь на Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015, можно объяснить, почему большая часть финансируемых проектов связана со строительством различных комплексов, автомобилестроением. В своем Послании Президент обозначил то, что отрасли строительства, автомобилестроения, легкой промышленности, железнодорожного машиностроения оказались в зоне риска (потеряли инвесторов). И указал, что для них Правительство должно предложить специальные программы поддержки.

Вскоре количество отобранных по Программе инвестиционных проектов увеличится, так как существует Госпрограмма сбалансированного регионального развития в России, которую нужно реализовать до 2020–2025 гг. В эту программу входят такие регионы как, Крымский Федеральный округ, Дальний Восток и Байкальский регион, Калининградская область, Северо-Кавказский Федеральный округ, Арктическая зона. Банки будут способствовать развитию этих регионов, кредитуя инвестиционные проекты путем проектного финансирования. Уже сейчас предполагается строительство различных комплексов в этих регионах, например, строительство санаторно-курортного комплекса в Якутии стоимостью 2000 млн. рублей.

В кризисной ситуации финансовое проектирование затрудняется. Однако, при грамотной политике государства, оно осуществляется в отраслях, где риск ухода инвесторов из рынка в кризис особо велик. Поэтому государство должно проводить правильную антикризисную политику и стимулировать кредитные организации выдавать долгосрочные кредиты путем выдачи гарантий на кредит.

Таким образом, для формирования инновационной экономики России необходимы большой объем долгосрочных финансовых ресурсов, более совершенные модели структурирования, оценки и управления рисками проектов, а также важна реализация стандартов экологической и социальной ответственности («принципы ответственного финансирования»).

Под ответственным финансированием понимается учет в деятельности банка экологических и социальных рисков, которые связаны с финансируемыми проектами, а также финансирование социально и экологически значимых проектов по ставкам ниже среднерыночной величины.

По международным стандартам в ответственное финансирование включены:

- принципы Экватора (управление социальными и экологическими рисками при проектном финансировании);
- финансовая инициатива программы ООН по окружающей среде (интеграция принципов устойчивого развития и охраны окружающей среды в деятельность организаций финансового сектора);
- принципы ответственности инвестиций ООН (система добровольных обязательств в сфере охраны окружающей среды, социального развития и корпоративного управления).

Поэтому при осуществлении инновационных программ мы предлагаем реализовывать современные действенные рациональные механизмы финансирования, предполагающие быструю и эффективную коммер-

циализацию результатов, в соответствии с экологическими и социальными аспектами какого-либо инвестиционного проекта. Таким механизмом, как нами было отмечено, может стать проектное финансирование.

Список литературы

1. ГК РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017). [Электронный ресурс <http://www.pravo.gov.ru> – 07.02.2017].
2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 г. № 1044 (ред. от 01.11.2016) «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования». www.consultant.ru [Электронный ресурс]: сайт компании «Консультант Плюс».
3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 «Послание Президента Российской Федерации». Российская газета. № 275, 04.12.2015.
4. Абдюкова Э.И. Формирование сбалансированной процентной политики коммерческого банка на российском рынке кредитных услуг. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – М., 2015. – 180 с.
5. Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. Проблемные аспекты системы банковского инвестиционного кредитования в России на макро-, микро- и нанэкономическом уровнях. Вестник СГСЭУ. № 3 (62). 2016. – С. 71–75.
6. Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. Особенности и инструменты банковского проектного финансирования в России. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 5 (89). – С. 65–72.
7. Гладкова В.Е. Современные тенденции развития банковского кредитования. Социально-гуманитарные знания. 2012. № 4. – С. 164–174.
8. Гладкова В.Е. Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности. Путеводитель предпринимателя. 2012. № 15. – С. 108–117.
9. Сысоева А.А. Возможности российского банковского сектора при организации проектного финансирования. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 1 (79). – С. 76–81.
10. Сысоева А.А. Социальная роль банков в развитии регионов. Научная мысль. 2015. № 5. – С. 4–10.
11. economy.gov.ru – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ (Реестр инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования).

12. programs.gov.ru – Официальный портал Госпрограмм РФ.
13. fcpf.ru – Официальный сайт Федерального Центра Проектного Финансирования.

References

1. GK RF (chast' pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 07.02.2017). [Elektronnyi resurs <http://www.pravo.gov.ru> – 07.02.2017].
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 11 oktyabrya 2014g. №1044 (red. ot 01.11.2016) «Ob utverzhenii Programmy podderzhki investitsionnykh proektov, realizuemykh na territorii RF na osnove proektnogo finansirovaniya». www.consultant.ru [Elektronnyi resurs]: sait kompanii «Konsul»tant Plyus».
3. Poslanie Prezidenta RF Federal'nomu Sobraniyu ot 03.12.2015 «Poslanie Prezidenta Rossiiskoi Federatsii». Rossiiskaya gazeta, № 275, 04.12.2015.
4. Abdyukova E.I. Formirovanie sbalansirovannoi protsentnoi politiki kommercheskogo banka na rossiiskom rynke kreditnykh uslug. Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk / Rossiiskii ekonomicheskii universitet im. G.V. Plekhanova. – M., 2015. – 180 s.
5. Abdyukova E.I., Sysoeva A.A. Problemnye aspekty sistemy bankovskogo investitsionnogo kreditovaniya v Rossii na makro-, mikro- i nanoekonomicheskom urovnyakh. Vestnik SGSEU. № 3 (62). 2016. – S. 71–75.
6. Abdyukova E.I., Sysoeva A.A. Osobennosti i instrumenty bankovskogo proektnogo finansirovaniya v Rossii. Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. 2016. № 5 (89). – S. 65–72.
7. Gladkova V.E. Sovremennye tendentsii razvitiya bankovskogo kreditovaniya. Sotsial'no-gumanitarnye znaniya. 2012. № 4. – S. 164–174.
8. Gladkova V.E. Osobennosti upravleniya kreditnym riskom kommercheskikh bankov v Rossii v usloviyakh finansovoi nestabil'nosti. Putevoditel' predprinimatelya. 2012. № 15. – S. 108–117.
9. Sysoeva A.A. Vozmozhnosti rossiiskogo bankovskogo sektora pri organizatsii proektnogo finansirovaniya. Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. 2015. № 1 (79). – S. 76–81.
10. Sysoeva A.A. Sotsial'naya rol' bankov v razvitii regionov. Nauchnaya mysl'. 2015. № 5. – S. 4–10.
11. economy.gov.ru – Ofitsial'nyi sait Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya RF (Reestr investitsionnykh proektov, obohrannykh dlya uchastiya v Programme podderzhki investitsionnykh proektov, realizuemykh na territorii RF na osnove proektnogo finansirovaniya).
12. programs.gov.ru – Ofitsial'nyi portal Gosprogramm RF.
13. fcpf.ru – Ofitsial'nyi sait Federal'nogo Tsentra Proektnogo Finansirovaniya.

М. А. Горский

аспирант,
gadjiagaev@mail.ru

кафедра «Математические методы в экономике»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация

Е. А. Закревская

кандидат экономических наук,
kattia23@rambler.ru

кафедра «Математические методы в экономике»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация

Эконометрические модели оценки и выбора приоритетных стратегий снижения совокупного кредитного риска кредитного портфеля коммерческого банка

***Аннотация.** В статье рассматривается проблематика использования эконометрического подхода к оценке совокупного кредитного риска портфеля неоднородных ссуд коммерческого банка. Предложено использование в оценках риска модели линейной регрессии зависимости величины собственных средств банка, как наиболее чувствительного к риску параметра портфеля, от текущих значений частных показателей риска $K1-K7$, величин резервов и собственных средств на предыдущем временном интервале. Построены варианты моделей линейной регрессии по данным кредитного портфеля конкретного банка, позволившие дать оценку кредитного риска для различных сценариев реализации кредитной стратегии.*

***Ключевые слова:** Кредитный портфель коммерческого банка, кредитный риск портфеля, нормативы риска, частные критерии риска, аналитическое представление совокупного кредитного риска, модель линейной регрессии, критерии Стьюдента и Дарбина-Уотсона.*

M. A. Gorskiy

Postgraduate student,
gadjiagaev@mail.ru

Chair «Mathematical methods in economy»,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation

E. A. Zakrevskaya

*Cand. Sci. (Econ.),
kattia23@rambler.ru*

*chair «Mathematical methods in economy»,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

The econometric model of evaluation and selection of priority strategies of reducing risks of the total loan portfolio of commercial banks

***Annotation.** The article observe the problem in using the econometric approach to the assessment of the total loan risk appearing in portfolio of assorted risk of commercial bank loans. It is proposed to use the linear regression model of dependence between the value of the bank's own funds (as the most ris-sensitive portfolio characteristic) and the current values of particular indicators of risk K_1 – K_7 (the quantities of reserves and own funds on the previous period of time) in assessing the risk. Different versions of linear regression models are calculated according to the specific loan portfolio of the bank, which allow to asses credit risk for different scenarios of implementation of credit strategies.*

***Keywords:** the credit portfolio of commercial bank, credit risk portfolio, the risk ratios, private risk criteria, an analytic representation of the total credit risk, linear regression model, the Durbin-Watson statistics, the Student's t -test.*

Постановка проблемы. Эконометрическое моделирование является в настоящее время востребованным математическим аппаратом, с помощью которого решаются задачи: анализа, прогнозирования и управления социально-экономическими, техническими и естественно-научными процессами [12]. Например, эконометрические модели зависимости заболеваемости населения по регионам РФ от социально-экономических факторов, модели зависимости производительности труда на предприятиях от объемов используемых фондов, численности и квалификации рабочей силы [12]. Однако использование работающих эконометрических моделей в банковской деятельности встречается крайне редко, что обусловило актуальность тематики данной работы.

Анализ литературных источников. Оценка риска кредитного портфеля конкретного коммерческого банка имеет известную специфику, обусловленную позицией банка на рынке розничного и корпоративного кредитования, региональной принадлежностью и масштабом кредитной деятельности.

В работах авторов Р.Р. Абушевой [5], И.Ф. Алешинной [2], Д.А. Максимова [3], [6], А.Н. Новиковой [7], А.М. Смулова [5], Спиридонова Ю.Д. [3], В.А. Титова [6], М.А. Халикова [7–10] отмечено, что целью оценки банковского кредитного риска является определение максимального возможного убытка по кредитному портфелю для выбранного периода времени, а задачи оценки и управления кредитными рисками включают: выявление риска и факторов риска, в том числе, установление взаимосвязей и оценки взаимного влияния кредитного и других банковских рисков; мониторинг и контроль риска; ограничение и минимизация риска.

Методы построения эконометрических моделей, в том числе с лаговой зависимой переменной, критерии проверки их качества (Стьюдента, Фишера, Дарбина-Уотсена), проверка независимых факторов на наличие мультиколлинеарности, использование фиктивных переменных рассматриваются в работе Е.Ю. Дорохиной [12] и Н.П. Тихомирова [12].

Цель исследования. Целью исследования является оценка кредитного риска коммерческого банка для различных сценариев кредитной стратегии на основе эконометрического подхода к оценке совокупного кредитного риска портфеля неоднородных ссуд коммерческого банка с использованием модели линейной регрессии зависимости величины собственных средств банка от показателей риска.

Основные результаты исследования. Распространёнными методами оценки банковских кредитных рисков являются аналитический, нормативный, статистический, коэффициентный, комплексный.

Сущность коэффициентного метода оценки риска кредитного портфеля коммерческого банка заключается в расчете частных показателей риска — характеристик качества портфеля, текущие значения которых сравниваются с нормативными [1, 11]. В рамках коэффициентного подхода возможна также и оценка совокупного кредитного риска портфеля ссуд на основе интегрального коэффициента, обеспечивающего сопоставимость количественных и качественных показателей риска (постановка задачи и возможный подход к оценке финансовой устойчивости универсального коммерческого банка на основе интегрального показателя рассмотрены в работах авторов.

Коэффициентный метод предусматривает расчет семи коэффициентов, представленных в табл. 1, с последующим формированием взвешенного коэффициента R , по значению которого и оценивается расположение кредитного риска портфеля ссуд относительно зон допустимых и критических значений, размер которых определяется величиной вероятных потерь капитала банка в случае дефолта заемщика [11].

Частные коэффициенты риска [Разработана авторами]

Коэффициент	Расшифровка	Формула расчета
K1	Коэффициент обеспеченности кредитных вложений резервами на возможные потери по ссудам	$K1 = \frac{\text{Объем_кредитного_портфеля}}{\text{Размер_обеспечения_кредитов}}$
K2	Коэффициент просроченных ссуд	$K2 = \frac{\text{Объем_просроченной_задолженности_по_кредитам}}{\text{Объем_кредитного_портфеля}}$
K3	Коэффициент диверсификации кредитных вложений	$K3 = \frac{\text{Объем_кредитов_выданных_категории_заемщиков}}{\text{Объем_кредитного_портфеля}}$
K4	Коэффициент концентрации крупных кредитов	$K4 = \frac{\text{Сумма_кредитов_10_крупнейших_заемщиков}}{\text{Объем_кредитного_портфеля}}$
K5	Коэффициент концентрации кредитов банкам-нерезидентам	$K5 = \frac{\text{Сумма_кредитов_банкам-нерезидентам}}{\text{Объем_кредитного_портфеля}}$
K6	Коэффициент соотношения расходов и доходов по портфелю	$K6 = \frac{\text{Процентные_расходы}}{\text{Процентные_доходы}}$
K7	Коэффициент покрытия убытков по ссудам	$K7 = \frac{\text{Объем_просроченной_задолженности_по_кредитам}}{\text{Резерв_на_возможные_потери_по_ссудам}}$

В зависимости от величины возможных потерь выделяют три зоны совокупного риска. $R < 0,3$ – допустимый совокупный риск, при котором кредитная деятельность банка является целесообразной. При $0,3 \leq R \leq 0,7$ – критический совокупный риск банк понесет возможные потери, которые могут превысить прибыль, что является прямой угрозой несения убытков банком. При $R \geq 0,7$ – катастрофический риск, при котором банк может понести потери, превышающие капитал банка.

Оценка совокупного риска кредитного портфеля R определяется как средневзвешенная частных коэффициентов риска с весами, соответствующими их значимости для банка. В случае, если все показатели риска одинаково важны для принятия решений оценки совокупного риска кредитного портфеля, возможно использование среднего значения.

Рассмотрим альтернативный медианному подход к определению факторов риска и их относительных весов в линейной свертке, характеризующей совокупный риск портфеля ссуд, основанный на эконометрическом моделировании зависимости от этих факторов наиболее чувствительных к риску параметров портфеля – собственных средств и резервов банка.

Расчеты проведем на основе данных по кредитному портфелю универсального коммерческого банка ХХХ из категории В++ в рейтинге кредитоспособности банков gaexpert.ru [4] (В++: удовлетворительный уровень кредитоспособности, вероятность своевременного выполнения банком текущих финансовых обязательств оценивается как умеренная, вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных единовременных выплат, оценивается как высокая и существенно зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей). Оценим кредитный риск портфеля ссуд банка ХХХ, используя модель линейной регрессии зависимости величины собственных средств банка от текущих значений коэффициентов риска К1–К7 и величины сформированных на предыдущем временном интервале резервов.

В модели линейной регрессии используем следующие обозначения (исходные данные представлены в табл. 2):

Y – собственные средства банка в момент времени t;

К1–К7 – коэффициенты риска кредитного портфеля в момент времени t;

X1 – резервы банка в момент времени t;

X2 – собственные средства банка в момент времени t-1;

X3 – резервы банка в момент времени t-1;

d1 – фиктивная переменная – величина собственных средств в первом квартале 2016 г. (выбор в качестве экзогенного фактора переменной, связанной с этим периодом, объясняется существенным приростом собственных средств банка ХХХ в этот период в связи с рекомендациями ЦБ по увеличению активов).

Выбор в качестве объясняющих факторов резервов и лаговой зависимой переменной (величина собственных средств на момент времени t-1) обуславливается запаздывающим влиянием этих факторов на эндогенную переменную Y.

Таблица 2

Исходные данные для построения регрессионных моделей (тыс. руб.)
[Данные с сайта gaexpert.ru[4]]

	Y	x1	d1	x2	x3
янв.12	186547	37683	0		
фев.12	186847	38313	0	186547	37683
мар.12	186019	38793	0	186847	38313

	У	x1	d1	x2	x3
апр.12	194633	38989	0	186019	38793
май.12	194655	40005	0	194633	38989
июн.12	196522	44104	0	194655	40005
июл.12	191920	48583	0	196522	44104
авг.12	190075	52154	0	191920	48583
сен.12	208977	58446	0	190075	52154
окт.12	256456	52293	0	208977	58446
ноя.12	209232	78662	0	256456	52293
дек.12	213448	79451	0	209232	78662
январ.13	260057	70956	0	213448	79451
фев.13	259230	72683	0	260057	70956
мар.13	254864	74500	0	259230	72683
апр.13	251133	77899	0	254864	74500
май.13	239800	81664	0	251133	77899
июн.13	232928	97006	0	239800	81664
июл.13	259129	93389	0	232928	97006
авг.13	269643	95663	0	259129	93389
сен.13	405401	108552	0	269643	95663
окт.13	397681	126763	0	405401	108552
ноя.13	420347	114027	0	397681	126763
дек.13	485031	142637	0	420347	114027
январ.14	468640	150689	0	485031	142637
фев.14	430273	181631	0	468640	150689
мар.14	384579	218183	0	430273	181631
апр.14	373954	230737	0	384579	218183
май.14	337396	243443	0	373954	230737
июн.14	397328	218042	0	337396	243443
июл.14	408056	203708	0	397328	218042
авг.14	414055	188478	0	408056	203708
сен.14	417968	196184	0	414055	188478

	У	х1	d1	х2	х3
окт.14	437082	195959	0	417968	196184
ноя.14	425952	188026	0	437082	195959
дек.14	457041	196303	0	425952	188026
январ.15	490124	177597	0	457041	196303
фев.15	508457	178670	0	490124	177597
мар.15	519417	179499	0	508457	178670
апр.15	550475	166207	0	519417	179499
май.15	524200	206284	0	550475	166207
июн.15	703470	239337	0	524200	206284
июл.15	715425	241274	0	703470	239337
авг.15	715531	251713	0	715425	241274
сен.15	692344	293710	0	715531	251713
окт.15	706341	291102	0	692344	293710
ноя.15	701182	308102	0	706341	291102
дек.15	641937	385352	0	701182	308102
январ.16	1254530	324634	1	641937	385352
фев.16	1178333	368933	1	1254530	324634
мар.16	1172953	398932	1	1178333	368933
апр.16	1063211	511608	1	1172953	398932

Проведем корреляционный анализ факторов, включаемых в модель (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных корреляций факторов [Рассчитана авторами]

	У1	К1	К2	К3	К4	К6	К7	Х1	Х2	Х3	d1
У1	1	0,693	-0,01	0,756	-0,71	0,764	-0,35	0,8892	0,93	0,903	0,787
К1	0,69	1	-0,01	0,893	-0,94	0,851	-0,29	0,7252	0,66	0,751	0,255
К2	-0,02	-0,01	1	0,01	0,025	0,044	0,781	0,1316	0,08	0,099	-0,088
К3	0,75	0,893	0,009	1	-0,95	0,854	-0,43	0,8383	0,75	0,874	0,313
К4	-0,71	-0,94	0,025	-0,953	1	-0,86	0,385	-0,745	-0,7	-0,76	-0,25
К6	0,76	0,851	0,044	0,854	-0,86	1	-0,28	0,7556	0,74	0,751	0,342

	Y1	K1	K2	K3	K4	K6	K7	X1	X2	X3	d1
K7	0,90	-0,29	0,781	-0,435	0,385	-0,28	1	-0,367	-0,29	-0,36	-0,311
X1	0,86	0,725	0,131	0,838	-0,74	0,755	-0,36	1	0,91	0,974	0,624
X2	0,85	0,665	0,087	0,752	-0,69	0,742	-0,28	0,9168	1	0,879	0,726
X3	0,82	0,751	0,098	0,874	-0,76	0,751	-0,36	0,9741	0,879	1	0,624
d1	0,815	0,255	-0,08	0,313	-0,25	0,342	-0,31	0,624	0,726	0,624	1

Наибольшая прямая парная корреляция собственных средств банка наблюдается со следующими факторами: коэффициентами K1, K3, K6 риска; резервами X1, X3 в текущий и предыдущий моменты времени; собственными средствами X2 в предыдущий момент времени.

Наибольшая обратная связь наблюдается с коэффициентами K4 и K7 риска. В матрице парных корреляций отметим мультиколлинеарность факторов.

Построим модель M1 зависимости величины собственных средств банка от коэффициентов риска с учетом результатов корреляционного анализа и с использованием апостериорного метода отбора факторов [12] (табл. 4).

Таблица 4

Коэффициенты и характеристики модели M1 [Рассчитано в пакете Statgraphics]

Multiple Regression Analysis

Dependent variable: y

Параметр	Значение	Стандартная ошибка	T-статистика	P-Value
CONSTANT	733215	257981	2,84213	0,0069
K1	-802051	296617	-2,704	0,0098
K2	-2,82E+07	6,26E+06	-4,49692	0,0001
K4	-1,44E+06	410140	-3,50188	0,0011
K6	357354	138313	2,58366	0,0133
K7	1,82E+06	404482	4,49507	0,0001
x2	0,219047	0,079079	2,76999	0,0083
x3	1,16805	0,218707	5,34073	0
d1	359845	49645,7	7,24825	0

Таблица дисперсионного анализа					
Источник дисперсии	Сумма квадратов	df	Дисперсия	F-критерий	P-value
Модельная	3,45E+12	8	4,31E+11	163,03	0
Остаточная	1,11E+11	42	2,64E+09		
Общая	3,56E+12	50			

R-squared = 97,0402%
R-squared (adjusted for d.f.) = 96,5584%
Standard Error of Est. = 0,0986056
Mean absolute error = 0,0655761
Durbin-Watson statistic = 1,78964 (P = 0,0664)
Lag 1 residual autocorrelation = 0,0958538

Достоинства модели М1 (рис. 1):

- все включенные в модель факторы значимы по критерию Стьюдента на уровне 95% (вероятность, что параметр не значим (p-value), меньше 0,05);
- высокий коэффициент детерминации (97% изменчивости величины собственных средств объясняется включенными в модель факторами: коэффициентами K1, K2, K4, K6, K7 риска, резервами и собственными средствами в предыдущий момент времени и фиктивной переменной);
- отсутствие автокорреляции в остатках модели (значение коэффициента Дарбина-Уотсона равно 1,789), незначимость коэффициента автокорреляции первого порядка в ряду ошибки;
- отсутствие гетероскедестичности в ряду ошибки подтверждается тестами на постоянство дисперсии ошибки.

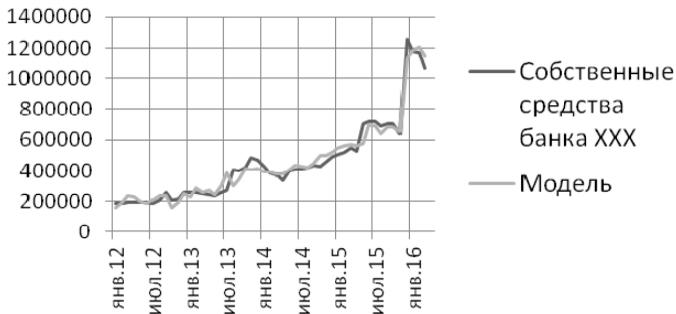


Рис. 1. Модель М1 оценки величины собственных средств банка [разработан авторами]

Недостатки модели M1:

- высокий суммарный квадрат ошибки (11100000000) (рис. 2);
- наличие мультиколлинеарности.

Аналитический вид модели M1:

$$\hat{y} = 733215 - 802051 * K1 - 2,81504E7 * K2 - 1,43626E6 * K4 + 357354 * K6 + 1,81818E6 * K7 + 0,219 * x2 + 1,168 * x3 + 35984. (1)$$

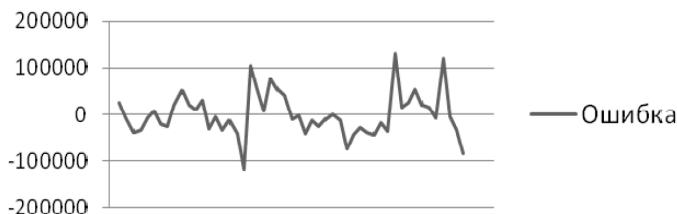


Рис. 2. Ошибка модели M1 [Разработан авторами]

В связи с высоким суммарным квадратом ошибки модели M1, обусловленной большими значениями эндогенного фактора (собственные средства банка измеряются сотнями тысяч руб.) и низкими значениями экзогенных факторов (коэффициенты риска измеряются в окрестности единицы) проведем следующие преобразования: возьмем натуральные логарифмы от \hat{Y} и факторов x_2 и x_3 . Получим модель M2 (табл. 5).

Таблица 5

**Коэффициенты и характеристики модели M2
[рассчитано в пакете Statgraphics]**

Multiple Regression Analysis

Dependent variable: $\ln(y)$

Параметр	Значение	Стандартная ошибка	T-статистика	P-Value
CONSTANT	4,19696	1,13045	3,71263	0,0006
K1	-1,18894	0,53362	-2,22806	0,0312
K2	-50,7296	13,1895	-3,84622	0,0004
K4	-2,65123	0,80829	-3,28005	0,0021
K7	3,41372	0,89098	3,83143	0,0004
$\ln(x_2)$	0,497756	0,08475	5,87323	0
$\ln(x_3)$	0,301908	0,0726208	4,15732	0,0002
d1	0,376278	0,0749908	5,01765	0

Таблица дисперсионного анализа					
Источник дисперсии	Сумма квадратов	df	Дисперсия	F-критерий	P-value
Модельная	13,7075	7	1,95822	201,4	0,0000
Остаточная	0,418092	43			
Общая	14,1256	50			
R-squared = 97,0402%					
R-squared (adjusted for d.f.) = 96,5584%					
Standard Error of Est. = 0,0986056					
Mean absolute error = 0,0655761					
Durbin-Watson statistic = 1,78964 (P = 0,0664)					
Lag 1 residual autocorrelation = 0,0958538					

Достоинства модели M2 (рис.3):

- все используемые в модели факторы значимы по критерию Стьюдента на уровне 95% (вероятность, что параметр не значим (p-value), меньше 0,05);
- высокий коэффициент детерминации (97% изменчивости величины собственных средств объясняется факторами: коэффициентами K1, K2, K4, K7 риска; натуральными логарифмами резервов и собственных средств в предыдущий момент времени и фиктивной переменной);
- низкий суммарный квадрат ошибки (0,41);
- отсутствие автокорреляции в остатках (значение коэффициента Дарбина-Уотсона равно 1,78), незначимость коэффициента автокорреляции первого порядка в ряду ошибки.

Недостатки модели M2:

- присутствие гетеросkedастичности в ряду ошибки, что прослеживается на рис. 4 и обусловлено значительным ростом собственных средств банка ХХХ в первом квартале 2016 г.;
- наличие мультиколлинеарности.

Аналитический вид модели M2:

$$\ln(\hat{y}) = 4,1969 - 1,188 * K1 - 50,73 * K2 - 2,651 * K4 + 3,414 * K7 + 0,4977 * \ln(x2) + 0,3019 * \ln(x3) + 0,3763 * d1. \quad (2)$$

или

$$\hat{y} = e^{4,1969 - 1,188 * K1 - 50,73 * K2 - 2,651 * K4 + 3,414 * K7 + 0,4977 * \ln(x2) + 0,3019 * \ln(x3) + 0,3763 * d1}.$$

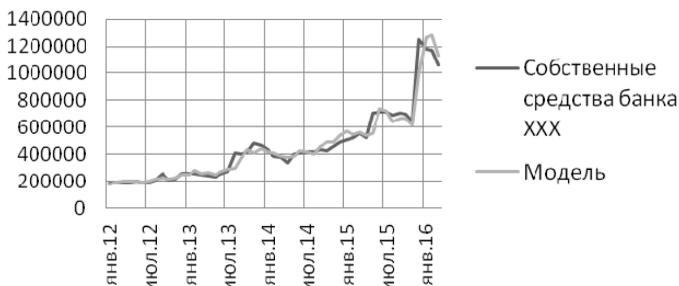


Рис. 3. Модель M2 оценки величины собственных средств банка [разработан авторами]

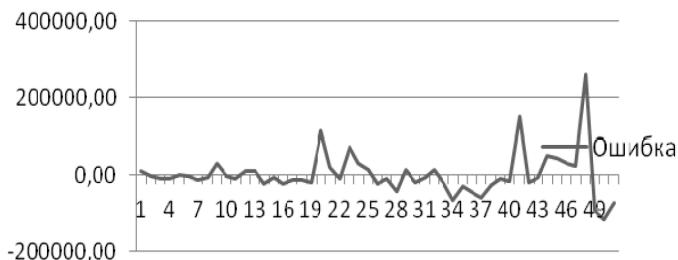


Рис. 4. Ошибка модели M2 [Разработан авторами]

В связи с нахождением коэффициента K_3 в зоне катастрофического риска построим модель зависимости логарифма собственных средств банка от коэффициента K_3 , логарифмов резервов и фиктивной переменной и используем ее для целей управления собственными средствами банка путем снижения коэффициента K_3 до приемлемого уровня. Получим модель M3 (табл. 6).

Таблица 6

**Коэффициенты и характеристики модели M3
[рассчитано в пакете Statgraphics]**

Multiple Regression Analysis

Dependent variable: $\ln(y)$

Параметр	Значение	Стандартная ошибка	T-статистика	P-Value
CONSTANT	3,59589	0,837954	4,29127	0,0001
K_3	1,85773	0,463383	4,00905	0,0002
$\ln(x_2)$	0,592988	0,0933711	6,35087	0
d1	0,342726	0,0847312	4,04486	0,0002

Таблица дисперсионного анализа					
Источник дисперсии	Сумма квадратов	df	Дисперсия	F-критерий	P-value
Модельная	13,4962	3	4,49872	335,91	0
Остаточная	0,629462	4	0,01339		
		7	3		
Общая	14,1256	5			
R-squared = 95,5438 percent R-squared (adjusted for d.f.) = 95,2594 percent Standard Error of Est. = 0,115727 Mean absolute error = 0,0808065 Durbin-Watson statistic = 1,7435 (P = 0,0976) Lag 1 residual autocorrelation = 0,102413					

Достоинства модели М3 (рис. 5):

- присутствует зависимость собственных средств банка от коэффициента К3 риска, все факторы значимы по критерию Стьюдента на уровне 95% (вероятность, что параметр не значим (p-value), меньше 0,05);
- высокий коэффициент детерминации (95,5% изменчивости логарифма собственных средств объясняется включенными в модель факторами: коэффициентом риска К3, натуральными логарифмами резервов в предыдущий момент времени и фиктивной переменной);
- низкий суммарный квадрат ошибки (0,629);
- отсутствие автокорреляции в остатках модели (значение коэффициента Дарбина-Уотсона равно 1,74), незначимость коэффициента автокорреляции первого порядка в ряду ошибки;
- отсутствие мультиколлинеарности.

Недостатки модели М3:

- присутствие гетероскедстичности в ряду ошибки, что прослеживается на рис. 6 и опять же обусловлено наращиванием собственных средств в первом квартале 2016 г.;
- отсутствие в модели остальных факторов риска.

Аналитический вид модели М3:

$$\ln(\hat{y}) = 3,59589 + 1,85773 * K3 + 0,592988 * \ln(x2) + 0,342726 * d1 \quad (3)$$

или

$$\hat{y} = e^{3,59589 + 1,85773 * K3 + 0,592988 * \ln(x2) + 0,342726 * d1}$$

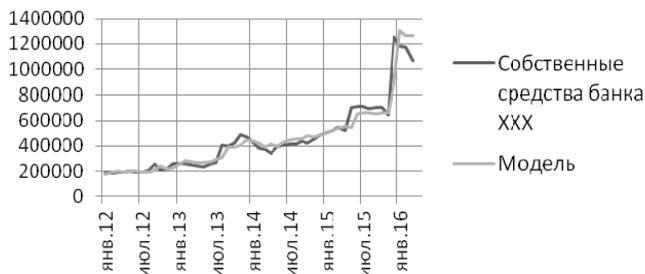


Рис. 5. Модель М3 оценки величины собственных средств банка [разработан авторами]

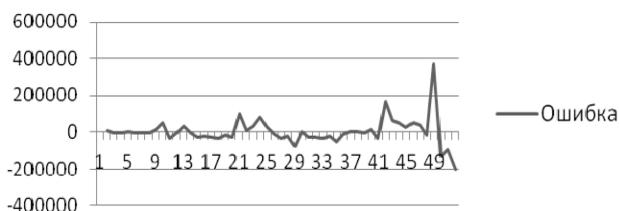


Рис. 6. Ошибка модели М3 [разработан авторами]

Для оценки совокупного риска кредитного портфеля банка XXX рассмотрим различные сценарии изменения величины собственных средств в зависимости от качества управления коэффициентами К3, К4, К6, находящимися в зоне критического и катастрофического риска (табл. 7).

Рассчитаем минимальное прогнозное значение резервов (рис. 7).

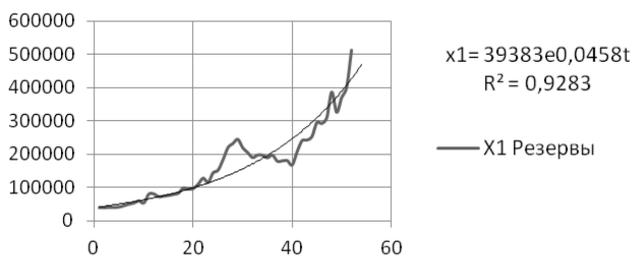


Рис. 7. Изменение резервов банка [разработан авторами]

Прогнозные значения резервов банка XXX на май и июнь 2016 г. равны соответственно:

$$x1_{t+1} = 39383 * e^{0,0458 * 53} = 44185,2619;$$

$$x1_{t+1} = 39383 * e^{0,0458 * 54} = 467095,7418.$$

Прогнозные значения фактора x_3 – резервов банка в предыдущие моменты времени равны соответственно:

$$x_{3,t+1} = x_{1,t} = 426210,8816;$$

$$x_{3,t+2} = x_{1,t+1} = 446185,2619.$$

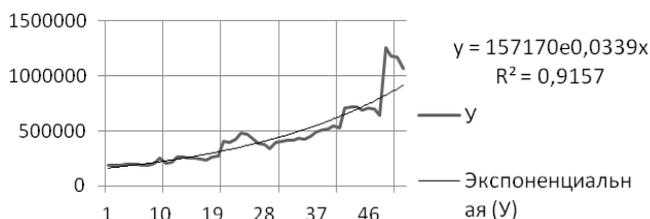


Рис. 8. Изменение собственных средств банка [разработан авторами]

Прогнозные значения собственных средств банка ХХХ на май и июнь 2016 г. равны соответственно:

$$x_{2,t+1} = 157170 * e^{0,0339*53} = 947690,55;$$

$$x_{2,t+2} = 157170 * e^{0,0339*54} = 980368,01.$$

При сохранении коэффициентов K_1, K_2, K_5, K_7 риска на среднем уровне и одновременном снижении коэффициентов K_4 и K_6 до зоны допустимого риска: $K_4 = 0,19 < 0,2$; $K_6 = 0,69 < 0,7$ (сценарий 1) получим прогнозные значения собственных средств банка ХХХ, используя выражение 1:

$$y(t + 1) = 733215,0 - 802051,0 * 0,56967 - 2,81504E7 * 0,00369 - 1,43626E6 * 0,19 + 357354,0 * 0,69 + 1,81818E6 * 0,04502 + 0,219047 * 947690,55 + 1,16805 * 426210,8816 + 359845,0 * 1 = 1293244,32;$$

$$y(t + 2) = 733215,0 - 802051,0 * 0,56967 - 2,81504E7 * 0,00369 - 1,43626E6 * 0,19 + 357354,0 * 0,69 + 1,81818E6 * 0,04502 + 0,219047 * 980368,01 + 1,16805 * 446185,2619 + 359845,0 * 1 = 1323733,32.$$

Таким образом, реализация сценария 1, который заключается в одновременном снижении коэффициентов концентрации крупных кредитов и соотношения расходов и доходов по портфелю до допустимых значений при дальнейшем наращивании резервов, позволит банку последовательно увеличить собственные средства (рис.9). При этом совокупный риск снизится несущественно (до 0,35, табл. 7).

При сохранении коэффициентов риска, находящихся в зоне допустимого и критического риска, на среднем уровне и снижении коэффи-

Коэффициенты риска коммерческого банка XXX при различных сценариях [разработана авторами]

Коэффициент	Банк XXX	Сценарий 1	Сценарий 2	Допустимый риск	Критический риск	Катастрофический риск
K1	0,56967	0,56967	0,56967	<0,9	0,9-1	>1
K2	0,00369	0,00369	0,00369	0	<0,5	>0,5
K3	0,97928	0,97928	0,49	<0,5	0,5-0,9	>0,9
K4	0,23672	0,19	0,23672	<0,2	0,2-0,4	>0,4
K5	0	0	0	<0,1	0,1-0,3	>0,3
K6	0,71401	0,69	0,71401	<0,7	0,7-1	>1
K7	0,04502	0,04502	0,04502	<0,2	0,2-0,6	>0,6
R (простая средняя)	0,364056	0,35395143	0,294158571	<0,3	0,3-0,7	>0,7

коэффициента K3 до значения $0,49 < 0,5$ (сценарий 2) получим прогнозное значение собственных средств банка XXX, используя выражение 2:

$$Y_{t+1} = e^{3,59589+1,85773*0,49+0,592988*\log(947690,55)+0,342726*1} = 956605,54;$$

$$Y_{t+2} = e^{3,59589+1,85773*0,49+0,592988*\log(980368,01)+0,342726*1} = 976029,07.$$

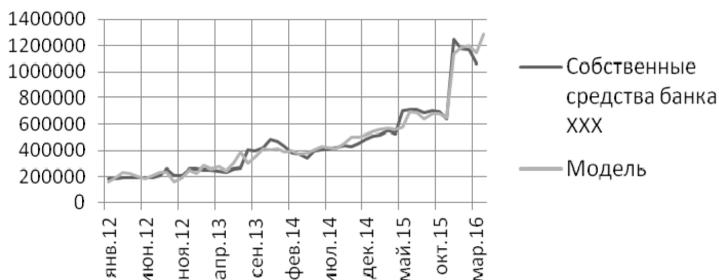


Рис. 9. Прогноз величины собственных средств банка XXX при реализации сценария 1 [разработан авторами]

Реализация сценария 2, который заключается в снижении коэффициента диверсификации кредитных вложений до допустимого значения при дальнейшем наращивании резервов на минимальном уровне, позволит банку снизить совокупный риск до допустимого уровня (0,29, табл. 8), при этом, однако, собственные средства банка снизятся до уровня конца 2015 г. (рис. 10).

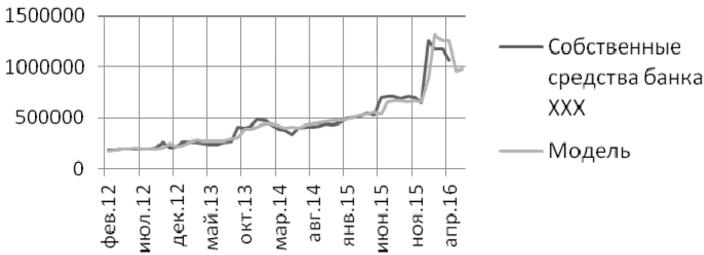


Рис. 10. Прогноз собственных средств банка XXX при реализации сценария 2 [разработан авторами]

Представленный выше эконометрический подход к оценке совокупного кредитного риска и выбора приоритетной стратегии управления портфелем неоднородных ссуд коммерческого банка, основанный на использовании в оценках риска модели линейной регрессии зависимости величины собственных средств банка, как наиболее чувствительного к риску параметра портфеля, от текущих значений частных показателей риска $K1-K7$, величин резервов и собственных средств на предыдущем временном интервале, как следует из приведенных рассуждений, не может претендовать на универсальность и предполагает адаптацию к специфическим условиям реализации кредитной политики конкретного банка. Тем не менее конкретные расчеты для выбранного банка вполне убедительно свидетельствуют о возможности его использования при выборе кредитной стратегии банка с учетом возможных сценариев изменения показателей портфеля. Реализация сценария 1 (одновременное снижение коэффициентов концентрации крупных кредитов и соотношения расходов и доходов по портфелю до допустимых значений при дальнейшем наращивании резервов) позволит банку на основании модели М1 (1), последовательно увеличить собственные средства, при несущественном снижении совокупного риска.

Реализация сценария 2 (снижение коэффициента диверсификации кредитных вложений до допустимого значения при дальнейшем наращивании резервов на минимальном уровне) позволит банку на основании модели М2 (2) снизить совокупный риск до допустимого уровня, при этом, однако, собственные средства банка снизятся до уровня конца 2015 г.

Список литературы

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Алешина И.Ф. Бюджетирование как инструмент управления организацией В сборнике: Научные труды SWorld. 2014. Т. 25. № 4. — С. 86–92.
3. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. О некоторых проблемах исследования понятия риска В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34-х частях. 2013. — С. 77–78.
4. Рейтинг кредитоспособности банков: Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»): [Электронный ресурс]. 1997–2016 URL: <http://raexpert.ru/>. (Дата обращения: 24.04.2016).
5. Смупов А.М., Абушева Р.Р. Организация деятельности коммерческого банка (кредитная политика). — М., 2011. — 46 с.
6. Титов В.А., Максимов Д.А. Прогнозирование изменения структуры капиталовложений на уровне федеральных округов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 4. — С. 136–137.
7. Халиков М.А., Новикова А.Н. Z-модели оценки вероятности банкротства предприятий корпоративного сектора экономики: критика, направления совершенствования // Фундаментальные исследования. № 2(10). — М., 2015. — С. 2213–2221.
8. Халиков М.А., Максимов Д.А. Особенности моделей управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора — агента российского фондового рынка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-14. — С. 3136–3145.
9. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 11-2. — С. 296–300.
10. Хечумова Э.А., Халиков М.А., Шардин А.А. Методология учета и оценки рисков производственной и финансовой сфер деятельности предприятия // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2010. № 23. — С. 165–180.
11. Царьков В.А. Аналитическое исследование риска невозврата кредитов. Аудит и финансовый анализ, 2012. № 5. — С. 233–241.
12. Эконометрика: Учебник / Тихомиров Н.П., Дорохина Е.Ю. — М.: Экзамен, 2007. — 510 с.

References

1. O poryadke formirovaniya kreditnymi organizatsiyami rezervov na vozmozhnye poteri po ssudam, po ssudnoi i priravnennoi k nei zadolzhennosti: Polozhenie Banka Rossii ot 26 marta 2004 g. № 254-P)// Spravochno-pravovaya sistema «Konsul»tant Plyus.
2. Aleshina I.F. Byudzhetirovanie kak instrument upravleniya organizatsiei V sbornike: Nauchnye trudy SWorld. 2014. T. 25. № 4. – S. 86–92.
3. Maksimov D.A., Spiridonov Yu.D. O nekotorykh problemakh issledovaniya ponyatiya riska V sbornike: Nauka i obrazovanie v XXI veke sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 34-h chastyakh. 2013. – S. 77–78.
4. Reiting kreditosposobnosti bankov: Reitingovoe agentstvo RAEX («Ekspert RA»): [Elektronnyi resurs]. 1997–2016 URL: <http://raexpert.ru/>. (Data obrashcheniya: 24.04.2016).
5. Smulov A.M., Abusheva R.R. Organizatsiya deyatel'nosti kommercheskogo banka (kreditnaya politika). – M., 2011. – 46 s.
6. Titov V.A., Maksimov D.A. Prognozirovaniye izmeneniya struktury kapitalovlozhenii na urovne federal'nykh okrugov // Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy. 2013. № 4. – S. 136–137.
7. Khalikov M.A., Novikova A.N. Z-modeli otsenki veroyatnosti bankrotstva predpriyatii korporativnogo sektora ekonomiki: kritika, napravleniya sovershenstvovaniya // Fundamental'nye issledovaniya. № 2 (10). – M., 2015. – S. 2213–2221.
8. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Osobennosti modelei upravleniya investitsionnym portfelem neinstitutSIONal'nogo investora – agenta rossiiskogo fondovogo rynka // Fundamental'nye issledovaniya. 2015. № 2-14. – S. 3136–3145.
9. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Ob odnom podkhode k analizu i otsenke resursnogo potentsiala predpriyatiya // Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy. 2015. № 11-2. – S. 296–300.
10. Khechumova E.A., Khalikov M.A., Shardin A.A. Metodologiya ucheta i otsenki riskov proizvodstvennoi i finansovoi sfer deyatel'nosti predpriyatiya // Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2010. № 23. – S. 165–180.
11. Tsar'kov V.A. Analiticheskoe issledovanie riska nevozvrata kreditov. Audit i finansovyi analiz, 2012. № 5. – S. 233–241.
12. Ekonometrika: Uchebnik / Tikhomirov N.P., Dorokhina E.Yu. – M.: Ekzamen, 2007. – 510 s.

А. З. Гусов

*Доктор экономических наук, профессор,
dissovet@rusacad.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

А. А. Байтурсунов

*Аспирант,
alibai85@mail.ru*

*Кафедра «Менеджмент»,
Российский университет дружбы народов,
Москва, Российская Федерация*

Основные направления государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в современной экономике

***Аннотация.** В статье рассматривается место и роль малого и среднего предпринимательства в современной экономике как вида хозяйственной деятельности, который обеспечивает решение фундаментальных экономических и социальных проблем. В связи с этим делается вывод о необходимости государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства, а также раскрываются основные направления государственной политики в сфере предпринимательства.*

***Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, предпринимательская среда, государственное регулирование предпринимательства.*

A. Z. Gusov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
dissovet@rusacad.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

A.A. Baitursunov

*Postgraduate student,
alibai85@mail.ru*

*Management chair,
Peoples' Friendship University of Russia,
Moscow, Russian Federation*

The main directions of state regulation of a small and middle entrepreneurship in the modern economy

Annotation. The article discusses the place and role of small and medium entrepreneurship in the modern economy as economic activity that provides the solution to fundamental economic and social problems. In this regard, the conclusion about the necessity of state support of development of small and medium enterprises and reveals the basic directions of state policy in the field of entrepreneurship.

Keywords: small and medium enterprises, business environment, government regulation of business.

В современной экономике крупный бизнес обеспечивает функционирование системообразующих предприятий и финансовых институтов. Он действует в первую очередь в тех отраслях и сферах, где требуется значительная капитализация. Малое же и среднее предпринимательство более успешно функционируют в тех отраслевых сегментах, которые требуют гибкости, мобильности и не связаны с необходимостью осуществления масштабных капиталовложений.

Малые и средние предприятия преобладают в экономике стран-членов ЕС, а также организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Такие предприятия осуществляют свою деятельность преимущественно в сфере услуг, особенно в торговле, гастрономии, в сфере коммуникаций, обслуживании и сопровождении предприятий (а именно маркетинг, программное обеспечение, исследование и развитие, образование и т.д.). Малое и среднее предпринимательство является базой формирования полноценного среднего класса как основы процветающего гражданского общества, формируя здоровую конкурентную среду, которая, в свою очередь, является базой поступательного экономического развития. Поэтому малое и среднее предпринимательство с уверенностью можно назвать одним из системообразующих факторов современной экономики.

Малые и средние предприятия положительно влияют на совершенствование разделения труда. Например, в промышленности малые предприятия не являются конкурентами для больших, а, наоборот, являются их партнёрами. Как правило, услуги субподряда выполняются малыми фирмами.

В инновационной деятельности крупные фирмы имеют достаточное количество ресурсов для проведения исследований и способны идти на риски, связанные с эффективным внедрением на рынке результатов этих исследований. В противоположность этому, малые предприятия имеют меньше бюрократических процедур, связанных с принятием ре-

шений, поэтому они могут вводить инновации, не интересные для крупных корпораций, и при этом создают лучшие условия мотивации работников.

Разделение труда между малыми и крупными предприятиями в США, например, отражает распределение заявок на патенты. Согласно результатам исследований, число инноваций на одинаковое количество занятых в таких отраслях, как компьютерное оборудование, производство измерительных и вычислительных устройств, является большим в малых предприятиях по сравнению с крупными компаниями. Зато в производстве шин, химии и промышленного машиностроения, фотооборудовании и фармацевтике число инноваций на одинаковое количество занятых преобладает на крупных предприятиях. Поэтому можно сделать вывод, что сектор малого предпринимательства сосредотачивается скорее в новых рыночных сегментах, а крупные предприятия подают заявки на патенты в уже существующих отраслях¹. Исходя из этого, малые предприятия можно назвать инноваторами или двигателями инноваций.

Малые предприятия благотворно влияют на создание конкурентной среды. Функционирование большого количества малых субъектов хозяйствования создает неблагоприятные условия для развития монополизма, ведь, как показывает история отдельных стран, только одной антимонопольной политики не хватает для того, чтобы обеспечить конкурентные отношения между предприятиями.

Особая роль малого предпринимательства связана с рядом его преимуществ. Среди них: близость к клиенту, способность постоянно изменяться и адаптироваться, низкие накладные расходы. Кроме того, малые и средние предприятия являются одним из основных источников налоговых поступлений бюджетов всех уровней бюджетной системы. Данные предприятия оказывают огромное влияние на сферу создания рабочих мест для населения, уменьшая при этом уровень безработицы².

По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, субъекты малого и среднего предпринимательства практически во всех экономически развитых странах играют важную роль, являясь ключевым условием экономического роста. В то же время, как видно из таблицы 1, их роль в российской и казахской экономике является пока недостаточно высокой.

¹ Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Е.Е. Кузьмина. – Москва: Юрайт, 2013. – С. 36.

² Гусов А.З. Управление предприятием как социально-экономической системой // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – М., 2008. № XII. – С. 54–68.

Таблица 1

Роль малого предпринимательства в экономике стран в 2015 г.³

Страна	Доля малых предприятий в ВВП, %	Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых, %
Казахстан	24,9	36,5
Россия	20	14,1
США	50	54
Германия	54	46
Япония	55	78

Как видим, доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике Казахстана составила 36,5%, при этом они обеспечивают 24,9% ВВП страны. Эти показатели указывают на перспективность развития субъектов малого и среднего предпринимательства для обеспечения роста экономики страны, но одновременно они показывают недостаточно высокий уровень производительности труда в сфере малого предпринимательства Казахстана в сравнении с Россией, где в малом предпринимательстве задействовано всего 14,1% от всего занятого населения, но при этом малые предприятия создают 20% ВВП страны.



Рис. 1. Основные показатели деятельности малых предприятий в РК за 2005–2015 гг.⁴

³ Составлено автором по материалам Всемирного Банка: <http://russian.doingbusiness.org/>.

⁴ Составлено автором на основании данных Комитета по статистике МНЭ РК.

Приведённая выше динамика численности и доли участия в ВВП Республики Казахстан малых предприятий показывает возрастающую роль малого предпринимательства для национальной экономики, что сказывается положительно на объёме производимой продукции, обеспечении занятости населения. Но для анализа роли малых предприятий мало рассмотреть только их преимущества, поскольку наряду с ними наблюдается и ряд принципиальных проблем, которые можно изучить на примере Республики Казахстан.

В целом основной проблемой, с которой сталкивается здесь предпринимательство, является несовершенство государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства. Результатом этого выступает появление следующих барьеров и трудностей для успешного роста предпринимательской деятельности:

1. Бюрократические препятствия — это традиционная проблема предпринимателей на пространстве СНГ. Поскольку работа многих контролирующих и регулирующих структур во многом носит ещё признаки изжившего себя «советского» стиля работы, существует множество требований для субъектов бизнеса. Отдельно следует упомянуть и сложность подключения к энергосистеме. Все эти препоны в совокупности замедляют как открытие, так и развитие бизнеса. И в этом отношении роль государства как стимулирующего института незаменима. В первую очередь, это касается снижения бюрократического пресса, внедрения упрощенной системы разрешительных и регулятивных действий.

2. Сложность и высокая стоимость привлечения заёмного капитала (кредитов). Большинство представителей малого и среднего предпринимательства видят главной преградой для развития своего бизнеса недостаточную доступность кредитных средств как инструмента роста предпринимательской активности. Поэтому для действительно высокого темпа развития предпринимательской деятельности следует осуществлять государственную поддержку предпринимателей по приоритетным направлениям для национальной экономики. Это позволило бы осуществить позитивные структурные сдвиги в экономике за счет деятельности таких субъектов. Поддержка в этом случае заключалась бы, в первую очередь, во внедрении льготного налогообложения предпринимательских структур, берущих кредиты на свою деятельность, а также в корректировке финансового учёта на таких предприятиях и в решении вопроса снижения налога на имущество таких предприятий, в части приобретаемых на кредитном основании основных фондов.

3. Существенные сложности в ведении субъектами предпринимательства внешнеэкономической деятельности связано со значительны-

ми бюрократическими барьерами в виде множества разрешительных документов (как по импорту, так и по экспорту). Разумеется, данные ограничительные меры касаются абсолютно всех субъектов бизнеса, но именно малый и средний наиболее уязвимы в этом плане, поскольку величина оборота таких предпринимательских структур не позволяет им внедрять высокую наценку и переносить высокие суммы таможенных платежей на стоимость товаров, поскольку это обусловит их низкую конкурентоспособность.

Рассмотри возможности развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане с помощью метода SWOT-анализа.

Таблица 2

SWOT-анализ малого и среднего предпринимательства (МСП) в РК

Сильные стороны малого и среднего предпринимательства в РК	Слабые стороны малого и среднего предпринимательства в РК
<ol style="list-style-type: none"> 1. Малые предприятия не требуют крупных стартовых инвестиций и гарантируют высокую скорость оборота ресурсов 2. Увеличение числа новых рабочих мест в стране 3. Взаимозаменяемость работников 4. Свобода ведения предпринимательской деятельности в стране 	<ol style="list-style-type: none"> 1. МСП не внедряет технологических и управленческих инноваций 2. МСП выступает посредником между производителем, в основном, зарубежным 3. Сложная процедура оформления МСП 4. Недостаток финансовых ресурсов 5. Трудности с площадями, оборотными средствами
Возможности развития малого и среднего предпринимательства в РК	Угрозы развитию малого и среднего предпринимательства в РК
<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе 2. Мобильность в организации малых предприятий 3. Образование и поддержание естественной конкуренции (т.е. рынка) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление монополии крупных предприятий и госкорпораций 2. Постоянно меняющаяся финансово-кредитная система 3. Бюрократические препоны 4. Политическая нестабильность в мире

Вывод: сильные стороны возможностей, а также сильные угрозы по обеспечению устойчивости малых и средних предприятий в определенной степени детерминировали курс на их поддержку. Этот курс предполагает разработку новых механизмов поддержки МСП, что, в свою очередь, даёт большой толчок для предпринимателей организовать свой бизнес. Но также этот курс может дать и отрицательный результат, так как в Казахстане большое число субъектов МСП занимается перепро-

дажей товаров, в то время, как инновационная деятельность субъектов МСП требует существенного импульса для развития.

Промежуточный вывод: слабые возможности и угрозы сконцентрированы на отсутствии внедрения новых технологий, на недостатке и дороговизне кредитных ресурсов и на сложной процедуре получения официальных разрешительных документов для бизнеса. Эти факторы необходимо устранять, и только потом мы можем говорить о повышении эффективности функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Анализ показывает, что сегодня требуется выстраивание эффективных взаимоотношений между властью и малым и средним предпринимательством, что, в свою очередь, требует разработки комплексной стратегии взаимодействия, которая бы затрагивала различные направления государственной политики по вопросам регулирования предпринимательской деятельности.

На наш взгляд, взаимоотношения, которые имеют место между субъектами предпринимательства и государством, должны развиваться в двух основных направлениях:

- во-первых, путём государственного регулирования рыночной (предпринимательской) экономики с помощью специальных мероприятий, разработанных в государственных программах поддержки предпринимательства, и мер, содержащихся в общегосударственных программах экономического и социального развития страны;
- во-вторых, посредством взаимодействия государства и предпринимательства, которое по своей сути является экономическим сотрудничеством власти и предпринимательских структур на основе единства целей обеспечения экономического роста в стране.

Таким образом, государственное регулирование предпринимательства — понятие довольно широкое и многогранное понятие. Именно государство путём реализации целенаправленной регуляторной политики в определённых сферах может способствовать развитию предпринимательских структур.

Широкое использование понятия «поддержка предпринимательства» обозначает в данном случае синтез управленческой и обеспечивающей функций государства.

Государственная политика регулирования предпринимательской деятельности осуществляется по следующим направлениям (рис. 2)

Учитывая указанное, мы считаем, что государственная власть, региональные, местные органы власти и субъекты предпринимательства



Рис. 2. Обобщенная схема функционирования системы государственной поддержки предпринимательской деятельности

являются взаимно заинтересованными партнёрами. Кроме того, предпринимательство занимает промежуточное положение между «центром» и местным самоуправлением на макро- и микроуровне, что требует чёткого разграничения функций государственного, регионального и местного уровней. Предприниматели должны иметь возможность на региональном и местном уровне следить за действиями конкретных органов власти, которые непосредственно ответственны за реализацию государственной политики поддержки предпринимательства, оценивать их действия и требовать от региональных и местных органов эффективных

действий, что приведет к результативности государственной поддержки развития предпринимательской деятельности.

Активную поддержку предпринимательским структурам в этом направлении могут оказать негосударственные организации поддержки предпринимательства.

Государственное регулирование развития предпринимательства осуществляется на принципах стабильности, долгосрочности, юридической защищённости интересов, как предпринимателей, так и потребителей продукции и услуг. Такие отношения между субъектами хозяйствования как основными товаропроизводителями и государством образуют определённую систему взаимоотношений, где государство выступает посредником общественных интересов, объединяя и регулируя экономические и правовые взаимоотношения.

Развитие предпринимательской активности в Казахстане, как и в любой другой стране, можно определить двумя главными составляющими (рис. 3).

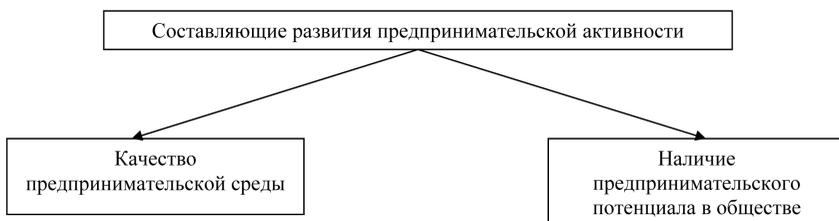


Рис. 3. Составляющие развития предпринимательской активности

Недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности, отсутствие возможности объединения усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов приводит к недоверию граждан к государственной политике в сфере предпринимательства, выражающееся, в частности, в таких формах, как «консервация» личных сбережений, что не даёт использовать существующий оборотный капитал и препятствует созданию нового хозяйствующего субъекта, а также тормозит развитию уже существующего⁵.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство является ведущим фактором преобразований в национальной экономике, и его поддержка выгодна не только субъектам предпринимательства, но и всей экономике, обществу в целом.

⁵ Кубикова Н.В. К вопросу о государственной поддержке предпринимательства // Теория и практика общественного развития. 2015. №4. – С. 14.

Список литературы

1. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 г. № 375-V «Предпринимательский Кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями)
2. Закон РК № 131-1 от 06.1997 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства». Сборник законодательно-правовых актов «Малый и средний бизнес: Законодательство Республики Казахстан. – Алматы. 1999.
3. Гусов А.З. Управление предприятием как социально-экономической системой. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – М., 2008. № XII. – С. 54–68.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы / Пер. с англ. – М., 1992. – С. 176.
5. Кубикова Н.В. К вопросу о государственной поддержке предпринимательства. Теория и практика общественного развития. 2015. № 4. – С. 14.
6. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Е.Е. Кузьмина. – Москва: Юрайт, 2013. – С. 36.
7. Балабанова А.А., Бусыгин К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV. – М.: Российская академия предпринимательства. агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 63–73.
8. Балабанов В.С., Ермакова Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. – С. 191–205.
9. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. Путеводитель предпринимателя. 2012. № 15. – С. 44–52.
10. Репкина О.Б. Предпринимательство как фактор экономического развития предприятия. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2010. № 4. – С. 119–121.
11. Репкина О.Б. Основные направления государственного регулирования и поддержки инновационного предпринимательства // Молодой ученый. 2010. Т. 1. – С. 161.
12. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК: <http://stat.gov.kz>.
13. Официальный сайт палаты предпринимателей РК «Атамекен»: <http://palata.kz>.
14. Официальный сайт Фонда «Даму»: <https://www.damu.kz>.

References

1. Kodeks Respubliki Kazakhstan ot 29 oktyabrya 2015 g. № 375-V «Predprinimatel'skii Kodeks Respubliki Kazakhstan» (s izmeneniyami i dopolneniyami)
2. Zakon RK № 131-1 ot 06.1997 g. «O gosudarstvennoi podderzhke malogo predprinimatel'stva». Sbornik zakonodatel'no-pravovykh aktov «Malyi i srednii biznes: Zakonodatel'stvo Respubliki Kazakhstan. -Almaty. 1999.
3. Gusov A.Z. Upravlenie predpriyatiem kak sotsial'no-ekonomicheskoi sistemoi // Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. – M., 2008. № XII. – S. 54–68.
4. Karlof B. Delovaya strategiya. Kontseptsiya, sodержanie, simvol'y / Per. s angl. – M.,1992. – S. 176.
5. Kubikova N.V. K voprosu o gosudarstvennoi podderzhke predprinimatel'stva. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2015. № 4. – S. 14.
6. Kuz'mina, E.E. Organizatsiya predprinimatel'skoi deyatel'nosti: uchebnoe posobie / E.E. Kuz'mina. – Moskva: Yurait, 2013. – S. 36.
7. Balabanova A.V., Busygin K.D. Sushchnost', sodержanie i osnovnye ponyatiya strategicheskoi ustoichivosti predprinimatel'skikh struktur. putevoditel' predprinimatelya. nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. XXIV. – M.: Rossiiskaya Akademiya Predprinimatel'stva. Agentstvo pechati «Nauka i obrazovanie», 2014. – S. 63–73.
8. Balabanov V.S., Ermakova E.E. Razvitie infrastruktury malogo predprinimatel'stva v Rossii. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 30. – S. 191–205.
9. Balabanov V.S., Repkina O.B. Predprinimatel'stvo v usloviyakh modernizatsii natsional'noi ekonomiki po innovatsionnomu tipu. Putevoditel' predprinimatelya. 2012. № 15. – S. 44–52.
10. Repkina O.B. Predprinimatel'stvo kak faktor ekonomicheskogo razvitiya predpriyatiya. MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie). 2010. № 4. – S. 119–121.
11. Repkina O.B. Osnovnye napravleniya gosudarstvennogo regulirovaniya i podderzhki innovatsionnogo predprinimatel'stva. Molodoi uchenyi. 2010. T. 1. – S. 161.
12. Ofitsial'nyi sait Komiteta po statistike MNE RK: <http://stat.gov.kz>
13. Ofitsial'nyi sait palaty predprinimatelei RK «Atameken»: <http://palata.kz/>
14. Ofitsial'nyi sait Fonda «Damu»: <https://www.damu.kz/>

А. З. Гусов

*Доктор экономических наук, профессор,
dissovet@rusacad.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Й. Э. Гули

*Аспирант,
gouly75@yahoo.fr*

*Кафедра «Менеджмент»,
Российский университет дружбы народов,
Москва, Российская Федерация*

Кластерный подход как основа повышения международной конкурентоспособности национальной экономики

***Аннотация.** Центром исследования в статье выступает кластер как инструмент повышения международной конкурентоспособности экономики страны. В работе проведен анализ мирового опыта образования кластеров, который показывает, что высокая конкурентоспособность экономики многих стран основана на успешном формировании и развитии отдельных кластеров, усиливающих и оптимизирующих конкурентоспособность предприятий, входящих в кластер, и национальной экономики в целом.*

***Ключевые слова:** кластер, инновация, конкурентоспособность, промышленный кластер, региональный кластер, эффективность.*

A. Z. Gusov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
dissovet@rusacad.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

I. A. Guli

*Postgraduate student,
gouly75@yahoo.fr*

*Management chair,
Peoples' Friendship University of Russia,
Moscow, Russian Federation*

Cluster approach as basis of increase in the international competitiveness of national economy

Annotation. The center of research in the article is the cluster as a tool to enhance the international competitiveness of the country's economy. The analysis of the world experience of cluster formation has been conducted, which shows that the high competitiveness of the economies of many countries is based on the successful formation and development of separate clusters that enhance and optimize the competitiveness of cluster enterprises and the national economy as a whole.

Keywords: cluster, innovation, competitiveness, industrial cluster, regional cluster, efficiency.

Изучение эволюции мировой экономики показывает, что государства всегда вынуждены были адаптировать свою внутреннюю экономическую политику, чтобы быть конкурентоспособными на международном уровне. В современном мире феномен глобализации ведет к усилению конкурентной борьбы не только между предприятиями и регионами, но и между странами. Глобализация стимулирует сближение рынков вследствие развития транспортных средств и коммуникаций. Любой покупатель в России, сидя перед своим компьютером, имеет доступ ко многим продавцам из разных стран. Из множества предложений покупатель легко может выбрать самый дешевый и самый качественный товар. Изменения, происходящие в современном мире, ведут к тому что, специализации страны в производстве определенных товаров, как предполагал Адам Смит, недостаточно в настоящее время, чтобы быть конкурентоспособным. Чтобы быть конкурентоспособными, странам (и предприятиям) нужно производить самые дешевые, качественные и инновационные товары и/или услуги.

Сегодня конкурентоспособность страны является производными от конкурентоспособности элементов, входящих в состав территорий и включающих в себя различные производственные средства и факторы, человеческий и социальный капитал, условия для управления бизнесом, локализованные на региональном уровне, где проживают и работают конкретные люди и функционируют определенные компании. Большая конкуренция между странами сочетается с конкуренцией между отдельными регионами. Единицей глобального экономического пространства становится регион, который приобретает стратегическое значение для процветания своей страны, на него возлагается роль локомотива в национальном развитии.

Именно поэтому кластер является эффективным инновационным инструментом повышения конкурентоспособности территории. Кластерный подход позволяет напрямую повышать конкурентоспособность

территории, так как он одновременно воздействует на производительность труда и занятость, а также стимулирует инновацию.

Проблемы повышения конкурентоспособности территорий на основе формирования кластеров исследовали ряд ученых. Так, существенный вклад в изучение кластеров внёс Альфред Маршалл, разработавший теорию промышленных районов (Industrial Districts). Промышленные районы в формулировке А. Маршалла представляют собой ограниченную территорию, на которой проживает население, занятое на средних или малых предприятиях либо в определенной отрасли промышленности, либо имеющих отношение к ней¹.

По мнению Маршалла, внешняя экономия на масштабах производства является важным фактором побуждения фирм располагаться там, где уже были созданы другие фирмы. Он также разделил внешнюю экономию на масштабах производства на три части:

- эффекты специализации, вызванные разделением труда внутри района;
- эффекты создания инфраструктуры, информации, коммуникационных сетей и исследований и разработок, воспользоваться которыми могут отдельные фирмы;
- эффекты доступа к высококвалифицированной рабочей силе.

А. Маршалл считал, что основные сильные стороны промышленного района являются природа и качество рынка труда.

Со временем многие исследователи, в том числе, Дж. Бекаттини рассматривали и модифицировали теорию «промышленных районов» А. Маршалла. В 1970-ые годы Дж. Бекаттини сформулировал теорию промышленных округов в Италии². Он выделил два подхода к понятию промышленных округов: «экономический» или «производственный» и «социально-экономический».

Дж. Бекаттини определил промышленные округа как «социально-территориальный феномен, характеризующийся одновременным активным присутствием сообщества людей и популяций фирм в природно—исторически ограниченной области»³. В отличие от промышленных городов, в округе общество и фирмы имеют тенденцию к объединению. Дж. Бекаттини подчеркивает важность социальных отношений в про-

¹ Edward Elgar, Cheltenham, 2001. — 5 p.

² Becattini G. Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change, Edward Elgar, Cheltenham, 2014. — 162–180 p.

³ Rafael Boix, Yancy Vaillant Industrial districts in rural areas of Italy and Spain, IERMB Working Paper in Economics, ne 10.03, December 2010, 5p. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.uv.es/raboixdo/references/2010/10006.pdf>.

мышленных округах. Существование таких личных отношений (между предпринимателями, между руководителями компаний), с одной стороны, является препятствием для высокой гибкости социально-экономических взаимоотношений, которые требуются для развития округа, а, с другой стороны, согласуется с существованием глубоких взаимосвязей между обществом и производственным процессом⁴.

Существенный вклад в теорию кластера внёс американский экономист М. Энрайт, обосновавший концепцию региональных кластеров. Он продвинул гипотезу о том, что конкурентные преимущества создаются на региональном уровне, а также дал понятие регионального кластера и определил его как промышленный кластер, в котором участники находятся в географической близости друг к другу. По мнению М. Энрайта, региональный кластер – это географическая агломерация фирм, действующих в одной или нескольких родственных отраслях экономики. Он пытался разработать классификацию регионального кластера.

М. Портер был одним из первых экономистов, который дал определение кластера: «Кластер – это группа географически сконцентрированных и взаимосвязанных компаний (производители, поставщики и т.д.) и связанных с их деятельностью организаций (образовательные учреждения, органы государственной власти, компании, развивающие инфраструктуру), действующих в определенных сферах, конкурирующих, но вместе с тем и взаимодополняющих друг друга»⁵. По мнению М. Портера, «кластеры выступают ярко выраженной особенностью любой национальной, региональной и даже местной экономики»⁶.

Также он отмечал, что наиболее конкурентоспособные кластеры формируются в тех регионах, где установлены прочные связи не только между фирмами, но и между частными фирмами и поставщиками услуг государственного сектора, к которым можно отнести регулирующие органы, вузы, школы, институты, научно-исследовательские центры и д.

Современные авторы дают и ряд других определений кластера как фактора конкурентоспособности. «Кластер – это устойчивое территориально-отраслевое партнерство предприятий и организаций, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью

⁴ См., например, Гусов А.З. Управление предприятием как социально-экономической системой. – М., 2008. – С. 54–68.

⁵ Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – С. 592.

⁶ Цит. по: Старцев Ю. Н., Даванков А. Ю. Сети и кластеры – становление современных подходов к региональному развитию Вестник Челябинского государственного университета, 2011. № 36 (251). Экономика. Вып. 35. – С. 110–116.

повышения конкурентоспособности участников кластер»⁷. Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий имеет большой потенциал, потому что он развивает сотрудничество и осуществляет действительное использование возможностей партнеров на долгосрочный период. В связи с этим выигрывают компании, которые умеют использовать свои преимущества и сокращать расходы, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков.

В кластере можно выделить следующих её участников:

- производители;
- поставщики;
- инжиниринговые и консалтинговые компании;
- научно-исследовательская база (научные центры и организации, институты и вузы);
- финансовые учреждения (фонды, инвестиционные организации и банки);
- инфраструктура;
- государственная власть (общественные, административные и муниципальные органы).

Различные исследователи выделяют следующие ключевые элементы кластера (см. рис. 1):



Рис. 1. Ключевые элементы кластера

Источник: Составлено автором по материалам: Система классификаций кластера с учетом ключевых элементов построения пространственных агломераций/Молодежный научный форум: XXXIX студ. межд. Заоч. науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО», 2016. № 10 (39). – С. 337.

⁷ Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран западной и Северной Европы. – М., 2005. – С. 491.

Все кластеры проходят несколько стадий развития. Эти стадии могут не быть идентичными, и ритм их развития может отличаться друг от друга. Между тем внутренняя логика, по которой развиваются кластеры, дает возможность отличать определенные модели. Кластеры проходят через определенные стадии жизненного цикла (см. рис. 2) такие как:

1 – *Агломерация*. На первой стадии в регионе существует некоторое количество компаний и других действующих лиц.

2 – *Возникающий кластер*. Стадия, при которой некоторые участники агломерации начинают кооперироваться вокруг основной деятельности и реализовывать общие возможности через свою связь.

3 – *Развивающийся кластер*. На этой стадии возникают новые участники деятельности, связанные с другими субъектами экономической деятельности в регионе, формируются и развиваются новые связи между всеми. Могут появиться формальные и неофициальные институты сохранения сотрудничества.

4 – *Зрелый кластер*. На данном этапе кластер уже достиг некоторой критической массы персонажей. Он развил также связи с другими кластерами, направлениями деятельности, регионами. Сохраняется внутренний динамизм появления новых обществ, подразделений, смешанных акционерных обществ и отраслей.

5 – *Трансформация*. С течением времени рынки, технологии и процессы изменяются так же, как кластеры. Чтобы выживать, быть жизнеспособным, избегать застоя и развала, для кластера необходимо приспособиться к изменениям. Он может или быть превращенным в один или несколько новых кластеров, которые сосредоточиваются на другой деятельности, или он просто может изменить путь, по которому поставляются продукты и услуги.



Рис. 2. Стадии жизненного цикла кластера

Источник: Составлено автором по материалам: Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: Кол. монография / Под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева – Пенза: ИП Тугушев С.Ю., 2013.

На сегодня накоплен значительный мировой опыт выгодного функционирования кластеров в таких странах, как США, Германия, Финлян-

дия, Италия, Великобритания, Франция и т.д. Опыт этих стран показывает, что, кластеры более действенны для объединения и структурирования малых и средних предприятий, которые становятся более конкурентоспособными.

Анализ мирового опыта образования кластеров показывает, что высокая конкурентоспособность этих стран основана на сильных позициях отделенных кластеров, усиливающих конкурентоспособность отдельных предприятий и национальной экономики в целом и оптимизирующих управление народным хозяйством. Согласно общему мнению, пионером в применении кластерного подхода является Кремниевая долина в США. На данной территории располагаются порядка 87 тысяч компаний, несколько десятков научных центров и несколько больших университетов. Кремниевая долина — классический пример плодотворного сотрудничества академической среды и бизнеса, профессионального обмена между центрами науки и бизнес-сектором. Данный кластер обеспечивают около 180 страховых обществ 700 банков, которые финансируют деятельность отделенных компаний. Будучи пионерами в области кластерного подхода, США и сегодня успешно его применяют.

В странах Европейского Союза в настоящее время насчитывается более 2 тысячи кластеров, в которых задействовано 38% его рабочей силы. Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленности.

Так, Финляндия, чья экономическая политика основана на кластеризации, в течение нескольких лет, занимает передовые позиции среди всех стран мира по конкурентоспособности. В Италии, стране малого бизнеса, был модифицирован термин промышленные регионы на «промышленные округа». В настоящее время здесь существует более 200 промышленных округов. В данных «промышленных округах» функционируют более 1 млн. малых и средних компаний, которые обеспечивают работой почти 6 млн. человек. Эти промышленные округа стали мировыми лидерами отдельных узкоспециализированных рынков, где их доля доходит до 50–80%.

В Германии существуют успешные промышленные кластеры в областях химии и машиностроения, во Франции — в сфере производства продуктов питания и продуктов для красоты. У Канады есть также опыт осуществления кластерных инициатив в областях биотехнологии, телекоммуникации, высоких технологий, мультимедиа, вино, пищевой продуктов.

Мировой опыт свидетельствует о многообразии форм государственной поддержки кластеров. Так, осуществление кластерных стратегий предполагает присутствие грантообразующих фондов (институты,

организации), которые поддерживают кластерные инициативы. Например, Национальное агентство планирования DATAR (Франция), Информационная система поиска и классификации кластеров CASSIS (Люксембург), Национальный совет по конкурентоспособности (США), программы сотрудничества LINK (Великобритания). Кроме того, организуются специальные институты, которые осуществляют функции по развитию, построению сетевых структур и их интернационализации. В эту группу организаций можно включить центры экспертизы (Финляндия), центры превосходства (США), совета, маркетинговые-аналитические и брендинговые компании (США), университет технического Мюнхена. Неотъемлемая часть инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий является создание бизнес-инкубаторов, технопарков, специальных экономических территорий, которые являются катализаторами образования региональных кластеров.

Таким образом, территориальные кластеры играют большую роль в повышении конкурентоспособности как отдельных регионов, так и страны в целом. В результате создания кластера, во-первых, снижаются издержки и развиваются инновации, и, во-вторых, повышается статус региона, что способствует росту внимания к нему со стороны финансовых организаций, благоприятствует росту международной репутации предприятий и популярности брендов, привлекает к региону дополнительные средства. В свою очередь присутствие в регионе кластера увеличивает роль региональных органов, так как развивает и укрепляет экономику данного региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создавая условия для успешного развития региона, которое, в свою очередь, повышает конкурентоспособность страны.

Учитывая то, насколько эффективно кластер повышает конкурентоспособность страны, актуальным становится вопрос о внедрении и развитии кластерной политики в странах Африки, где, к сожалению, кластерный подход пока используется в недостаточной мере.

Список литературы

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – С. 592.
2. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: Кол. монография / Под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ИП Тугушев С. Ю., 2013.
3. Система классификаций кластера с учетом ключевых элементов построения пространственных агломераций. Молодежный научный форум: XXXIX студ. межд. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО», 2016. № 10(39). – С. 337.

4. Гусов А.З. Управление предприятием как социально-экономической системой. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – М., 2008. № XII. – С. 54–68.
5. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 31. – С. 7–19.
6. Репкина О.Б. Предпринимательство как фактор экономического развития предприятия. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2010. № 4. – С. 119–121.
7. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и героингов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран западной и Северной Европы. М., 2005. – С. 491.
8. Becattini G. Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change, Edward Elgar, Cheltenham, 2014. – Pp. 162–180.
9. Rafael Boix, Yancy Vaillant Industrial districts in rural areas of Italy and Spain, IERMB Working Paper in Economics, n° 10.03, December 2010. – 5 p.
10. Patrick Dambon Les clusters en France, L’Harmattan, 2008, 98. – 137 p.
11. Nicolas Jacquet, Daniel Darmon Les Poles de competitivites – Le modele francais, Doc francaise, 2005.
12. Pierre Campagne, Bernard Pecqueur Le developpement territorial, Charles Leopold Mayer, 2014.
13. <http://www.altaicpp.ru/strat/strategija/s7/s72/s721.html>
14. <http://geum.ru/aref/a266-6-ref.php>
15. <http://www.competitivite.gouv.fr>

References

1. Porter M. Konkurentsiya. – М.: Izdatel’skii dom «Vil’yams», 2010. – S. 592.
2. Klasternye politiki i klasternye initsiativy: teoriya, metodologiya, praktika: Kol. monografiya / Pod. red. Yu.S. Artamonovoi, B.B. Khrustaleva. – Penza: IP Tugushev S. Yu., 2013.
3. Sistema klassifikatsii klastera s uchetom klyuchevykh elementov postroeniya prostranstvennykh aglomeratsii. Molodezhnyi nauchnyi forum: XXXIX stud. mezhd. zaochnoi nauch. -prakt. konf. – М.: «MTsNO», 2016. № 10(39). – С. 337.
4. Gusov A.Z. Upravlenie predpriyatiem kak sotsial’no-ekonomicheskoi sistemoi. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel’stva. – М., 2008. № XII. – S. 54–68.
5. Balabanova A.V., Staritsyn A.G. Konkurentnyi mekhanizm i ego klyuchevaya rol’ v mekhanizme stimulirovaniya perekhoda k innovatsionnoi modeli upravleniya sovremennymi korporatsiyami.

- Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 31. – S. 7–19.
6. Repkina O.B. Predprinimatel'stvo kak faktor ekonomicheskogo razvitiya predpriyatiya. MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie). 2010. № 4. – S. 119–121.
 7. Pilipenko I. V. Konkurentosposobnost' stran i geroinov v mirovom khozyaistve: teoriya, opyt malykh stran zapadnoi i Severnoi Evropy. M., 2005. – S. 491.
 8. Becattini G. Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change, Edward Elgar, Cheltenham, 2014. – Rr.162 –180.
 9. Rafael Boix, Yancy Vaillant Industrial districts in rural areas of Italy and Spain, IERMB Working Paper in Economics, n° 10.03, December 2010. – 5 r.
 10. Patrick Dambron Les clusters en France, L'Harmattan, 2008, 98.–137 r.
 11. Nicolas Jacquet, Daniel Darmon Les Poles de competitivites. – Le modele francais, Doc francaise, 2005.
 12. Pierre Campagne, Bernard Pecqueur Le developpement territorial, Charles Leopold Mayer, 2014.
 13. <http://www.altaicpp.ru/strat/strategija/s7/s72/s721.html>.
 14. <http://geum.ru/aref/a266-6-ref.php> 15. <http://www.competitivite.gouv.fr>.

Т. Т. Жапаров

*Кандидат экономических наук, доцент,
japarov.tt @ mail.ru*

*Академия государственного управления
при Президенте Кыргызской Республики,
Бишкек, Кыргызстан*

Проблемы внедрения инноваций на промышленных предприятиях Кыргызской Республики

***Аннотация.** В статье на основе анализа выявлены основные сдерживающие факторы внедрения инновационной деятельности и предложены основные направления развития инновации в Кыргызской Республике.*

***Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, финансирование инноваций.*

T. T. Dzharov

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
japarov.tt @ mail.ru*

*The Presidents Academy of State Governing of the Kyrgyz Republic,
Bishkek, Kyrgyz Republic*

The problems of innovations realization in industrial enterprises of the Kyrgyz Republic

***Annotation.** The principal factors of blocking realization of innovating activities were analyzed in the article together with proposing the principal ways of innovation development in the Kyrgyz Republic.*

***Keywords:** innovation, innovation activity, financing of innovations.*

Поиск модели национального инновационного развития принимает для стран СНГ, в том числе и для Кыргызстана все более актуальное значение. Это связано, прежде всего, с необходимостью использования огромного накопленного интеллектуального капитала. Другой причиной является усиление опасных тенденций к углублению сырьевого характера экономики, что, неизбежно, ведет к усилению зависимости страны от состояния внешней конъюнктуры на сырьевых рынках. Несмотря на достаточно высокую краткосрочную привлекательность сырьевого сценария раз-

вития, наиболее передовые слои общества понимают, что в долгосрочном плане это нанесет стране огромные потери, не только экономического, но и политического характера. Именно поэтому главной целью государственной инновационной политики нашей республики является достижения экономического роста на основе форсированного внедрения конкурентоспособной технологии производства и услуг, ускоренного внедрения изобретений, нововведений и научно-технического потенциала.

Как известно, структура валового внутреннего продукта (ВВП) страны по сравнению с дореформенным периодом (1990 г.) изменился. За это время удельный вес промышленности в составе ВВП снизился с 35 до 15,3% в 2015 году. Необходимо признать, что экономическая политика государства продолжает оказывать негативное влияние на восстановление и развитие промышленности, особенно, в сфере производства машин и оборудования. Как отмечает, эксперты наша страна с обретением независимости из аграрно-индустриальной превратилась в аграрно-сырьевую.

В настоящее время промышленность Кыргызской Республики (далее КР) находится в глубоком технологическом кризисе, отставание в развитии отдельных отраслей от стран с развитой экономикой исчисляется десятками лет. Процесс катастрофического старения производственных фондов без их замены лишает производителей перспективы выхода из кризисного состояния, а тем более достижения уровня современных технологической конкурентоспособности на мировом рынке. Внутренние рынки очень быстро заполняются зарубежной продукцией, душающей производящие неконкурентоспособную продукцию предприятия и целые отрасли, ослабляя как финансовую, так и технологическую самостоятельность страны. Как показывает анализ, в целом показатель износа на отечественных предприятиях составляет в среднем 45 процентов, тогда как в развитых странах этот коэффициент износа едва достигает 20%.

Как свидетельствует мировой опыт, в условиях современной экономики, основанной на использовании достижений НТП, альтернативы инновационному пути развития просто нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности.

Для оценки инновационного уровня промышленности нами предложены системы индикаторов, часть из которых не является критерием эффективности. Отметим, что в классификации оценок инновационного уровня экономической системы можно выделить следующие группы показателей:

- показатели результата инновационной деятельности;
- показатели затрат на инновационную деятельность;
- показатели, состоящие из затрат и результатов инновационной деятельности.

В настоящее время в мониторинге инновационной деятельности в нашей республике, вообще не включены показатели, соотносящие затраты и результаты инновационной деятельности промышленных предприятий, а показатели результатов и затрат на инновационную деятельность в основном содержат только статические показатели, что не позволяет дать объективную оценку инновационной деятельности. Вместе с тем, показатели соотношения затрат и результатов инновационной деятельности является основой для уточнения инновационного уровня экономических систем. По нашему мнению, система показателей инновационного уровня, объединяющая статические показатели состояния экономических, должна быть дополнена группой показателей, позволяющих оценить характер динамики их развития. В этой связи проведен анализ инновационной деятельности в промышленных предприятиях по данным Национального статистического комитета КР, а затем результаты скорректированы с помощью введения ряда специфических показателей, которые, целесообразно включить в оценку эффективности инновационного развития промышленности. К числу показателей результата инновационной деятельности в КР относят: инновационную активность предприятий, объем инновационной продукции, количество приобретенных и переданных новых технологий. В принципе эту тенденцию, можно сравнить с уровнем инновационной активности Кыргызской Республики в советский период и в настоящее время.

Как известно, до 1985 года в Кыргызстане удельный вес организаций и предприятий, осуществляющих разработку и внедрение современных технологий, в среднем составлял 50–60% от общего количества промышленных предприятий, то уже в начале 1990-х годов эта величина снизилась более чем втрое. В 1992–94 гг. удельный вес инновационно-активных предприятий не превышал 10% от общего числа в промышленности. Столь стремительный спад объяснялся тогда трудностями переходного периода, однако впоследствии экономические проблемы предприятий только усугубились. В результате второй пик снижения уров-

ня инновационной активности пришлось на 1995 г., когда эта доля составила до 2% и последующие годы она продолжала уменьшаться. Впервые с начала экономических реформ наблюдалось некоторое оживление инновационной активности в промышленности и ее уровень в 2007 г. составил 2,5% [2].

Как видно из табл. 1 анализ инновационной деятельности предприятий промышленности республики за 2010–2015 гг. показал, что в 2010 году количество предприятий, имеющих законченные инновации, увеличилось в 1,4 раза по сравнению с 2005 г., а уровень инновационной активности – в 1,3 раз. Однако, 2012 году число инновационно-активных предприятий сократился до 27 единиц, а уровень инновационной активности составило всего 1,4%. Если оценивать данный показатель в динамике, то можно заметить, что число инновационно-активных предприятий в рассматриваемый период до 2009 года неуклонно растет, так в 2009 году данный показатель вырос по сравнению с 2005 годом на 45,7%, а с 2010 года этот показатель снижается и в 2011 году по сравнению с 2005 годом снизился на 3%. Последующие годы число инновационно-активных предприятий увеличился и в 2015 году составил 56 единиц, что составляет 3,5 процента от общего число промышленных предприятий.

Для сравнения: в США доля промышленных предприятий, восприимчивых к инновационным процессам составляет около 50%, а по странам ОЭСР этот показатель колеблется от 25 до 80%, в Турции – 33, Венгрии – 47, в Эстонии – 36, в России – 9,1, в Белоруссии – 8,9 в Казахстане – 4,3% [1]. Среди рассматриваемых стран Кыргызстан по уровню восприимчивости к инновационным процессам занимает последнее место.

Обобщая выше изложенное, можно отметить, что одним из главных препятствующих факторов развития инноваций в Кыргызской Республике, является общая отсталость конкурентной среды в экономике, обуславливающая отсутствие у субъектов экономики стимула к инновациям, в том числе к всестороннему внедрению информационных технологий, модернизации форм и методов управления, выходу на качественно новый уровень эффективности. Наши предприятия сегодня могут получить устраивающую их долю рынка, не прибегая к дорогостоящим инновациям. Кыргызстан в некоторых областях продолжает оставаться изолированной от международного рынка, его стандартов качества и новизны продукции. Наш рынок реально пока еще слабо вписан в интеграционные мирохозяйственные связи, он во многом продолжает существовать по своим собственным законам и правилам, которые весьма сильно отличаются от стандартов принятых в развитых странах

**Основные показатели инновационной деятельности
промышленных предприятий КР в 2005–2015 гг.**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число промышленных предприятий и производств, единицы	2039	1931	1883	1865	1745	1622
Число инновационно активных предприятий, единицы	48	38	27	39	62	56
Уровень инновационной активности, в %	2,3	1,9	1,4	2,1	3,6	3,5
Уровень инновационной пассивности, в %	97,7	98,1	98,6	97,9	96,4	96,5
Объем промышленной продукции – всего, млрд. сом	126,6	164,4	137,2	169,8	171,1	181,1
Объем инновационной продукции по видам экономической деятельности, млрд. сом	1,2	0,41	1,5	1,2	1,3	0,2
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	0,9	0,3	1,1	0,7	0,8	0,1

Источник: Таблица составлено и рассчитано автором по данным Нацстаткома КР.

[3]. Также на наш взгляд, необходимо учитывать факторы, негативно влияющие на перспективы развития инновационной деятельности, в том числе:

- технологическую отсталость отдельных отраслей промышленности и, как следствие, низкую конкурентоспособность их продукции;
- отсутствие собственных разработок и инноваций, следствием чего является технологическая зависимость, которая ведет к снижению конкурентоспособности;
- высокая стоимость нововведений и недостаток собственных денежных средств наряду с отсутствием финансовой поддержки и иных стимулов со стороны государства;

- высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости инноваций, неопределенность экономической выгоды от внедрения и другие.

Таким образом, низкие показатели инновационной деятельности промышленных предприятий обусловлены в основном экономическими факторами и в первую очередь – недостатком финансовых ресурсов. Именно нехватка денежных средств, недостаточная поддержка инновационной деятельности предприятий со стороны государства и будет являться основным барьером на пути разработки и вывода на рынок новых технологий и продуктов промышленного производства.

На наш взгляд, выход из сложившегося положения возможен только при активной роли государства, проводящего научно-техническую и инновационную политику, также необходимо совершенствовать финансирования инновационной деятельности предприятий.

Список литературы

1. Ткачева Н.Н., Гончарова Т.А. Государственная поддержка инновационного процесса, как фактор повышения конкурентоспособности продукции. Экономические инновации. 2003. Вып.15. – С. 51–60.
2. Промышленность Кыргызской Республики 2011–2015. – Б.: Нацстатком Кырг. Респ., 2016. – 330 с.
3. Мусакожоев Ш.М., Жапаров А. Стратегии инновационной модернизации. – Б.: «Турар», 2010. – 168 с.

References

1. Tkacheva N.N., Goncharova T.A. Gosudarstvennaya podderzhka innovatsionnogo protsessha, kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti produktsii. Ekonomicheskie innovatsii. 2003. Vyp.15. – S. 51–60.
2. Promyshlennost' Kyrgyzskoi Respubliki 2011–2015. – B.: Natsstatkom Kyrg. Resp., 2016. – 330 s.
3. Musakozhoyev Sh.M., Zhaparov A. Strategii innovatsionnoi modernizatsii. – B.: «Turar», 2010. – 168 s.

Д. Р. Закирова

*Аспирант,
diana.zakirova2010@yandex.ru*

*Кафедра Социологии труда и экономики предпринимательства,
Башкирский государственный университет,
Уфа, Российская Федерация*

Взаимосвязь заработной платы и текучести медицинского персонала на примере ГБУЗ РКОД МЗ РБ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями управления человеческими ресурсами в системе здравоохранения. Наличие достаточного числа квалифицированных работников является важнейшим условием эффективной работы любой системы. Формирование и рациональное использование трудовых ресурсов составляет одну из актуальнейших проблем экономики здравоохранения.

Ключевые слова: трудовая мобильность, заработная плата, текучесть кадров.

D. R. Zakirova

*Postgraduate student,
diana.zakirova2010@yandex.ru*

*Chair of Sociology of Labor and Business Economics,
Bashkir State University,
Ufa, Russian Federation*

Interrelation of wages and turnover of medical personnel on the example of the State Medical Institution of Health of the Republican Clinical Oncological Dispensary of the Ministry of Health of the Republic of Bashkortostan

Annotation. The article considers the questions connected with the peculiarities of human resource management in the health system. The availability of a sufficient number of qualified employees is essential to the efficient operation of any system. The formation and rational use of labor resources is one of the most urgent problems of health Economics.

Keywords: labor mobility, wages, turnover.

Стремительное развитие новых сфер экономики и постоянная модернизация технологических процессов различных отраслей нахо-

дит отражение в высоком уровне требований к рабочей силе, а именно способностям работника, его знаниям, профессиональным навыкам, компетенции и мобильности.

Одним из важнейших аспектов государственной социальной политики является модернизация российского здравоохранения.

С переходом к рыночной модели организации медицинской помощи населению с особой остротой проявляется проблема создания условий для повышения качества и эффективности деятельности лечащего персонала ¹. В Трудовом Кодексе Российской Федерации стимулирующим выплатам уделена отдельная статья (ст. 144 «Стимулирующие выплаты»), но при этом не раскрыты в правовом аспекте точные понятия «стимулирование труда» и «стимулирующие выплаты» ².

Среди ее приоритетных направлений – совершенствование и финансовое наполнение программ оказания качественной медицинской помощи, дальнейшее развитие профилактической направленности отечественного здравоохранения, укрепление материально-технической базы медицинских учреждений, вопросы информатизации. Все происходящее в настоящее время в здравоохранении – результат недостаточного в общественном сознании, в законодательстве, в государственном управлении, в политике развития и реформирования системы здравоохранения и модернизации экономики страны в целом понимания и утверждения приоритета здоровья.

Наличие достаточного числа квалифицированных работников является важнейшим условием эффективной работы любой системы, в том числе и системы здравоохранения. Формирование и рациональное использование трудовых ресурсов составляет одну из актуальнейших проблем экономики здравоохранения.

Следует выделить основные проблемы, стоящие в сфере трудовых ресурсов в медицинских учреждениях: отток медицинских кадров из отрасли, в силу неудовлетворительности оплатой труда; возрастающая роль среднего медицинского персонала и недостаточная их подготовка; нерациональная организация труда и нехватка персонала (врачи и средний медицинский персонал выполняют несвойственные им функции); неэффективное использование рабочего времени (например, неявка

¹ Галимова А. Ш., Закирова Д. Р. Проблемы мотивации труда среднего медицинского персонала // В сборнике: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Научный центр «АЭТЕРНА». 2014. – С. 76.

² Трудовой кодекс Российской Федерации. 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1), Ст. 3.

пациентов, особенно в летний период). Выше изложенное свидетельствует о необходимости дополнительных инвестиций в трудовые ресурсы (обучение, улучшение качества жизни, условия для мобильности, обеспечение новейшим медицинским оборудованием).

Огромное значение в решении проблем трудовых ресурсов любой отрасли экономики, включая здравоохранение, является правильная кадровая политика. В практическом здравоохранении наблюдается недостаточное использование специалистов, имеющих высшее сестринское образование и повышенный уровень образования при комплектации должностей руководящего состава специалистов среднего медицинского звена.

Средний размер стимулирующих выплат в Государственном медицинском учреждении здравоохранения Республиканском клиническом онкологическом диспансере Минздрава Республики Башкортостан (далее – ГБУЗ РКОД) составил: у врачей 10 000 рублей, у среднего медицинского персонала 5000 рублей. В 2013 году дополнительные выплаты остались на этом же уровне. Размеры стимулирующих выплат зависят от объема оказанных медицинских услуг в данном медицинском учреждении.

Условия финансирования деятельности ГБУЗ РКОД осуществлялись в рамках бюджетно-страховой медицины. Заработная плата сотрудников диспансера регулируется «Примерным положением об оплате труда работников государственных учреждений здравоохранения Республики Башкортостан», утвержденным Постановлением Правительства Республики Башкортостан № 371 от 27 октября 2008 года, Положениями «Об оплате труда работников ГБУЗ РКОД МЗ РБ», «О материальном стимулировании работников ГБУЗ РКОД МЗ РБ».

Одной из задач реализации «Дорожной карты» является обеспечение повышения к 2018 году средней заработной платы врачей медицинских организаций, предоставляющих медицинские услуги, до 200 процентов от средней заработной платы по Республике Башкортостан; среднего медицинского (фармацевтического) персонала и младшего медицинского персонала – до 100 процентов от средней заработной платы по Республике Башкортостан, что позволит улучшить обеспеченность системы здравоохранения квалифицированными медицинскими кадрами.

В результате реализации «Дорожной карты» на территории Республики Башкортостан дефицит врачей снизится и составит 15,1% от нормативов, определенных порядками оказания медицинской помощи. Динамика среднемесячной заработной платы работников диспансера в 2014–2015 гг. представлена в таблице 1³.

³ Годовой отчет ГБУЗ РКОД МЗ РБ за 2014–2015 гг.

Среднемесячная заработная плата работников ГБУЗ РКОД

Категории персонала	Средняя месячная заработная плата за 2014 г.	Средняя месячная заработная плата на 2015 г. Дорожная карта	Средняя месячная заработная плата за 2015 г.	Темп роста, % к 2014 г.	% Испол. Дорожн. карты
Врачи	51551	51551	55157	107,0	107,0
Средний медперсонал	30881	31100	33445	108,3	107,0
Младший медперсонал	19060	19002	21525	112,9	113,3
Прочий персонал	41284	70671	45544	110,3	64,4
Итого	33519	38916	37180	110,9	95,5

По данным таблицы 1 видно, что в среднем по персоналу ГБУЗ РКОД среднемесячная заработная плата в 2015 году составила 38 916 руб., что на 110,9% выше показателя 2014 года. Рост среднемесячной заработной платы отмечается по всем категориям персонала, кроме младшего персонала.

Заработная плата за 2015 год начислена и своевременно выплачена всем сотрудникам учреждения в соответствии с «Примерным положением об оплате труда работников государственных учреждений здравоохранения Республики Башкортостан», утвержденным Постановлением Правительства Республики Башкортостан № 371 от 27 октября 2008 года, Положениями: «Об оплате труда работников ГБУЗ РКОД МЗ РБ», «О материальном стимулировании работников ГБУЗ РКОД МЗ». Сотрудников с заработной платой ниже МРОТ в диспансере нет. Просроченной задолженности по заработной плате в ГБУЗ РКОД не имеется.

За увеличение объема работы при обеспечении надлежащего качества произведено распределение стимулирующих выплат за качество и конечный результат труда по итогам работы за месяц, квартал, 6 месяцев, 9 месяцев с учетом индивидуального вклада каждого работника в общий результат труда по критериям оценки работы всех работников учреждения в соответствии с положением «О материальном стимулировании работников ГБУЗ РКОД МЗ РБ».

Стимулирующие выплаты в 2015 году за качество и конечный результат труда по итогам работы за каждый месяц, за 1, 3, 4 кварталы, за 6 месяцев, 9 месяцев (70 лет ГБУЗ РКОД), за год выплачены в сумме 182,9 (2014 г. – 153 млн. руб.), что составляет 45,8% (2014 г. – 41,0%) от общей заработной платы со всеми доплатами. Фонд оплаты труда за 2015 год по ОМС составил 399,6 млн. руб. (2014 г. – 375,6 млн. руб.).

В 2015 году из числа младшего медперсонала 6 санитарок закончили медицинский колледж и были переведены на должность медицинских сестер. В течение 2015 года прошли специализацию и усовершенствование 70 врачей, из числа средних медицинских работников проучились 102 человека, из числа младшего медицинского персонала прошли обучение 2 человека.

Всего в ГБУЗ РКОД по штату 1293,50 единиц (2014 г. – 1355,0), основных работников занятых на должностях работает 1006 человек (без совместителей) (2014 г. – 1044), обеспеченность кадрами 77,8% (2014 г. – 77,0%)⁴.

Таблица 2

Штаты медицинской организации ГБУЗ РКОД в 2015 году

	штат. ед.	физ.лиц.	занято	% (% – 2014 г.)
Врачи	275,5	199	270,5	72,2 (71,3)
Биологи	8,5	8	8,5	94,1 (94,1)
Провизоры	6,0	6	6	100 (100)
Средний медперсонал	541,0	445	541	82,3 (83,6)
Младший медперсонал	271,5	209	271,5	77,0 (70,9)
Прочий персонал	191,0	139	191	72,8 (75,8)
Итого	1293,5	1006	1288,5	77,8 (77,0)

Всего по штату 1293,50 единиц (2014 г. – 1355,0), основных работников занятых на должностях работает 1006 человек (2014 г. – 1044) (без совместителей), обеспеченность кадрами составила 77,8% (2044 г. – 77,0%).

В онкодиспансере работают 163 сотрудников пенсионного возраста, что составляет 16,2% от общей численности сотрудников. В том чис-

⁴ Годовой отчет ГБУЗ РКОД МЗ РБ за 2014–2015 гг.

ле по категориям: 36 врачей, 58 средних медработников, 47 санитарок, 22 прочего персонала.

Таблица 3

Движение кадров ГБУЗ РКОД за период 2014–2015 годы

	Принято (чел.)		Уволено (чел.)	
	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.
Врачи	21	17	24	19
Средний медперсонал	30	29	36	26
Младший медперсонал	33	18	60	48
Прочие	23	15	25	24
Итого	107	79	145	117

В целом текучесть кадров за 2015 год составила – 14,4%, в 2014 году – 11,2%, выросла на 28,5%. Текучесть кадров медицинского персонала составила: врачи – 2,4%, среднего медицинского персонала – 3,6%, младшего медицинского персонала – 6,0%. Несмотря на большие темпы роста заработной платы младшего и среднего медицинского персонала (112,9% и, соответственно 110,3%), среднемесячная заработная плата у данной категории медицинских работников ниже заработной платы врачей в 2,6 и, соответственно, в 1,6 раза.

Таким образом, несмотря на рост заработной платы медицинского персонала на 107%–112,9%, отмечается увеличение текучести кадров, что соответственно оказывает влияние и на миграцию медицинского персонала в целом.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. 30.12.2001г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1), Ст. 3.
2. Галимова А.Ш., Закирова Д. Р. Проблемы мотивации труда среднего медицинского персонала // В сборнике: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Научный центр «АЭТЕРНА». 2014. – С. 76.
3. Годовой отчет ГБУЗ РКОД МЗ РБ за 2014 г., 2015 г.

References

1. The Labor Code of the Russian Federation. 30.12.2001. No. 197-FZ // Collection of Legislation of the Russian Federation. 2002. No. 1 (Part 1), Art. 3.
2. Galimova A. Sh., Zakirova DR Problems of motivation of work of average medical personnel // In the collection: PRIORITY DIRECTIONS OF SCIENCE DEVELOPMENT Collection of articles of the International scientific and practical conference. – Ufa: Scientific Center «AERTERNA». 2014. – P. 76.
3. Annual Report of the State Health Insurance Fund of the Republic of Karelia for the period 2014–2015.

Р. В. Калякулин

*Аспирант,
kalyakulin@fprb.ru*

*Республиканская организация Башкортостана
Российского профсоюза трудящихся авиационной промышленности,
Уфа, Российская Федерация
Академия труда и социальных отношений,
Москва, Российская Федерация*

Новые механизмы в системе регулирования социально-трудовых отношений

***Аннотация.** В настоящей статье автором исследуются актуальные вопросы системы регулирования социально-трудовых отношений на предприятиях авиационной промышленности, анализируются цели и задачи профсоюзов, предлагаются новые формы и механизмы вовлечения в корпоративную деятельность трудовых коллективов. Одними из ключевых ориентиров становятся конкурентоспособность и социальная хартия.*

***Ключевые слова:** авиационная промышленность, профсоюзы, трудовые отношения, социальное партнерство, соглашение, социально-экономическое развитие, конкуренция, конкурентоспособность, социальная хартия.*

R. V. Kalyakulin

*Postgraduate student,
kalyakulin@fprb.ru*

*The Republican organization of Bashkortostan
of the Russian Aviation Industry Workers Union,
Ufa, Russian Federation
Academy of Labor and Social Relations,
Moscow, Russian Federation*

New mechanisms in the socio-labour relationships regulation system

***Annotation.** In the article, the author researches the topical issues of the socio-labour regulation system at the aviation industry facilities, analyses goals and objectives of trade unions, offers new ways and mechanisms to involve the labour forces into the corporate operations. One of the main guidelines are competitiveness and social charter.*

Keywords: *aviation industry, trade union, labour relationships, social partnership, agreement, social and economic development, competition, competitiveness, social charter.*

Одной из важнейших задач современной России является формирование новой модели социально-экономического развития страны. Эта новая модель требует объективной системы социального управления и, в первую очередь, развитие системы социально-трудовых отношений. Данная идея, в частности, нашла свое отражение в выступлениях В. Путина и его «майских» указах.

Важно, что данная проблематика является актуальной для авиационной промышленности, как ключевой отрасли экономики России. После критического периода спада промышленного производства в 1990-х годах, начиная с середины 2000-х годов, государство увеличило масштабы финансовой поддержки и осуществило ряд крупных организационных преобразований в производственном сегменте авиапрома, что позволило предотвратить падение объема выпускаемой продукции и стабилизировать ситуацию.

Государственная политика, направленная на восстановление авиапрома, ликвидацию технологического отставания отрасли, развитие авиастроительного комплекса для создания отечественной конкурентоспособной авиационной техники нового поколения, формирования эффективной системы ее продаж на российском и мировом рынках, совершенствования послепродажного обслуживания, увеличения производительности труда, находит свое наглядное отражение в принятой Государственных программах «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» и «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года». Проходит широкое общественное обсуждение Стратегия развития авиационной промышленности до 2030 года. В среднесрочной перспективе одним из значимых факторов для авиапрома могут стать изменения в «Государственной программе вооружений».

Мировой рынок авиационной промышленности, включая услуги по техническому обслуживанию и ремонту, в 2014 году превысил 500 млрд. долл. На этом рынке Россия занимает третье место по выпуску финальной продукции и седьмое место по совокупному объему производства авиационной продукции.

Пристальное внимание руководства страны к авиапрому не случайно... Не зря данная отрасль называется локомотивом народного хозяйства. Она является средоточием всех самых современных технологий. По оценкам специалистов каждое рабочее место на самолетостроительном предприятии создает четыре – шесть вакансий у поставщиков комплектующих изделий (двигатели, авиационные агрегаты, приборы, бортовое

оборудование и т.д.), столько же — у поставщиков исходных ресурсов (металлургия, химия, энергетика) и два — четыре — в сфере услуг (транспорт, здравоохранение, образование). По мнению специалистов, мультипликативный эффект авиапрома равен 10–16! Никакая другая отрасль подобных показателей не имеет¹. Особая роль авиапрома состоит в том, что являясь самой инновационной из отраслей, она имеет большое значение для стратегического развития страны, когда мы стремимся создать конкурентоспособную промышленность, основанную на инновационных технологиях, высококвалифицированном персонале и обеспечить долгосрочное устойчивое развитие.

Для Республики Башкортостан предприятия авиационной промышленности являются флагманом регионального машиностроения, несущим серьезные социальные обязательства. Количество работников, занятых в производстве авиационной и радиоэлектронной продукции региона составляет свыше 35 тысяч человек из 80 тысяч, занятых в машиностроительном комплексе республики. При обсуждении проекта Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года, в качестве одной из целей, предлагается обеспечить устойчивое развитие для действующих в регионе предприятий реального сектора экономики, вносящих существенный вклад в социально-экономическое развитие республики.

Первыми лицами государства ставятся амбициозные задачи по созданию конкурентной авиационной промышленности и закреплению ее позиции на мировом рынке в качестве 3-го производителя по объемам выпуска авиационной техники. Так, по итогам 2011 года Российская Федерация заняла третье место в мире по объемам выпуска авиационной продукции (17,2 млрд. долларов США)². В 2014 году выручка промышленных предприятий отрасли авиастроения увеличилась на 23% к уровню 2013 года с 705 до 868 млрд. рублей³. Предполагается также, что к 2025 году объем мирового рынка авиационной продукции вырастет в 2,1 раза, что составит 543,3 млрд. долларов США. Около 68% указанной суммы планируется достичь в гражданском сегменте.

Целевое видение отечественного авиастроения — это экономически устойчивая, глобально конкурентоспособная отрасль, встроенная в мировой рынок и международное разделение труда, а также способная

¹ Тарнаев А. ВСЕ НИЖЕ И НИЖЕ // Военно-промышленный курьер». 2015. № 14 (580).

² Резолюция Первого Съезда авиапроизводителей России. — М.: 2013.

³ Резолюция Второго Съезда авиапроизводителей России. — Ульяновск, 2015.

обеспечить всю научно-производственную цепочку для нужд государственной авиации⁴.

Стоит отметить, что авиапром в последние годы претерпел значительные изменения и в вопросах совершенствования системы регулирования социально-трудовых отношений. В отрасли сложилась система социального партнерства, включающая в себя Отраслевое соглашение, заключенное на федеральном уровне социального партнерства, Корпоративные соглашения, а также коллективные договоры. Дополняют систему соглашения, заключаемые в субъектах РФ с учетом региональных особенностей. Сторонами системы являются:

- работники в лице их представителя – Российского профсоюза трудящихся авиационной промышленности (Профавиа) и его структур;
- работодатели в лице их представителя – Общероссийского отраслевого объединения работодателей «Союз машиностроителей России»;
- федеральный орган исполнительной власти в лице Минпромторга России.

Авиационный промышленный комплекс России представлен промышленными и научными организациями, расположенными по всей стране, во всех федеральных округах, обладающими при этом значительным кадровым потенциалом. Профсоюзные структуры Профавиа объединяют более 270 тысяч человек из 400 тысяч работников авиапрома. В профсоюзе действует 236 первичных профсоюзных организации, в том числе 193 ППО объединены в 14 территориальных организаций.

Поддерживая принятые IX съездом ФНПР решения, где достойный труд выступает в качестве основы социального и экономического развития в Профавиа утверждена Программа приоритетных направлений деятельности на период до 2021 года «Достойный труд – основа благосостояния работника и развития авиационной промышленности»⁵. При этом в области социального партнерства, установлены целевые индикаторы, ориентирующие профсоюзные структуры на заключение во всех организациях (филиалах), коллективных договоров, обеспечивающих наиболее полное сочетание интересов работников и работодателей и ориентированных на повышение достигнутого уровня социальной и материальной защищенности членов профсоюза.

⁴ http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!minpromtorgom_rossii_razrabotana_novaya_strategiya_aviaproma.

⁵ <http://www.profavia.ru/ofitsialnye-dokumenty>.

Для выработки концептуальных решений, направленных на гармонизацию законодательства и нормативно-правовых актов в области регулирования авиационной деятельности, по инициативе отраслевых общественных организаций началось проведение отраслевых Съездов авиапроизводителей в формате открытого коллегиального обсуждения и последующего решения возникающих актуальных вопросов, в том числе через институт социального партнерства.

В тоже время в сложившейся системе регулирования социально-трудовых отношений сегодня наблюдаются сбои и возникают определенные трудности. Социально-экономический кризис в России, приведший к значительному падению уровня жизни населения, не обошел своим негативным влиянием и трудовые коллективы авиапромышленной отрасли. Несмотря на то, что авиапром находится в более выигрышном положении по сравнению с рядом других отраслей, в нем остаются нерешенными многие, прежде всего организационные и социально-экономические вопросы, что не позволяет в полной мере поддерживать достойный уровень социальной, правовой защиты трудящихся. Продолжаются попытки государства, работодателей за счет трудовых коллективов решить проблемы, которые возникли в результате неумелого управления, некомпетентности, превалирования получения сиюминутной выгоды над перспективами развития отрасли. Эти вопросы переносятся в правовое, административное поле, что еще более ухудшает возможности противодействия им.

Очевидным является то, что происходит и недооценка роли профсоюзных организаций, по той причине, что профсоюзные структуры, с одной стороны не могут отрешиться от своих прежних «доперестроечных» ролей, а с другой стороны не могут влиться в новую систему социального управления. Можно констатировать, что руководители крупных предприятий чаще уделяют время социальным проблемам, начинают «приближать» к себе руководителей профсоюзных организаций. Но здесь проявляется социальный патернализм, который был характерен для системы хозяйственного управления в советский период. Очень часто, на словах можно слышать, что социальные партнеры являются равноправными участниками системы социально-трудовых отношений, но в конечном итоге окончательное решение зависит исключительно от позиций менеджмента корпораций.

Необходимо также учитывать, что существует явное противоречие между правовой формой организации акционерных обществ и действующими формами организации труда. Что имеется ввиду?

Основная проблема выражается в том, что акционеры (собственники) на своем собрании, утверждая правление (совет директоров), которое в свою очередь выбирает председателя правления, единоличный исполнительный орган ставят перед всеми своими исполнительными органами главную задачу – максимизацию прибыли и увеличение дивидендов.

Правление в свою очередь определяет основные фигуры в топ-менеджменте предприятий и ставит перед ними ту же самую задачу. Топ-менеджеры подразделений ставят задачу максимизации прибыли перед корпусом менеджеров, руководителей, непосредственно работающими и контактирующими с наемными работниками.

Подобная вертикаль интегрированных структур корпораций не способна вовлечь основную массу наемных работников в корпоративную деятельность, так как наемные работники не могут считать увеличение прибыли своей первоочередной задачей, отвечающей их основным интересам. Следует отметить, что максимизация прибыли зачастую ведет к попыткам, в той или иной степени и форме сократить заработную плату, уменьшить численность персонала, усилить интенсивность труда, сократить социальные гарантии, вывести из состава предприятий подразделения социальной направленности, признавая их непрофильными активами.

Здесь необходимо подчеркнуть, что прибыль является в первую очередь преимущественно чисто экономической и относительно простой категорией рыночного хозяйства. Она рассчитывается по простейшей арифметической формуле – сумма полученной выручки минус затраты. При этом фактически прибыль является основным критерием эффективности финансовой деятельности предприятия, его рентабельности и указанная задача, как первостепенная, прописана во всех уставных документах обществ, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Таким образом, на всех этапах управления экономической деятельности предприятия создаются предпосылки того, что наемные работники начинают испытывать чувство отчуждения к своему предприятию, так как прибыль носит сугубо индивидуалистический характер. Она является целью конкретного индивидуального собственника и его единоличной собственностью. В процессе формирования и особенно распределения прибыли индивидуальные интересы предпринимателя часто противоречат интересам других социальных групп. Поэтому банкротство отдельного предпринимателя носит в основном индивидуальный характер, не угрожающий всей хозяйственной системе.

Следующим вопросом является то, что частный бизнес предпринимает попытки существенно принизить роль профсоюзов в деятель-

ности корпораций. Одним из распространенных аргументов является то, что интересы наемного работника могут быть защищены индивидуальными трудовыми договорами, что на практике делает, якобы не эффективной систему соглашений и колдоговорного регулирования.

Обращая внимание на профсоюзы, то и в их деятельности можно отметить ряд недостатков. Они до сих пор не добились необходимого авторитета в трудовых коллективах, особенно в среде молодежи. Опросы, проведенные в ряде трудовых коллективов, показывают, что в случае возникновения каких-либо проблем у работника в процессе трудовой деятельности около 80% из них обращаются к руководителям, а не к представителю профсоюза.

Кроме того, руководители предприятий не склонны открывать перед профсоюзами свои стратегические планы, финансовые операции, как правило, под предлогом коммерческой тайны. Иными словами, на сегодняшний день отношения между топ-менеджментом и профсоюзами не достигли надлежащего уровня необходимого доверия. В документах, подписываемых совместно работодателями и профсоюзами говорится о социальном партнерстве и корпоративной социальной ответственности. Имеется предположение, что подлинной социальной ответственности и социального партнерства не может быть, если не будет найден баланс интересов между всеми участниками корпоративной деятельности. Соответственно такой баланс невозможен пока главной целью предприятия будет считаться достижение максимальной прибыли.

В существующей сегодня системе регулирования социально-трудовых отношений необходимо концептуально пересмотреть основные критерии эффективности деятельности. При этом главным критерием этой эффективной деятельности должно стать не достижение сиюминутной прибыли, а достижение конкурентных преимуществ, которые могли бы быть той общей целью, которая не противоречила бы ни интересам собственника, ни менеджерского корпуса, ни интересам наемных работников.

Достижение конкурентоспособности в производственной коммерческой деятельности воспринимается обществом как совершенно нормальное явление, имеющее важное общественное значение. Именно здоровая конкуренция заставляет бизнес-сообщество искать инновационные пути совершенствования своей деятельности и внедрять модернизацию технологий, использовать инновационные методы в системе управления. Когда достижение конкурентоспособности становится общей задачей всех участников корпоративной деятельности, появляется необходимость формирования общей корпоративной солидарнос-

ти, взаимного доверия между различными социальными группами корпоративного сообщества. Ведь как отметил выдающийся советский авиаконструктор Сергей Владимирович Ильюшин: «Создание работоспособного квалифицированного коллектива является задачей более сложной, чем создание нового самолета».

Именно решение данного вопроса должно стать главной задачей в диалоге между социальными партнерами, так как достигнутые договоренности позволят сформировать баланс интересов всех сторон социально-трудовых отношений.

Таким образом, государственной власти, профсоюзам и работодателям важно вовремя осознать, проанализировать происходящие изменения и совместно выработать концептуальные решения для повышения качества корпоративного управления, в частности повышения роли конкурентоспособности, которая должна стать приоритетной по отношению к прибыли.

Ориентация на конкурентоспособность как общекорпоративную задачу может существенно изменить социальный климат на предприятии. Можно признать, что прибыль – это единоличная собственность хозяина, и, естественно, он не хочет ни с кем ею делиться. Достижение конкурентных преимуществ – это результат работы тех, кто участвовал в корпоративной деятельности. Уже одно это обстоятельство позволяет легче вести диалог между работодателем и профсоюзом и прийти к социальному консенсусу⁶.

Без достижения взаимопонимания между социальными партнерами не обойтись. Действительно, в сложившейся системе регулирования социально-трудовых отношений создан правовой механизм, включающий, в том числе и необходимые «понятийные» аппараты. Однако, в-первую очередь, данная форма взаимоотношений, являясь нормативно-правовым фундаментом, носит сугубо юридический характер сложившихся между партнерами отношений.

В качестве новой формы в систему социально-трудовых отношений можно предложить введение института морально-нравственных показателей. Это понятие объединяет мировоззренческие принципы, ценностные ориентиры, смыслы жизни человека. Главенствующим показателем должно становиться стремление к социальной справедливости, понимаемой как достойное отношение к гражданину со стороны государства и общества. Представляется, что одним из таких механиз-

⁶ Попов Ю.Н., Гришина Т.В. Россия перед вызовом: быть ей конкурентоспособной или не быть? (социальные аспекты конкурентоспособности). – М.: Издательский дом «Трибуна», 2013. – 101 с.

мов может стать СОЦИАЛЬНАЯ ХАРТИЯ, где взаимные обязанности и цели социальных партнеров будут едины. Таким образом, принятие акта, не имеющего прямой обязательной юридической силы, по смыслу близкого к декларации и формулирующего основные положения субъектов правовых отношений может нацелить социальных партнеров на целый ряд взаимных обязательств. Введение первостепенных принципов повышения конкурентной способности, сокращения существующего разрыва в доходах (между высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми категориями работников), «привязка» уровня роста заработной платы к росту производительности труда, взаимные обязательства по информационной «открытости» и т.д. Указанные предложения, создадут предпосылки к возникновению таких инструментов, как Социальная миссия предприятия, потребуются внесение изменений в Гражданский Кодекс и в Уставы обществ. Внедрение указанных принципов, в качестве одного из механизмов системы регулирования социально-трудовых отношений в авиапроме, позволит получить конкурентные преимущества для предприятий, заинтересованность и вовлечения в корпоративную деятельность существенного количества наемных работников предприятий авиапрома, что в последующем принесет пользу корпорации в целом.

Список литературы

1. Тарнаев А. Все ниже и ниже. «Военно-промышленный курьер», № 14 (580) 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vpk-news.ru/articles/24783>.
2. Резолюция Первого Съезда авиапроизводителей России. – М.: 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aviationunion.ru/Files/Rezol_19042013.pdf.
3. Резолюция Второго Съезда авиапроизводителей России. Ульяновск, 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aviationunion.ru/congress.php?conam=1>.
4. Проект Стратегии развития авиационной промышленности до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/centre/news/#!minpromtorgom_rassii_razrabotana_novaya_strategiya_aviaproma.
5. Программа приоритетных направлений деятельности общественной организации «Российский профессиональный союз трудящихся авиационной промышленности» на период до 2021 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.profavia.ru/ofitsialnye-dokumenty>.

6. Попов Ю.Н., Гришина Т.В. Россия перед вызовом: быть ей конкурентоспособной или не быть? (социальные аспекты конкурентоспособности). – М.: Издательский дом «Трибуна», 2013. – 101 с.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 №1734-р «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года».
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 №303 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы».
9. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

References

1. Tarnaev A. Vse nizhe i nizhe. «Voenno-promyshlennyy kurser», № 14 (580) 2015. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <http://vpk-news.ru/articles/24783>.
2. Rezolyutsiya Pervogo S'ezda aviaproizvoditelei Rossii. – М.: 2013. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: http://www.aviationunion.ru/Files/Rezol_19042013.pdf.
3. Rezolyutsiya Vtorogo S'ezda aviaproizvoditelei Rossii. Ul'yanovsk, 2015. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.aviationunion.ru/congress.php?conam=1>.
4. Proekt Strategii razvitiya aviatsionnoi promyshlennosti do 2030 goda [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/centre/news/#!/minpromtorgom_rossiirazrabotana_novaya_strategiya_aviaproma.
5. Programma prioritetnykh napravlenii deyatelnosti obshchestvennoi organizatsii «Rossiiskii professional»nyi soyuz trudyashchikhsya aviatsionnoi promyshlennosti» na period do 2021 goda. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.profavia.ru/ofitsialnye-dokumenty>.
6. Popov Yu.N., Grishina T.V. Rossiya pered vyzovom: byt' ei konkurentosposobnoi ili ne byt'? (sotsial'nye aspekty konkurentosposobnosti). – М.: Izdatel'skii dom «Tribuna», 2013. – 101 с.
7. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 22.11.2008 №1734-r «Transportnaya strategiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda».
8. Postanovlenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 15.04.2014 №303 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii «Razvitie aviatsionnoi promyshlennosti na 2013–2025 gody».
9. Federal'nyi zakon ot 28.06.2014 №172-FZ «O strategicheskom planirovanii v Rossiiskoi Federatsii».

С. В. Криворучко

*Доктор экономических наук, профессор,
gleb@33.east.ru*

*Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация*

Роль национальной платежной системы при реализации бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики

***Аннотация.** Автор анализирует роль национальной платежной системы при реализации мер координации деятельности Правительства и Банка России в рамках бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, и выделяет системно значимые платежные системы Банка России и НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий», являющиеся ключевыми инфраструктурами в этом процессе.*

***Ключевые слова:** платежная система, центральный банк, денежно-кредитная политика, финансовая стабильность.*

S. V. Krivoruchko

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
gleb@33.east.ru*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

The role of a national payment service provider in case of implementation budget and tax and monetary policy

***Annotation.** The author analyzes a role of a national payment service provider in case of implementation of measures of coordination of activities of the Government and Bank of Russia within budget and tax and monetary policy, and allocates systemically the significant payment service providers of the Bank of Russia and NPO of CJSC National Settlement Depository which are key infrastructures in this process.*

***Keywords:** payment service provider, Central Bank, monetary policy, financial stability.*

Национальная платежная система (НПС) является подсистемой финансовой системы государства, которая обеспечивает экономических субъектов платежными услугами.

НПС играет важную роль в жизни любого государства и обеспечивает реализацию экономической и финансовой политики государства, в том числе ¹:

- денежно-кредитной политики (платежи на денежном рынке и рынке ценных бумаг в рамках управления денежной массой и процентными ставками);
- бюджетно-налоговой политики (платежи в рамках процедур сбора налогов и распределения бюджета);
- валютной политики (платежи на валютном рынке в рамках управления курсом национальной валюты);
- инвестиционной политики (платежи в рамках реализации государственных инвестиционных проектов) и т.д.

Совершенно очевидно, что перечисленные особенности НПС непосредственно воздействуют на результаты финансовой деятельности субъектов экономики и, как следствие, оказывают значительное влияние на агрегированные показатели макроэкономических достижений государства.

В большинстве случаев целью экономической политики является экономический рост (точнее, структура экономического роста в виде совокупности показателей экономического роста по отраслям).

Логично предположить, что скоординированное использование инструментов экономической политики (ДКП и БНП) позволит с большей вероятностью достичь целей экономической политики, чем несоординированное.

Далее рассмотрим, каким образом совершенствование НПС и ее системно-значимой компоненты – платежной системы Банка России, сможет повысить эффективность реализации мер координации деятельности Правительства и Банка России в рамках бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики.

В наши дни, большинство государств уделяет вопросам построения и развития НПС пристальное внимание, стараясь поддерживать на современном уровне национальные платежные институты и национальную платежную инфраструктуру.

Новое законодательство о НПС в России выводит на новый уровень характер задач экономической политики, решаемых посредством

¹ Отчет о научно-исследовательской работе по теме: «Модернизация национальной платежной системы России в целях совершенствования денежно-кредитной политики», Криворучко С.В., Лопатин В.А., Свирина Е.М., Тамаров П.А., Массино М.Н., 2013 г. Финансовый университет.

механизмов перевода денежных средств в платежных и расчетных системах, в частности:

- стабильность национальной валюты и надлежащее исполнение ею функции основного средства платежа во многом зависит от эффективного и надежного функционирования платежных систем;
- обеспечение стабильности банковской системы требует надлежащего контроля за деятельностью каждого финансового института, при этом необходимо учитывать их взаимодействие и взаимовлияние, обусловленное участием в платежных системах, в том числе с привлечением организаций, не являющихся банками;
- достижение целей денежно-кредитной политики во многом зависит от стабильного функционирования систем, с помощью которых она реализуется.

Поэтому, одной из целей деятельности Банка России является «обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы». Важнейшим звеном реализации указанной цели Банка России является обеспечение развития платежной системы Банка России, таким образом, чтобы платежная система Банка России являлась стандартом надежности и эффективности в национальной платежной системе России. Развитие эффективной и надежной платежной системы, играющей первостепенную роль в стране, является важнейшей задачей Банка России в сфере финансовой стабильности, проведения денежно-кредитной политики и общего экономического развития.

В соответствии с Основными направлениями денежно-кредитной политики (ДКП) Банка России², операционная цель ДКП достигается с помощью инструментов ДКП, которые включают обязательные резервные требования, операции на открытом рынке и операции постоянного действия. При этом использование перечисленных инструментов в обязательном порядке предполагает осуществление переводов денежных средств между Банком России и другими финансовыми институтами, в качестве которых выступают Внешэкономбанк³ и кредитные организации.

Совершенно очевидно, что все упомянутые переводы в той или иной степени осуществляются в рамках национальной платежной системы (НПС) России с использованием ее институтов и инфраструкту-

² Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016\(2017-2018\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf).

³ Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

ры. При этом качество инструментов ДКП (в данном случае, способность ДКП оперативно влиять на денежную массу и процентную ставку) во многом зависит от качества платежных услуг, предоставляемых НПС, включая скорость и безопасность переводов денежных средств. Как результат, НПС играет важную роль в реализации ДКП и может с полным правом считаться субъектом процесса реализации ДКП. В связи с этим представляет интерес вопрос, в какой степени совершенствование ДКП требует совершенствования механизмов НПС.

В случае НПС России существует специальное толкование данного термина, введенное Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», в соответствии с которым НПС представляет собой совокупность субъектов рынка платежных услуг (субъектов НПС). Причем при детальном рассмотрении каждый из перечисленных субъектов НПС представляет собой совокупность институциональных и инфраструктурных механизмов, обеспечивающих его функционирование.

В процессе реализации ДКП участвует большое количество субъектов НПС, хотя роль многих из них не так очевидна. Наиболее заметны крупные платежные институты, такие как платежная система Банка России, платежная система НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий», а также крупные операторы по переводу денежных средств (Внешэкономбанк, Сбербанк России, Банк ВТБ и др.). Упомянутые платежные системы относятся к разряду системно значимых платежных систем, которые обслуживают большую часть платежных операций в рамках процесса реализации ДКП по сделкам в рублях и иностранной валюте на биржевом и внебиржевом рынках.

Высокий уровень эффективности и бесперебойности платежной системы Банка России способствует эффективному использованию инструментов ДКП, прежде всего применяемых ежедневно и на регулярной основе в отношении денежных средств на счетах кредитных организаций, открытых в Банке России.

Банк России регулирует общий объем выдаваемых банкам кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики. Устанавливаемые по выдаваемым кредитам процентные ставки используются Банком России для воздействия на рыночные ставки.

Банк России регулирует общий объем выдаваемых банкам кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики.

Внутридневное кредитование Банка России имеет важное значения для ежедневной деятельности кредитной организации, а величина необходимого кредита в значительной степени определяется свойствами платежной системы Банка России и применяемых в ней механизмов экономии ликвидности.

Выводы:

Заметим, что значительное количество субъектов НПС не принимает непосредственное участие в операциях Банка России на открытом рынке и операциях постоянного действия. Однако это не умоляет их роли в достижении Банком России целей ДКП. Все субъекты НПС в той или иной степени обеспечивают движение денежных средств по торговым и инвестиционным операциям, а также платежи в рамках бюджетного и налогового процессов. Как результат, все они играют существенную роль в функционировании трансмиссионного механизма ДКП, который позволяет передавать управляющее воздействие, вызываемое изменением ключевой ставки, и влиять на уровень инфляции с помощью инструментов ДКП.

В связи с изложенным, можно сформулировать следующие рекомендации. С целью обеспечения эффективного функционирования процесса реализации ДКП, необходимо постоянно совершенствовать институциональные и инфраструктурные механизмы НПС, обеспечивая высокий уровень качества обслуживания и бесперебойности оказания субъектами НПС платежных услуг. Прежде всего это касается платежных систем Банка России и НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий», а также крупных операторов по переводу денежных средств. Одновременно необходимо развивать институты и инфраструктуру национального рынка платежных услуг, который непосредственно влияет на качество функционирования трансмиссионного механизма ДКП⁴.

Список литературы

1. Отчет о научно-исследовательской работе по теме: «Модернизация национальной платежной системы России в целях совершенствования денежно-кредитной политики», Криворучко С.В., Лопатин В.А., Свирина Е.М., Тамаров П.А., Массино М.Н., 2013 г. Финансовый университет.
2. Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы: монография / Колл. авторов; под ред. Д.э.н. М.А. Эскиндарова. – Москва: РУСАЙНС, 2016.

⁴ Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы: монография/ колл. авторов; под ред. Д.э.н. М.А. Эскиндарова. –Москва: РУСАЙНС, 2016. – С. 74–79.

3. Андришин С., Кузнецова В. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 6.
4. Обаева А.С. Обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы – новая цель деятельности Банка России // Деньги и кредит. 2012. № 1.

References

1. Otchet o nauchno-issledovatel'skoi rabote po teme: «Modernizatsiya natsionalnoi platezhnoi sistemy Rossii v tselyakh sovershenstvovaniya denezhno-kreditnoi politiki», Krivoruchko S.V, Lopatin V.A., Svirina E.M., Tamarov P.A., Massino M.N., 2013 g. Finansovyi universitet.
2. Denezhno-kreditnaya politika Rossii: novye vyzovy i perspektivy: monografiya / Koll. avtorov; pod red. D.e.n. M.A. Ekindarova. – Moskva: RUSAINS, 2016.
3. Andryushin S., Kuznetsova V. Denezhno-kreditnaya politika tsentral'nykh bankov v usloviyakh global'nogo finansovogo krizisa // Voprosy ekonomiki. 2010. № 6.
4. Obaeva A.S. Obespechenie stabil'nosti i razvitie natsional'noi platezhnoi sistemy – novaya tsel' deyatel'nosti Banka Rossii // Den'gi i kredit. 2012. № 1.

Ю. В. Кузминых

*Доктор экономических наук, профессор,
july_lta@rambler.ru*

*Кафедра международных экономических отношений,
Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал,
Российская таможенная академия,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

Т. В. Шмулевич

*кандидат экономических наук, доцент,
tat-wik@mail.ru*

*Кафедра международных экономических отношений,
Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиал,
Российская таможенная академия,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

О кредитоспособности предприятий в инновационной экономике

***Аннотация.** В статье проведен анализ существующих в зарубежной и отечественной практике подходов к диагностике кредитоспособности предприятий. Представлено детальное исследование рейтинговой оценки кредитоспособности ссудозаемщиков. Предложены рекомендации по совершенствованию кредитного скоринга юридических лиц в современных условиях.*

***Ключевые слова:** инновационная экономика, кредитоспособность предприятий, финансовые коэффициенты, рейтинговая методика, кредитный скоринг, денежные потоки.*

Yu. V. Kuzminykh

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
july_lta@rambler.ru*

*Department of International Economic Relations,
St. Petersburg named. V.B. Bobkov branch, Russian Customs Academy,
St. Petersburg, Russian Federation*

T. V. Shmulevich

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
tat-wik@mail.ru*

*Department of International Economic Relations,
St. Petersburg named. V.B. Bobkov branch, Russian Customs Academy,
St. Petersburg, Russian Federation*

About enterprise credit in the innovation economy

***Annotation.** The article analyzes the existing foreign and domestic practice, approaches to the diagnosis of the creditworthiness of companies. It submitted a detailed study rated borrowers creditworthiness. Recommendations for improving credit scoring legal persons in the modern world.*

***Keywords:** innovative economy, the creditworthiness of companies, financial ratios, rating methodology, credit scoring, cash flows.*

В современных условиях в нашей стране происходит переход к инновационной экономике, базирующейся на формировании эффективной системе разработки и внедрения новых технологических решений в различных сферах деятельности, на освоении принципиально новой, конкурентоспособной продукции, обновлении критически устаревшего производственного аппарата. Переход к инновационному пути развития предполагает выбор достаточных источников финансирования реализуемых проектов, предполагающих рациональное сочетание собственного и заемного капитала субъектов хозяйствования. В связи с этим проблема совершенствование механизма кредитования, основанного на достоверной оценке финансового положения предприятий, в последнее время приобрела особую актуальность.

Необходимо отметить, что эффективная организация процесса оценки кредитоспособности юридических лиц позволяет, во-первых, расширить их источники финансирования для инновационного развития, а во-вторых, снизить уровень финансовых рисков банков и сформировать необходимые условия для качественного обслуживания их клиентов, заинтересованных в кредитных продуктах.

Важно отметить, что необходимость оценки кредитоспособности юридических лиц приобрела в настоящее время особую актуальность, так как нестабильная экономическая ситуация в стране во многом в последние годы отразилась на функционировании российской банковской системы. Так, просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам, возросла за 2016 г. на 4,2%¹. Кредитная деятельность банков также затрудняется отсутствием у многих из них отработанной методики диагностики кредитоспособности, недостаточностью информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов.

¹ Статистика Банка России (банковский сектор по состоянию на 1.01.2017). URL: <http://www.cbr.ru/statistics>. (дата обращения: 16.02.2017).

Мировая практика, основанная на многолетнем опыте работы в условиях меняющейся конъюнктуры и конкурентного соперничества банков, выработала методики, направленные на проведение взвешенной кредитной политики, применение эффективных систем определения кредитного рейтинга заемщика и позволяющих в значительной мере минимизировать риск по ссудным операциям. В настоящее время в международной банковской системе не существует единой стандартизированной системы анализа кредитоспособности. Причинами сложившегося многообразия методических подходов в данной сфере являются:

- различная степень доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности;
- особенности индивидуальной культуры кредитования и исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности;
- использование определенного набора финансовых инструментов минимизации кредитного риска;
- значительное число факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности и субъективный подход в присвоении кредитного рейтинга;
- результат оценки кредитоспособности заемщика, принимающий различные формы (от набора финансовых коэффициентов до определения итоговых рейтингов и расчета уровня кредитного риска).

Практика показывает, что любая методика, опирающаяся на расчет только количественных показателей, не в состоянии раскрыть механизм поддержания стабильного развития предприятия. В связи с этим необходимо использовать и качественные критерии, обеспечивающие возможность выявить проблемы экономической устойчивости ссудозаемщика.

На сегодняшний день зарубежные банки апробировали различные методики оценки кредитоспособности юридических лиц, которые различаются между собой как набором показателей, включаемых в формирование общего рейтинга заемщика, так и индивидуальными подходами к самим показателям и приоритетностью каждого из них. Наибольшее распространение получили способы оценки суммарной кредитоспособности предприятий, к которым относятся рейтинговые методики.

Так, американские банки применяют «правило шести си», предполагающее присвоение каждому критерию отбора клиентов параметра, начинающегося на букву «с»: character (характер заемщика, его репутация); capacity (способность погасить ссуду, финансовые возможности); capital (капитал, владение активами); collateral (наличие обеспечитель-

ного материала ссуды); conditions (условия займа, экономическая конъюнктура, прогнозы ее развития), control (возможность контроля над сделкой)².

В Англии, термин «PARTS» является ключевым словом, сосредоточившим в себе критерии для выдачи кредитных средств: purpose (цель, назначение кредита); amount (сумма кредита); repayment (условия для его погашения); term (срок, на который берется кредит); security (залог, обеспечение).

Японские кредитные работники кроме основных требований учитывают также показатели собственности (соотношение заемного и собственного капитала, отношение собственного капитала к итогу баланса, отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, отношение имобилизованного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочной задолженности и др.).

Очень часто европейские и американские банки применяют методику оценки кредитоспособности заемщика банка, которая носит название CAMPARI. Данный подход представляет собой целый ряд оценочных параметров, обеспечивающих возможность сопоставить множество факторов, связанных с выявлением потенциального риска предоставления конкретного кредита (характер и репутация заемщика, способность к возврату кредита, доходность, целевое назначение и размер ссуды, обеспечение риска непогашения ссуды).

В рамках кредитного скоринга все большую популярность набирают методы, предполагающие набор определенных алгоритмов для автоматизированного анализа данных, что приводит к отнесению потенциального заемщика к одному из заранее сформированных классов. Такие задачи с большим успехом решает метод Data Mining — при помощи «деревьев решений». Полученную модель принято использовать при определении класса (стоит ли предоставлять/не предоставлять кредит) вновь возникших ситуаций, например, когда заявка на получение кредита только поступила в банк.

Следует отметить, что разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности предприятий, а также применение банками индивидуальных наборов инструментов для минимизации кредитного риска в современном мире осложняет обмен статистической информацией в банковской системе и не позволяет сформировать полную и достоверную картину о кредитном рейтинге заемщиков.

² Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. — М.: КНОРУС, 2013. — С. 83–84.

Однако оценка финансового состояния клиента предполагает более детальную характеристику. Для этого отечественные кредитные организации разрабатывают собственные рейтинговые методики с учетом западного опыта ³.

В российской банковской системе все большую значимость приобретает необходимость использования адекватной системы рейтинговой оценки, обеспечивающих комплексную оценку кредитных рисков юридических лиц ⁴. Именно данный подход особенно важен в связи с ужесточением норм банковского регулирования.

Рейтинговая методика анализа кредитоспособности заемщика включает в себя следующие этапы:

1. Формирование информационной базы о конкретном заемщике.
2. Установление достоверности полученной информации.
3. Предварительная оценка потенциального клиента.
4. Обработка представленной информации.
5. Сравнительный анализ полученных финансовых коэффициентов с нормативными значениями.
6. Качественный анализ финансовых коэффициентов.
7. Определение значимости каждого финансового показателя в рейтинговой классификации.
8. Расчет рейтингового показателя организации-заемщика.
9. Присвоение заемщику класса на основе рейтингового показателя.
10. Составление заключения по итогам оценки кредитоспособности заемщика, решение вопроса о возможности и условиях предоставления кредита.

Определяющим этапом рейтинговой методики оценки кредитоспособности является формирование обширной информационной базы, поскольку от ее достоверности и полноты будет зависеть вся правильность и объективность последующих расчетов.

Ключевой раздел методики предполагает расчет финансовых коэффициентов. Конечно, в современной банковской практике существуют различия в выборе данных показателей. Однако, обычно выделяются следующие группы коэффициентов: ликвидности и платежеспособности,

³ Хлестова К.С. Оценка рисков коммерческих банков и кредитоспособности заемщиков // Бизнес и общество. 2014. № 3. – С. 8.

⁴ Ершов К.Е. Направления развития методов анализа кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке: Автореф. дис....к.э.н.: 08.00.10 / Ершов Константин Евгеньевич; Государственный университет Министерства финансов РФ. – М., 2013. – 24 с.

финансовой устойчивости, деловой активности, доходности деятельности, показатели обслуживания долга ⁵.

Также в качестве дополнительных характеристик можно использовать следующие критерии: состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их соотношение, сроки и размер просроченной задолженности; уровень делового риска; качество менеджмента и др.

Для оптимизации методики на данном этапе необходимо проследить за тем, чтобы коэффициенты не дублировали друг друга. Для расчета веса и определения категории финансовых коэффициентов в рейтинговом показателе следует:

- определить группу финансовых коэффициентов, используемых для расчета рейтингового показателя;
- выявить степень значимости каждого финансового коэффициента;
- установить необходимые нормативные значения для каждого из финансовых показателей, а также возможные границы в зависимости от сферы деятельности компании;
- распределить все показатели по категориям в зависимости от их фактических значений;
- уточнить значимость финансовых коэффициентов на основе анализа финансовой отчетности заемщика с учетом его отраслевой принадлежности.

В зависимости от полученной итоговой суммы баллов клиенту присваивается определенная категория или класс. Каждый коммерческий банк самостоятельно решает вопросы оптимального набора показателей, наиболее объективно отражающих тенденцию финансового состояния оцениваемых организаций.

Вместе с тем, анализ кредитоспособности клиента, основанный лишь на количественных показателях, не дает точной оценки, так как остается неизученным множество качественных индикаторов, влияющих на решение о предоставлении ему кредитных средств.

Кроме того, отсутствие научного обоснования значимости анализируемых показателей делает определение уровня кредитоспособности достаточно субъективным и недостаточно надежным инструментом, применяемым для управления кредитным риском. Еще одним недостатком рейтинговой методики является сложности, возникающие при анализе кредитоспособности заемщика на перспективу.

⁵ Мамонова И.Д. Как банки оценивают кредитоспособность своих клиентов // Центр обучения «Элитариум». URL: <http://www.elitarium.ru/ocenka-kreditosposobnost-zaemshhik-kredit-bank-kojefficient-procent-metodika/> (дата обращения: 16.02.2017).

Для оценки прогнозной кредитоспособности следует учесть влияние будущих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам и погашением ссудной задолженности. Для этого в мировой практике широко используется такой действенный аппарат для оценки кредитоспособности как анализ денежного потока заемщика⁶. С помощью данного инструмента определяются основные притоки и оттоки денежных средств. Путем планирования денежного потока можно спрогнозировать поведение потенциального заемщика в перспективе и оценить источники погашения кредита.

Таким образом, международный опыт в сфере банковского дела позволяет сформировать ряд требований к совершенствованию механизма кредитования отечественных предприятий в инновационной экономике: проведение комплексной оценки всех финансовых и нефинансовых факторов риска и их влияние на финансовое состояние предприятий, учет отраслевой специфики деятельности контрагентов, мониторинг рейтинга на основании систематически обновляемой информации.

Список литературы

1. Статистика Банка России (банковский сектор по состоянию на 1.01.2017). URL: <http://www.cbr.ru/statistics>. (дата обращения: 16.02.2017).
2. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина, О.Н. Афанасьева. – М.: КНОРУС, 2013. – 360 с.
3. Хлестова К.С. Оценка рисков коммерческих банков и кредитоспособности заемщиков // Бизнес и общество. 2014. № 3. – С. 1–10.
4. Ершов К.Е. Направления развития методов анализа кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке: Автореф. дис... к.э.н.: 08.00.10/Ершов Константин Евгеньевич; Государственный университет Министерства финансов РФ. – М., 2013. – 24 с.
5. Мамонова И.Д. Как банки оценивают кредитоспособность своих клиентов // Центр обучения «Элитариум». URL: <http://www.elitarium.ru/ocenka-kreditosposobnost-zaemshhik-kredit-bank-kojfficient-procent-metodika/> (дата обращения: 16.02.2017).
6. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. – М: КНОРУС, 2016. – 800 с.

⁶ Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина.- М: КНОРУС, 2016.с. 360–364

References

1. Statistika Banka Rossii (bankovskii sektor po sostoyaniyu na 1.01.2017). URL: <http://www.cbr.ru/statistics>. (data obrashcheniya: 16.02.2017).
2. Bankovskoe delo: sovremennaya sistema kreditovaniya: uchebnoe posobie / Pod red. O.I. Lavrushina, O.N. Afanas'eva. — M.: KNORUS, 2013. — 360 s.
3. Khlestova K.S. Otsenka riskov kommercheskikh bankov i kreditosposobnosti zaemshchikov // Biznes i obshchestvo. 2014. № 3. — S. 1–10.
4. Ershov K.E. Napravleniya razvitiya metodov analiza kreditosposobnosti zaemshchikov v kommercheskom banke: Avtoref. dis....k.e.n.: 08.00.10/ Ershov Konstantin Evgen'evich; Gosudarstvennyi universitet Ministerstva finansov RF — M., 2013. — 24 s.
5. Mamonova I.D. Kak banki otsenivayut kreditosposobnost' svoikh klientov // Tsentr obucheniya « Elitarium». URL: <http://www.elitarium.ru/ocenka-kreditosposobnost-zaemshhik-kredit-bank-kojefficient-procent-metodika/> (data obrashcheniya: 16.02.2017).
6. Bankovskoe delo: uchebnik / O.I. Lavrushin, N. I. Valentseva [i dr.]; pod red. O. I. Lavrushina. — M.: KNORUS, 2016. — 800 s.

М. В. Маншин

*Аспирант,
manshinm@mail.ru*

*Кафедра «Экономика», Московский авиационный институт,
Москва, Российская Федерация*

Г. В. Тихонов

*Кандидат экономических наук, доцент,
biat@bk.ru*

*Кафедра «Экономика», Московский авиационный институт,
Москва, Российская Федерация*

Инновационные подходы к управлению производством промышленного предприятия на примере АО ММЗ «ВПЕРЕД»

***Аннотация.** На примере производственной деятельности АО ММЗ «ВПЕРЕД» рассмотрены методические и структурные подходы к повышению эффективности управления инновациями на конкретном российском машиностроительном предприятии. Совмещение на инновационных и операционных процессах ведет к формированию особой организационной структуры управления, максимально приближенной к традиционной структуре научно-производственного объединения. В части согласования и координации функций стратегического и операционного управления, инновационные процессы занимают последний уровень управления, тогда как стратегический менеджмент определяет магистральное направление развития организации, превращаясь в генератор задач менеджмента в совокупности реализации операционных и инновационных процессов.*

***Ключевые слова:** инновации, управление, АО ММЗ «ВПЕРЕД».*

M. V. Manshin

*Postgraduate student,
manshinm@mail.ru*

*Chair «Ekonomika», Moscow Aviation Institute,
Moscow, Russian Federation*

G. V. Tikhonov

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
biat@bk.ru*

*Chair «Ekonomika», Moscow Aviation Institute,
Moscow, Russian Federation*

Innovative approaches to production management of industrial enterprise on the example of JSC MMZ «VPERED»

***Annotation.** On the example of production activity of JSC MMZ «VPERED» deals with methodological and structural approaches to enhancing the effectiveness of innovation management on a specific engineering company. A combination of innovative and operational processes leads to the formation of the special organizational structure of management as close as possible to the traditional structure of scientific and production association..*

In terms of harmonization and coordination of functions of the strategic and operational management, innovation processes occupy the last level of management, whereas strategic management defines the main direction of development of the organization into a generator task management together implementation of operational and innovation processes.

Keywords: *innovation, management, JSC MMZ «VPERED».*

По современным (2015 г.) американским экспертным оценкам к главным игрокам глобального рынка машиностроения, помимо США отнесены Германия, Италия, Япония и Китай. Россия в этих перечнях, как правило, отсутствует [6]. Такое положение, учитывая масштабы производства советского машиностроения, нельзя считать нормальным. В этой связи важен передовой опыт российских предприятий и в частности ОАО ММЗ «ВПЕРЕД» (далее завод «Вперед»).

Заказы потребителей, формирующих производственную программу завода «Вперед» поступают как от государственных корпораций и холдингов, так и от частного бизнеса. В последнее время, заказы перестали быть регулярными и от года к году не повторяются. В связи с этим завод находится в постоянном поиске новых рынков сбыта продукции, новых заказчиков, осваивая новые виды продукции. В данном случае активная маркетинговая политика дает возможность расширять круг клиентов, что само по себе, в современных условиях уже недостаточно. Ключевым моментом, теперь становится концептуально обоснованная стратегия инновационного развития, способная обеспечить успешную работу завода на высоко конкурентном рынке.

В 2014–2016 годах завод «Вперед» выполнял крупные заказы более чем 20 контрагентов. При этом менеджмент предприятия прикладывал максимум усилий к расширению перечня заказчиков. Завод связан договорами более чем с 400 предприятиями, поставщиками сырья, комплектующих, материалов, оборудования и т.п. Также завод активно сотрудничает с отраслевыми научно-исследовательскими и проектными организациями, вузами. В среднегодовой (по итогам 2014–2016 годов) производственной программе завода насчитывается 40–50 заказов, среди которых доля

новых изделий составляет 15–17%. Каждый новый заказ предваряется сложным проектированием, связанным с организацией производства конкретного изделия, подготовки необходимой номенклатуры изделий к намеченному сроку. В последнее время заказанные изделия в основном уникальны, что требует тщательной технической и организационной подготовки производства, что определяет и стоимость заказа, так как цена формируется на базе сметы затрат и, по основным параметрам, согласовывается с заказчиком. Все заказы включаются в производственную программу завода, где учитываются время разработки и оформления технологии изготовления.

Производственные возможности завода «ВПЕРЕД» подверглись активной модернизации начиная с 2005 г., в определенной степени переломного для предприятия, которое перешло от режима выживания к активному развитию и расширению производства. В 2005–2007 годах инвестиции существенно выросли: со 100 тыс. руб. до 13 млн. руб., а затем и до 50–60 млн. руб. в год. В то же время, для успешного развития одной лишь активизации инвестиционной политики, обновления производственной базы предприятия, было недостаточно. Мировой опыт ясно показывает необходимость расширения круга потенциальных потребителей, ориентации системы управления на текущие и будущие проблемы и потребности клиентов и контрагентов, реализуя при этом маркетинговый принцип управления [5].

Воплощая в жизнь маркетинговые инициативы, менеджмент завода столкнулся с ограничением возможностей экстенсивного развития предприятия, которые быстро исчерпались. Текущий и прогнозный рост объемов заказов уже не мог достигаться исключительно за счет имеющихся ресурсов, т.е. по инерции развития. Сдерживающим фактором, или, как принято традиционно это называть «узким местом», стал дефицит современных кадров, особенно станочников высших разрядов. В целом, для обеспечения устойчивого развития наметившихся положительных тенденций, заводу необходимы как новые технические, так и организационно-управленческие изменения. Как принято сегодня говорить, нужна «прорывная стратегия» нового уровня качественного развития [1].

Базовые подходы к развитию завода «ВПЕРЕД» в условиях реализации курса на модернизацию и пути их реализации концептуально сформулированы Программе стратегических изменений на 2008–2015 годы (далее – Программа), с детализацией на трехлетний период в режиме скользящего планирования. Стартовый этап Программы получил название «Среднесрочная программа деятельности ОАО ММЗ “ВПЕРЕД”” на 2008–2010 гг.» [5].

Программа разрабатывалась на базе оптимального и соответствующего требованиям времени образа предприятия с учетом его базовых компетенций на основе прогноза развития отношений с основными контрагентами. Ключевые нормативные и целевые характеристики Программы были определены в ходе разработки и балансировки системы показателей с учетом результатов имитационного производственно-экономического моделирования. Структура Программы изложена в четырех перспективах: «Потенциал», «Процессы», «Рынки», «Финансы». На этой основе были выделены этапы и прописаны мероприятия выполнения Программы.

Во время действия Программы были реализованы все базовые запланированные мероприятия. В частности, в рамках перспективы «Потенциал» был реализован комплекс мероприятий профессиональной переподготовки и обучения современным технологиям технологов и мастеров завода. Обучение шло при содействии с Алтайским государственным техническим университетом (АлтГТУ, Барнаул) и компанией «Спрут-Технология» (Набережные Челны), проводивших учебные занятия, тренинги и консультации по работе с современными 3D моделями, их преобразованиями, технологическими процессами и прочими возможностям системы SprutCam.

В дополнение были проведены мероприятия по подготовке рабочих основных специальностей в учреждениях среднего профессионального образования г. Барнаула, которым было оказано содействие в приобретении нового оборудования (станков). Таким образом, будущие операторы обучались на том оборудовании, которое действует на заводе, что фактически минимизировало период адаптации на работе.

В плане реализации перспективы «Рынки» активно развивались и совершенствовались отношения с потребителями, стабильно рос портфель заказов, крепла репутация предприятия, как и в целом его позиции на рынке.

Результатами реализации мероприятий перспективы «Процессы» стало внедрение новых передовых, в том числе и инновационных технологических решений, были запущены процессы подготовки производства для сокращения времени постановку новых изделий в производство. Так, алюминиевые детали были заменены на пластиковые, внедрены упрочняющие химико-термические технологии, а также новые технологии прогрессивного формообразования. Параллельно были реализованы мероприятия по снижению материальных затрат, рост энергоэффективности, ширилась кооперация с поставщиками за счет замены узлов своего изготовления на покупные изделия.

При реализации Программы прошла комплексная реконструкция цеха переработки пластмасс, были закуплены новые термопластавтоматы, позволяющие внедрить новую технологию горячеканального литья. Также было полностью завершено техническое перевооружение участка литья, созданы новые производственные участки гидравлических устройств, обработки стекловолокна, сборки систем очистки воды и другие.

В целом, продолжалось общее совершенствование систем и функций автоматизации управления предприятием и конкретными производствами, осваивались новые программно-аппаратные комплексы.

Программы развития завода включала три уровня оценок результатов исполнения: пессимистический, желаемый и оптимистический. По оценке менеджмента предприятия, на сегодня совокупная оценка итогов реализации программы не менее четырех баллов с плюсом (по пятибалльной шкале), что соответствует желаемому уровню.

В результате реализации Программы на заводе были созданы оптимальные стартовые условия для реализации следующего этапа стратегии, содержание которого было определено «Среднесрочной программной деятельности ОАО ММЗ «ВПЕРЕД» на период 2010–2012 гг.». На этом новом этапе ставилась цель: не просто сохранить высокие темпы освоения новых изделий и технологий, но и полностью создать все необходимые условия для эффективного управления инновационным развитием завода, его основными подразделениями, такими как структура, функции, выбор механизмов и инструментов управления.

На тот момент на предприятии уже был накоплен большой опыт разработки новых и потенциально инновационных решений и проектов на базе совместного творчества команды менеджеров, инженеров и экспертов, ставших ключевыми звеньями организации. Такого типа команды формировались для решения определенной проблемы либо реализации определенного проекта. В данном случае реализация функции проектного менеджмента несколько ограничивала руководящую роль менеджмента предприятия [2].

В части необходимой в данном случае координации, полного согласования задач и функций всех уровней управления, следует отметить, что инновационные процессы охватили тактический и оперативный уровни управления, тогда как стратегический менеджмент определил общее, перспективное направление развития завода, став генератором проблемных задач для производственного менеджмента во взаимосвязи операционных и инновационных процессов [4]. В данном случае операционные процессы обеспечивали решение задачи производства и реализации продукции, подготовки выпуска новой продукции, тогда как инновацион-

ные процессы были направлены на её проектирование, непосредственное доведение до производства, внедрение новых технологий, т.е. — на решение задач будущего производства.

Надежность и стабильность операционной деятельности завода обеспечили его растущую инвестиционную привлекательность. В свою очередь инвестиции, обеспечили как текущую, так и стратегическую конкурентоспособность, в том числе и за счет инноваций.

В результате реализации Программы завод «ВПЕРЕД» стал одним из центров высокотехнологического производства региона, сохраняющего способность к генерации инноваций. Таким образом, предприятие способно стать базой формирования региональной производственной инновационной системы.

Сегодня завод объединил в своей структуре традиционное производство и инновационные подразделения, что востребует разработку процедур, направленных на формирование условий согласования действий при появлении в системе управления предприятием новых функций, в частности скрининга новых технологий, идей и продуктов, тестирования продуктов, внедрение финансовых инноваций.

Формируемую стратегию инновационного развития завода сегодня необходимо ориентировать на совокупный учет идей и инноваций, генерируемых как на самом предприятии, так и поступающих извне. Данный подход применим как при производстве специальной продукции, так и при выпуске потребительских товаров [3].

Общая логика развития современных предприятий выпускающих наукоемкую и высокотехнологичную продукцию неизбежно ведет к образованию корпоративных структур разных типов. В то же время, совмещение на одном предприятии инновационных и операционных процессов имеет следствием складывание организационной структуры управления, максимально близкой к традиционной структуре научно-производственного объединения (НПО). Развиваясь, современное предприятие постепенно приобретает очертания компании, формируемой по корпоративному принципу путем интеграции процессов разработки и производства новых продуктов. Именно такой путь способствует стабильному и непрерывному функционированию в режиме инновационного развития.

Выбор указанного пути был обусловлен всем процессом реформирования российской экономики последних десятилетий. Этот процесс обеспечил ее открытость, структурную перестройку (сопровождавшуюся деиндустриализацией), постепенным формированием стимулов (или предпосылок для них) активизации инновационной деятельности. В то же время, прорывных, революционных позитивных изменений в

российской инновационной сфере не наблюдается. Как вынуждены признать отечественные и зарубежные эксперты, российская экономика минимально восприимчива к инновациям, которые, особенно в сфере промышленности, являются базовым элементом современного развития, обеспечивающего экономический рост, повышение благосостояния и уровня жизни населения, а также конкурентоспособности на глобальном рынке.

Отечественная экономика, особенно промышленный, так называемый «реальный» сектор, в основном находятся вне новой промышленной революции или процессов реиндустриализации экономики на базе высоких и наукоемких технологий, коммерциализации научно-технических достижений. Таким образом, непрерывная инновационная деятельность в промышленности в целом пока не стала отличительной чертой российской экономики, тогда как именно промышленная деятельность трансформирует научные результаты в новые конкурентные технологии и продукты.

В современных условиях роста неопределенности внешней среды важное значение имеет последовательность этапов инновационного процесса, связанных с рыночной ориентацией инноваций, их направленности на разрешение проблем и удовлетворение потребностей рынка.

Значимым аспектом организации технологически новых и инновационных процессов на российском предприятии остается общая оценка его инновационного потенциала, который в значительной степени произведен от стратегии предприятия, структуры его управления, культуры менеджмента, наличием ресурсов, включая технологические активы, базовые компетенции и т.п.

Принято считать, что инновационная стратегия должна органично вписываться в общую стратегию предприятия, его функциональные стратегии в маркетинге, финансах и вопросах производства. В данном случае необходима отладка всего механизма трансформации стратегических целей предприятия в его целевые установки и особенно программы инновационной деятельности.

Любое предприятие формирует и запускает свой механизм поиска и реализации научно-технических идей, учитывая специфику деятельности. Здесь принято исходить из того, что разработка любой инновационной стратегии является сложной и многогранной деятельностью, требующей экспертного подхода к каждой детали и каждому параметру. Основная цель инновационной стратегии состоит в обеспечении потенциала перспективной ориентации на прибыль

Грамотная и обоснованная инновационная стратегия – всегда результат анализа взаимосвязей, соединяющих группы факторов (см. рисунок 1). Здесь представлены тенденции развития внешней среды предприятия, а также данные о внутренней среде организации, цели и стратегия предприятия, его бюджет на НИОКР.



Рисунок 1. Схема разработки инновационной стратегии

Направляющим вектором в данном процессе при разработке стратегии инновационного развития всегда является корпоративная стратегия, определяющая цели и направления развития в ключевых сферах экономической деятельности, включая исследования и разработки. В процессе формирования стратегии инновационного развития определяющим всегда остается решение о цели лидерства или следования в сфере высоких технологий. Компания, ориентирующаяся на технологическое лидерство или закрепляющая свои передовые позиции всегда (иного пути, в данном случае, нет) придерживается наступательной стратегии.

Такая компания ведет непрерывный мониторинг рыночных и технологических перспектив, оперативно воплощая их в новые продукты.

Значимым аспектом наступательной стратегии всегда является выявление возможностей применения своих готовых технологий в нетрадиционных отраслях.

Определенные и весьма значимые преимущества имеет позиция последователя, как менее затратная, чем лидера (пионера разработок), прежде всего в отношении инвестиций в разработку новых продуктов. Данная стратегия также существенно менее рискованна, но и потенциал потенциально прибыльного роста у неё существенно уже.

Ключевой вопрос, определяемый стратегическим планом любого современного предприятия при формировании его инновационного — вопрос о допустимом бюджете на НИОКР. Доля затрат на это направление в общем объеме продаж — всегда один из базовых показателей деятельности современных предприятий, особенно активных в инновационной деятельности. Очевидно, что объем финансирования НИОКР во значительной части зависит от сферы деятельности компании, а также достигнутого уровня развития технологий.

Текущее состояние российской экономики, характеризующееся сложными внешнеэкономическими условиями, низкой инвестиционной активностью в реальном секторе, высокой ставкой кредита и старой системой финансирования НИОКР в рамках целевых программ, обусловило положение отечественных предприятий, которые в инновационной деятельности вынужденно рассчитывают почти исключительно на свои средства.

Анализируя данные рисунка 1, отметим, что цель внешнего анализа состоит в идентификации внешних возможностей и угроз, оценке потенциальных возможностей предприятия в деле адаптации к текущим и перспективным изменениям внешней среды.

Инновационная деятельность всегда тесно связана с маркетингом, основным фактором успеха всякого нововведения является наличие или привлечение (формирование) новых потенциальных потребителей нового продукта или услуги. Таким образом, выявление неудовлетворенных потребностей, потребительских мотивов и предпочтений остается главным источником идей для разработки новых изделий. Базовым навыком, определяющим успешное формирование новой продуктовой стратегии, является потенциал квалифицированных специалистов маркетологов и аналитиков.

Параллельно с изучением потребителей, существенно значимым направлением поиска потенциально конкурентоспособных на совре-

менном рынке продуктов и технологий остается и прогнозирование общих и специальных (прикладных) тенденций технологического развития в своей и смежных отраслях, соединенный с анализом общих тенденций в технологических изменениях и разработках конкурентов.

Относительно слабый экспертный потенциал специалистов, сочетаясь с также относительно слабо развитым рынком технологий, по-прежнему остается одной из основных причин низкой инновационной активности российских предприятий.

Безусловно, особо важным этапом инновационного развития предприятия является отлаженный процесс поиска, отбора и апробации идей, ведущих к созданию новых перспективных продуктов. Хотя каждое предприятие отработывает собственный механизм реализации данного процесса, тем не менее, можно предложить следующую классификацию источников появления продуктовых инноваций, идей, подсказанных рынком; вытекающих из исследований или подражания конкурентам; вытекающих из преимуществ своего предприятия.

Естественно, что мало найти привлекательные для развития продуктового ряда предприятия идеи, гораздо сложнее и важнее разработать процедуры отбора и оценки этих идей, формирования на их основе портфеля инновационных проектов предприятия. Портфельный принцип в современной инновационной политике предприятия означает, что у предприятия должны быть различные по направленности, требуемым ресурсам и срокам окупаемости проекты, которые охватывают также разные типы инноваций: это модификация выпускаемой продукции, освоение принципиально новой продукции, новые технологии и пр. При этом выбор инновационных проектов призван обеспечить достижение поставленных корпоративных целей в рамках выделенных на это ресурсов предприятия, в качестве которых выступают не только денежные ресурсы, но и уникальное оборудование, специалисты высокой квалификации и пр.

Большое влияние на стратегию инновационного развития предприятия и его инновационный потенциал оказывает система управления и мотивационная составляющая менеджмента, так как руководители предприятия должны осознавать важность, а точнее — стратегическую значимость развития инновационного потенциала, поскольку без этого даже успешное предприятие через какое-то время может уступить свои позиции конкурентам на рынке. Можно сказать, что именно инновационный потенциал предприятия во многом предопределяет результаты принятия решений, связанные с выбором и реализацией стратегии инновационного развития предприятия, поэтому необходим комплексный подход к оценке этого потенциала.

В научной литературе на сегодняшний день описано множество подходов и методов оценки инновационного потенциала промышленного предприятия. При этом можно отметить, что большинство исследователей рассматривают инновационный потенциал с позиций объяснения текущего состояния предприятия и выработки предложений по формированию стратегии его развития. С другой стороны, для глубокого изучения инновационного потенциала предприятия несомненный интерес представляет поиск закономерностей, их анализ и прогнозирование на этой основе будущего состояния предприятия. Решать такие задачи позволяют математические методы, основанные на применении аппарата гибридных экспертных систем и нейросетевых технологий.

Что касается подходов к оценке инновационного потенциала предприятия, то в настоящее время выделяют два подхода:

- детальный подход, целью которого является оценка инновационного потенциала по системе показателей для определения возможностей реализации конкретных проектов;
- диагностический, суть которого следует из его названия – анализ ситуации на предприятии по ряду внешних и внутренних параметров, при этом используются в основном экспертные методы.

В настоящее время подавляющее большинство подходов к измерению инновационного потенциала (ИП) предприятий основано на экспертных оценках, что является организационно сложным и дорогостоящим мероприятием. Другим общеизвестным недостатком методов экспертного оценивания является то, что они не позволяют одновременно учитывать факторы в большом количестве, сложность взаимосвязей между ними. Кроме того, предлагаемые линейные системы расчета инновационного потенциала предприятия быстро теряют свою актуальность в условиях динамичной внешней среды, а трудоемкость их перенастройки может оказаться слишком большой.

Зачастую предлагаемые подходы к оценке потенциала предприятия в сфере инновационной деятельности не отражают его структуры, поэтому анализ получается неполным. Следует понимать, что основная сложность состоит в получении комплексной оценки инновационного потенциала, т.е. агрегировании множества разнородных факторов в один обобщающий с возможностью развернутого ответа.

В этих условиях перспективным направлением развития менеджмента в сфере инноваций представляется использование интеллектуальных подходов к обработке информации в составе информационных систем, которые способны выделять знания из больших массивов ин-

формации, аккумулировать и упорядочивать статистические данные и мнения экспертов.

Список литературы

1. Артемьев Д.Г., Пыткин А.Н. Механизм формирования и реализации стратегии машиностроительного предприятия на базе системы планирования и администрирования. – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2010.
2. Кирцнер Й. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
4. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: Изд-во НОРМА, 2001. – 528 с.
5. Официальный сайт завода «ВПЕРЕД» <http://bx.mmz-vpered.ru/>.
6. The Machinery and Equipment Industry in the United States/ Select USA. 2015. Электронный ресурс <https://www.selectusa.gov/machinery-and-equipment-industry-united-states>.

References

1. Artem'ev D.G., Pytkin A.N. Mekhanizm formirovaniya i realizatsii strategii mashinostroitel'nogo predpriyatiya na baze sistemy planirovaniya i administrirovaniya. – Ekaterinburg: Izd-vo IE UrO RAN, 2010.
2. Kirtsner I. Konkurentsia i predprinimatel'stvo / Per. s angl. – М.: YuNITI-DANA, 2001. – 239 s.
3. Kleiner G.B. Evolyutsiya institutsional'nykh sistem / G.B. Kleiner. – М.: Nauka, 2004. – 240 s.
4. Knorring V.I. Teoriya, praktika i iskusstvo upravleniya. – М.: Izd-vo NORMA, 2001. – 528 s.
5. Ofitsial'nyi sait zavoda «VPERED» <http://bx.mmz-vpered.ru/>.
6. The Machinery and Equipment Industry in the United States/ Select USA. 2015. Elektronnyi resurs <https://www.selectusa.gov/machinery-and-equipment-industry-united-states>.

А. В. Пальбин

Аспирант,
apalbin@yandex.ru

Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация

Подходы к повышению эффективности риск-менеджмента предпринимательских структур

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы эффективности деятельности предпринимательских структур в свете внедрения и применения риск-менеджмента в управлении хозяйствующих субъектов. Определены критерии эффективности и оценки внедрения в процесс управления рисками предпринимательских структур. Выявлен ряд трудностей, усложняющих анализ эффективности риск-менеджмента, включая, в частности, ситуации, когда риск-событие, в отношении которого были проведены противорисковые мероприятия, не реализовались.*

***Ключевые слова:** эффективность деятельности предпринимательских структур, внедрение риск-менеджмента, процесс управления рисками, риск-событие, применение систем риск-менеджмента, эффективность риск-менеджмента.*

A. V. Palbin

Postgraduate student,
apalbin@yandex.ru

Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation

Approaches to improving the effectiveness of risk-management of business entities

***Annotation.** The article considers issues of efficiency of activity of business entities in the light of the implementation and application of risk-management in the management of economic entities. Defined performance criteria and evaluating the implementation of the risk-management process of business entities. Identified a number of difficulties that complicate the analysis of the effectiveness of risk-management, including, in particular, a situation when the risk event in respect of which was held protivogribkovye of the event, have not materialized.*

***Keywords:** efficiency of activity of business entities, the introduction of risk-management, the risk management process, risk event, the application of systems of risk-management, effectiveness of risk-management.*

В первую очередь определим, что в рамках исследования под эффективностью (деятельности) предпринимательских структур мы будем понимать «результативность экономической системы, выражающуюся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам»[5].

Что касается эффективности риск-менеджмента, то единое толкование данного понятия на сегодняшний день отсутствует. Однако, очевидно, что главное предназначение всех инструментов управления, к каковым относится, безусловно, и риск-менеджмент, состоит в повышении качества и эффективности процессов, в которых они задействуются. Соответственно, эффективность риск-менеджмента предпринимательской организации невозможно рассматривать в отрыве от эффективности деятельности организации в целом. Приведем, дабы обосновать свою точку зрения, некоторое количество экспертных мнений по этому вопросу и проанализируем их.

Сначала, все же, отметим, что большинство специалистов, как теоретиков, так и практиков, освещая преимущества риск-менеджмента, трактует их довольно широко, не оперируя конкретными показателями деятельности (предпринимательских организаций). Данный вывод основывается, в частности, на анализе материалов, представленных в таблице 1 [7].

Таблица 1

**Преимущества применения систем риск-менеджмента
в управлении предприятием**

Преимущество	Характеристика организационных улучшений
1. Снижение фактора неопределенности предпринимательской деятельности	Контроль рискованных ситуаций позволяет выработать конкретные действия по снижению возможности возникновения риска и его влияния на результаты. При наступлении непреодолимых событий предприятие достигает необходимой устойчивости за счет адекватного планирования и формирования резервов
2. Использование шансов (перспективных возможностей улучшения)	Реализация мероприятий риск-менеджмента позволяет оценивать возможность благоприятных последствий (шансов) в рискованной ситуации. Поиск шансов эффективен, когда сотрудники обладают необходимой квалификацией по управлению риском и шансом.

<p>3. Улучшение планирования и повышение эффективности управления</p>	<p>Объективная оценка риска уточняет информацию о предприятии, его операциях, перспективах, целевых показателях, что обеспечивает более обоснованное планирование и прогнозирование. Это косвенно повышает способность использования шансов и сокращает возможные негативные последствия</p>
<p>4. Экономия ресурсов предприятия</p>	<p>Вопросы экономической целесообразности становятся ключевыми в деятельности предприятия. Более строгий учет и использование ресурсов предприятия, обеспечение его ликвидности, платежеспособности и устойчивости позволяет избегать грубых ошибок и концентрировать внимание на повышении прибыли</p>
<p>5. Улучшение взаимоотношений с целевыми группами</p>	<p>Процесс управления риском стимулирует сотрудников предприятия к диалогу с руководством и выявлению шансов. Такие коммуникации обеспечивают предприятие сведениями об интересах участников и возможностях изменений</p>
<p>6. Улучшение информационной обеспеченности принятия решений</p>	<p>Реализация риск-менеджмента позволяет повысить точность и достоверность информации и анализа на всех уровнях управления, что необходимо для принятия решений</p>
<p>7. Рост деловой репутации</p>	<p>Сторонние организации (кредиторы, инвесторы, поставщики, покупатели, страховые компании) предпочитают работать с предприятиями, эффективно управляющими своими рисками и зарекомендовавшими себя надежными партнерами</p>
<p>8. Поддержка учредителей</p>	<p>Качество управления риском на предприятии повышает авторитет менеджмента за счет наличия базы данных о потенциальных рисках и контролируемых условиях бизнеса</p>
<p>9. Совершенствование контроля производства и реализации проектов</p>	<p>Процесс риск-менеджмента опирается на мониторинг рисков и измерение параметров бизнес-процессов, что обеспечивает более строгий контроль реализации инновационных программ</p>

В самом деле только одно из преимуществ, а именно преимущество (4) – экономия ресурсов предприятия, дает основание для понимания сути и адекватной обоснованной оценки результата внедрения риск-менеджмента. Другое дело, что вместо описания характеристик организационных улучшений целесообразно было бы, на наш взгляд, привести конкретные показатели деятельности предприятия (предпринимательской организации), положительная динамика которых и продемонстрировала бы четко и убедительно-положительный результат внедрения риск-менеджмента.

На наш взгляд, такими показателями должны быть показатели, отражающие эффективность деятельности предпринимательской организации. Итак, представим, как и декларировали ранее, мнения экспертов по этому вопросу. И начнем с определений, превалирующих в прикладных источниках. В частности, с определения, данного в стандарте COSO.

«Определение эффективности процесса управления рисками является предметом субъективного суждения, формирующегося в результате оценки наличия и эффективности функционирования восьми компонентов управления рисками. Таким образом, эти компоненты также служат критериями эффективности процесса» [6]. К упомянутым восьми компонентам относятся:

- внутренняя среда (уровни: стратегическое управление, тактическое управление, взаимодействие с контрольными органами, соблюдение действующего законодательства и прочих нормативных документов);
- постановка целей;
- идентификация рисков;
- оценка рисков;
- реагирование на риск;
- средства контроля;
- информация и коммуникации;
- мониторинг.

С нашей точки зрения, данное определение не отражает сути эффективности процесса управления рисками. До нас доводится, что итоговая оценка эффективности есть категория сугубо субъективная, получаемая опять же неопределенным способом – из других субъективных оценок восьми компонентов управления рисками. Определение можно было бы считать просто «размытым» (а оно таковым является), но имеющим право на существование, если бы эти самые субъективные оценки не были названы критериями эффективности. В самом деле, критерий (эффективности оценки) – это «признак, на основании которого

формируется оценка качества объекта, процесса, мерило такой оценки» [4]. Таким образом, в виде критерия эффективности не могут выступать какие-либо субъективные оценки. А, следовательно, определение, приведенное выше, не представляется возможным признать научно обоснованным. При этом в нем находит отражение один из весьма распространенных подходов к пониманию эффективности и с которым, по сути, сложно спорить.

Сторонники данного подхода, к которым относится подавляющее большинство теоретиков и практиков риск-менеджмента [1], полагают, что сам по себе факт внедрения процессов управления рисками в деятельность предпринимательской организации означает повышение ее эффективности (и является, таким образом, ее критерием). При этом имеется ввиду, что управление рисками осуществляется, конечно же, в соответствии с определёнными стандартами, в первую очередь стандартами COSO[6] и FERMA[6]. Однако сегодня все большее число экспертов приходит к выводу, что «... важнейшие и обязательнейшие процедуры риск-менеджмента (даже хорошо и полностью выполненные) составляют лишь 40% успеха эффективного риск-менеджмента... Оставшиеся 60% — это необходимая риск-ориентированная культура организации, от которой зависит успех всего риск-менеджмента. Понятно, что только комбинация этих двух подходов дает 100% результат эффективного риск-менеджмента» [7].

Нельзя, конечно же, не согласиться с автором приведенного пассажа в том, что риск-ориентированная культура организации является важнейшим условием ее эффективности. Данное утверждение, однако, по крайней мере, в такой формулировке, не может рассматриваться как критерий эффективности. Кроме того, автор не раскрывает, какой именно смысл он вкладывает в понятие «риск-ориентированная культура организации». По нашему мнению, такая культура присуща организации, ведущей осознанную и целенаправленную деятельность по управлению рисками.

Что касается научных источников, то большинство из них обозначает два подхода к выделению критериев эффективности управления рисками. К их числу относятся: «во-первых, выбор критического параметра, который не должен выходить за допустимые пределы, а во-вторых, экономическая выгода» [8].

Первый подход связан с соблюдением норм производственной безопасности и обеспечением непрерывности работы предприятия. В рамках данного подхода индикатором эффективности является снижение значения критического параметра до требуемого уровня. Такой подход,

безусловно, имеет право на существование. Более того, на опасных для жизни и здоровья людей производствах именно он и должен превалировать. Однако, эффективность здесь имеет совершенно иной смысл. Это не соотношение результата и затрат, направленных на его достижение, а сам факт получения результата. Соответственно, область использования данного критерия является довольно узкой и лежит вне данного исследования, ограниченного рамками экономической эффективности.

Что касается второго подхода, то он представляется логичным и научно обоснованным. Но вопрос о том, какие именно показатели экономической выгоды нужно использовать, чтобы оценить эффективность управления рисками наиболее адекватно, остается открытым. Ибо теоретические и практические взгляды на данную проблему в значительной степени расходятся.

Подавляющее большинство авторов теоретических трудов по риск-менеджменту [2] предлагают в качестве такого показателя использовать стоимость предприятия, рассчитываемую с использованием доходного подхода в виде чистой приведенной стоимости его будущих доходов за определенный период времени:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t},$$

где NPV – приведенная стоимость денежных потоков,
 CF – величина денежного потока,
 t – показатель временного периода,
 n – количество временных периодов,
 R – ставка дисконтирования.

Однако, дабы оценить влияние рисков на стоимость предприятия, необходимо получить их точную численную оценку и внести соответствующие корректировки в ставку дисконта. Очевидно, что на практике такую оценку удастся произвести далеко не всегда (в силу ряда и субъективных, и объективных причин). Соответственно, корректно оценить их влияние на стоимость предприятия с использованием приведенной формулы, не представляется возможным.

Практики же [3] предлагают рассчитывать эффективность мероприятия (группы мероприятий) в разрезе каждого отдельного риска. В первую очередь, как произведение вероятности и возможных потерь (получаемых на основе экспертных оценок), рассчитывается величина риска. Далее определяются затраты на мероприятие по защите от риска (так называемое противорисковое мероприятие) и величина остаточного риска, т.е. риска, сохраняющего актуальность после воздействия

на него. Если затраты на мероприятие не превышают разницу в значениях первоначального и остаточного риска, то такое мероприятие считается эффективным. Алгоритм выбора противорисковых мероприятий, включающий этап оценки его эффективности, представлен на рис. 1.

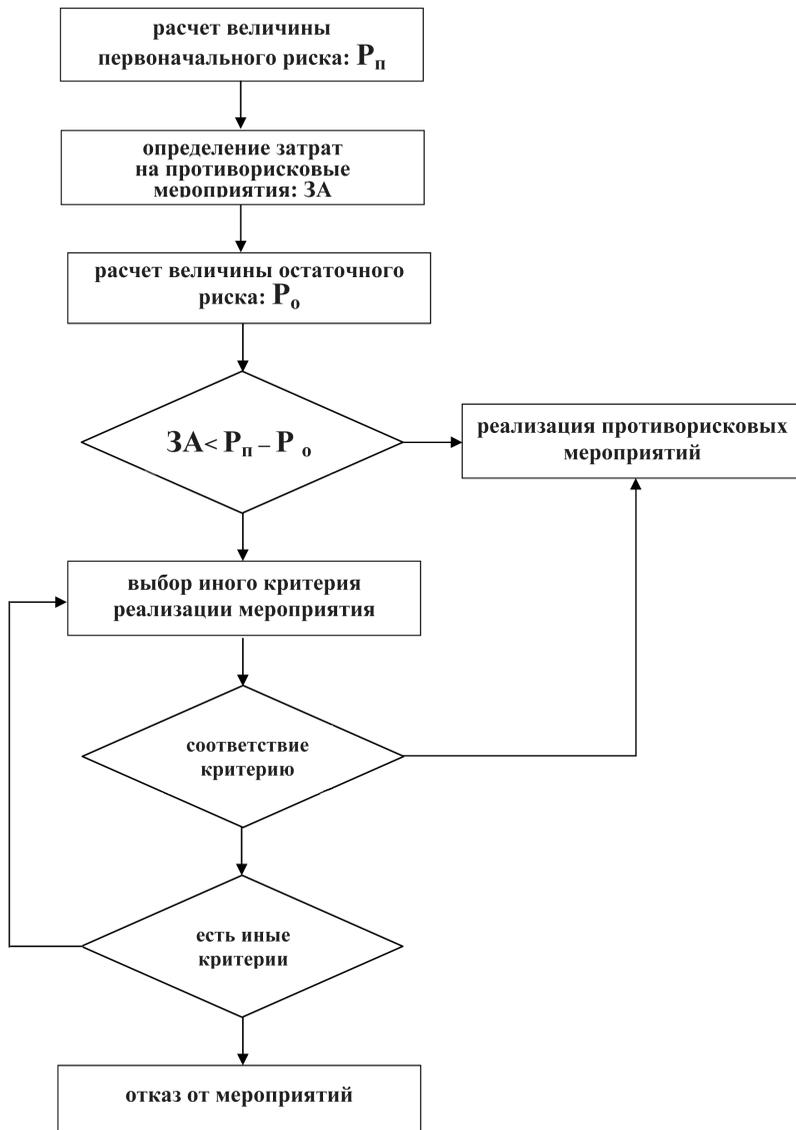


Рис. 1. Алгоритм выбора противорисковых мероприятий

Главным недостатком представленного способа оценки эффективности является, конечно же, весьма спорная степень точности оценок риска, которые, как мы уже упоминали, далеко не всегда могут быть получены в виде произведения потерь и вероятности: как в силу сложности прогнозирования вероятности, так и в силу природы самого риска. Если случайная величина имеет не дискретный, а непрерывный характер (что зачастую и происходит в реальной жизни), то ее вероятность не может быть выражена одним единственным числом.

Тем не менее вслед за большинством риск-менеджеров, мы считаем использование данного способа оценки вполне приемлемым, особенно если речь идет о минимальной и максимальной границах значений риска. При этом следует понимать, что все сказанное об оценке эффективности мероприятий по управлению риском, относится к планируемой, прогнозной эффективности. Что касается фактической эффективности, то обоснованно рассчитать ее можно лишь в том случае, если риск реализовался. Если же риска удалось избежать, то явилось ли это событие «следствием усилий риск-менеджеров либо просто «улыбкой фортуны», довольно непросто (а зачастую и просто невозможно)» [9]. А стоило ли тратить средства на защиту от риска? Этот вопрос лежит в сфере «человеческого фактора», т.е. зависит от склонности к риску лица, принимающего соответствующее решение. Данное обстоятельство воспринимается руководителями и собственниками предпринимательских организаций неоднозначно и является важнейшей причиной их пока еще во многом настроенного отношения к риск-менеджменту.

Нельзя также игнорировать и объективную сложность оценки эффективности риск-менеджмента, присущую любому управленческому инструменту, начиная с локальных механизмов (охватывающих какую-либо конкретную область деятельности организации: управление закупками, персоналом, безопасностью и т.д.) и заканчивая интегральными системами управления предприятием (ИСУП). В рамках исследования мы не будем углубляться в суть и причины данного явления. Нельзя также игнорировать и объективную сложность оценки эффективности риск-менеджмента, присущую любому управленческому инструменту, начиная с локальных механизмов (охватывающих какую-либо конкретную область деятельности организации: управление закупками, персоналом, безопасностью и т.д.) и заканчивая интегральными системами управления предприятием (ИСУП). Необходимо отметить, что крайне важным условием адекватной оценки эффективности систем управления является получение правдивой и обоснованной информации на всех этапах внедрения и эксплуатации систем, а также выбор адекватных способов оцен-

ки и самих оценочных показателей. Причем «отдача» от внедрения этих систем не может быть мгновенной. Если рассматривать интегральную систему, то обоснованно оценить ее эффективность можно, по нашему мнению, не ранее, чем по прошествии двух лет с начала ее полноценной эксплуатации.

Однако следует принять во внимание и тот факт, что механизмы риск-менеджмента позволяют снизить значительное количество возможных – в случае реализации риска-потерь без каких-либо серьезных материальных затрат: в частности, за счет изменения мотивационных установок, организационно-структурных преобразований, развития корпоративной культуры. Данное утверждение, очевидно, не требует доказательств и является чрезвычайно важным в контексте обоснования эффективности риск-менеджмента.

Резюмируем вышесказанное. Итак:

1. Все без исключения теории и практики риск-менеджмента сходятся во мнении, что внедрение этого управленческого механизма в деятельность предпринимательских организаций способствует росту их конкурентных преимуществ, включая рост эффективности деятельности.

2. Имеющийся на сегодняшний день опыт эксплуатации систем риск-менеджмента подтверждает, что их функционирование – при условии соблюдения соответствующих стандартов – обеспечивает рост эффективности организации в целом, что называется – автоматически.

3. Практикующие риск-менеджеры, отмечают, что дополнительным «катализатором» эффективности управления рисками предпринимательской организации является не формальное, а осознанное, целенаправленное участие в этой деятельности всего коллектива сотрудников.

4. Специфическим и затрудняющим процесс внедрения риск-менеджмента обстоятельством является невозможность получения объективной численной оценки эффективности управления риском в том случае, если этот риск не реализовался.

5. Оценки вклада риск-менеджмента в эффективность организации в целом также содержит ряд определенных трудностей. Среди них следует выделить интеграцию риск-менеджмента с другими механизмами управления, отсутствие исторического опыта сбора и трактовки информации о рисках и их последствиях, а также сложность количественного исчисления нематериальных выгод и преимуществ, обретаемых в результате эксплуатации риск-менеджмента.

6. К числу выгод и преимуществ, упомянутых в п. 5, могут быть отнесены: «повышение сплоченности коллектива, снижение конфликтного фона, «налаживание» взаимодействий между подразделениями и т.д.

... Сам факт включения персонала в процесс риск-менеджмента предполагает проведение им анализа причинно-следственных связей между проблемами и их последствиями. Руководители и рядовые работники «вынуждены» давать самим себе ответы на вопросы: что, как и зачем я делаю? К чему это должно привести? Что может этому помешать? Данное обстоятельство, очевидно, способствует существенному повышению осознанности действий сотрудников и их результативности». [9]

7. В заключение приведем полностью разделяемые нами мнения специалистов по риск-менеджменту, привносящие дополнительные оттенки в понимание сути эффективности риск-менеджмента. Вслед за ними мы полагаем, что категорию эффективности – в контексте по крайней мере системы управления рисками – следует трактовать более широко.

- «управление (рисками) должно осуществляться не только и не столько для снижения рисков, сколько для повышения качества и обоснованности управленческих решений, особенно в области стратегического управления»;
- «бороться» с рисками необходимо! В первую очередь – выявлять их, ибо «иметь любую информацию о риске – значит повысить эффективность управления им по сравнению с ситуацией, когда о риске неизвестно вообще ничего. Но самое главное условие эффективности риск-менеджмента – осознанный подход к этому процессу, в первую очередь анализ основных достижений и провалов предприятия и обязательный взгляд через «рисковую призму» как на внутренние процессы, так и на внешние явления». [9]

Таким образом, можно обоснованно констатировать, что внедрение в деятельность предпринимательских структур риск-менеджмента способствует повышению эффективности этой деятельности, как в экономическом, так и более широком смысле. В процессе обоснования выявлен ряд трудностей, усложняющих анализ эффективности риск-менеджмента, включая, в частности, ситуации, когда риск-событие, в отношении которого были проведены противорисковые мероприятия, не реализовалось.

Список литературы

1. Гранатуров В. М. Экономический риск. – М.: Дело и Сервис, 2002. – С. 83–89.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Мулин Дж. Стоимость компаний. Оценка и управление. – М.: «ОЛИМП–БИЗНЕС», 1999. – С. 32–43.

3. Медведева А.М. Управление рисками предприятия в системе сбалансированных показателей. – М.: ИД Наука, 2009. – 115 с.
4. Сайт «dic.academic.ru». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law (Дата обращения: 12.11.16).
5. Сайт «dic.academic.ru». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/387039#cite_note(Дата обращения: 13.11.16).
6. Сайт «www.coso.org». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coso.org/default.htm> (Дата обращения: 10.01.17).
7. Немцев В.Н. Монография «Рискология» 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/mgtu/145/folder>(Дата обращения 22.01.17).
8. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рисков ситуации: Учебник. – М.: «Дашков и К°», 2005. – С. 880.
9. Юлдашев Р.Т. Медведева А.М. Нужен ли риск-менеджмент промышленным предприятиям. Страховое дело. № 4, 2011. – С. 52–61.

References

1. Granaturov V. M. Ekonomicheskii risk. – М.: Delo i Servis, 2002. – S. 83–89.
2. Kouplend T., Koller T., Murin Dzh. Stoimost' kompanii. Otsenka i upravlenie. – М.: «OLIMP–BIZNES», 1999. – S. 32–43.
3. Medvedeva A.M. Upravlenie riskami predpriyatiya v sisteme sbalansirovannykh pokazatelei. – М.: ID Nauka, 2009. – 115 s.
4. Sait «dic.academic.ru». – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law (Data obrashcheniya: 12.11.16).
5. Sait «dic.academic.ru». – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/387039#cite_note(Data obrashcheniya: 13.11.16).
6. Sait «www.coso.org». – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.coso.org/default.htm> (Data obrashcheniya: 10.01.17).
7. Nemtsev V.N. Monografiya «Riskologiya» 2015. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.studfiles.ru/mgtu/145/folder>(Data obrashcheniya 22.01.17).
8. Shapkin A. S., Shapkin V. A. Teoriya riska i modelirovanie riskovykh situatsii: Uchebnik. – М.: «Dashkov i K°», 2005. – S. 880.
9. Yuldashev R.T. Medvedeva A.M. Nuzhen li risk-menedzhment promyshlennym predpriyatiyam. Strakhovoe delo. № 4, 2011. – S. 52–61.

П. В. Пасечник

4avto06@mail.ru

*Кафедра физической подготовки,
Военный учебный научный центр Сухопутных войск
«Общевойсковая академия Вооруженных сил Российской Федерации»,
Москва, Российская Федерация*

Причины, препятствующие посещению платных физкультурно-оздоровительных занятий потенциальными клиентами

***Аннотация.** В статье актуализируется проблема выявления риска, связанного с прогнозированием возможных причин, препятствующих посещению платных физкультурно-оздоровительных занятий экономически активным населением. Представляются результаты анкетирования потенциальных клиентов в возрасте от 30 до 59 лет, которые, по мнению автора, могут послужить основой для принятия своевременных и правильных мер по предотвращению риска.*

***Ключевые слова:** платные физкультурно-оздоровительные услуги, спортивный маркетинг, риски, потенциальные клиенты, экономически активное население.*

P. V. Pasechnik

4avto06@mail.ru

*Military physical training educational scientific center of Land Forces
«Combined Military Academy of the Armed Forces of the Russian Federation»,
Moscow, Russian Federation*

The reasons interfering visit of paid sports and improving lessons by potential clients

***Annotation.** The article actualizes the problem of identifying the risks associated with the prediction of the possible reasons that prevent a visit paid health and fitness classes of economically active population. Presents the results of the survey of potential customers between the ages of 30 and 59 years who, in the opinion of the author may serve as a basis for making timely and correct measures for risk prevention.*

***Keywords:** pay sports and health services, sports marketing, risks, potential customers, the economically active population.*

Постоянно меняющиеся социально-экономическая среда, уменьшение времени для принятия и выполнения управленческих решений, также обострение конкуренции на рынке физкультурно-оздоровитель-

ных и спортивно-зрелищных услуг предъявляют новые высокие требования к системе маркетинга физкультурно-спортивных организаций¹.

За последние десятилетие в российской экономике произошли существенные изменения, которые подтолкнули ученых к обсуждению ряда дискуссионных и актуальных вопросов, теоретического и прикладного характера, имеющих чрезвычайно важное значение для устойчивого развития отрасли физической культуры и спорта. К одной из первостепенных проблем относятся вопросы теории, методологии и практики маркетинга физкультурно-спортивных организаций, возникающих в условиях неопределенности и риска².

Организационно-управленческой деятельности физкультурно-спортивных организаций характерен риск функционирования в условиях неопределенности и нестабильности существования национальной экономики, который не может быть однозначно определен, что диктует необходимость разработки и внедрения в систему маркетинга новых методов и подходов для выявления риска³, в данном случае для выявления возможных причин, препятствующих потенциальным клиентам пользоваться платными физкультурно-оздоровительными услугами.

Неустойчивая, трудно предсказуемая действительность, в которой сегодня приходится функционировать физкультурно-спортивным организациям, свойственна неопределенность и вероятность событий, в связи, с чем деятельность любого спортивного учреждения, вне зависимости от того, бюджетное оно, или коммерческое, подвержена риску. В сложившейся ситуации предостерегаться от риска в полной мере становится все более сложно. Поэтому одной из основных задач организационно-управленческой деятельности является выявление возможного риска, в частности причин, предсказывающих отказ потенциальными клиентами посещать платные физкультурно-оздоровительные занятия.

Аспекты спортивного маркетинга, в особенности анализ потребительского спроса и мотивов клиентов, обуславливающих занятия физи-

¹ Филоненко Н.В., Ушакова Н.А. Особенности развития конкуренции в сфере услуг физической культуры и спорта // Путеводитель и предприниматель. Научно-практическое издание. 2017. Вып. XXXIII. – С. 199–210.

² Хазанова С.А. Управление спросом на услуги физкультурно-спортивных организаций как функция работников отрасли / С.А. Хазанова, И.К. Гунажиков, А.Г. Гонжук, И.Н. Манько // Вестник Адыгейского государственного университета. 2015. № 3(162). – С. 204–211.

³ Крылова В.М. Методы определения и повышения социально-экономической эффективности существующих физкультурно-спортивных сооружений // Вестник спортивной науки. 2004. № 1. – С. 50–53.

ческой активностью, рассматривались в научных трудах российских и отчасти зарубежных ученых по большей части в технологиях бизнес-планирования физкультурно-спортивных организаций^{4,5,6}. Однако, как показал проведенный анализ опубликованных работ, проблемой выявления риска, связанного с прогнозированием возможных причин непосещений потенциальными клиентами платных физкультурно-оздоровительных занятий, занимались лишь немногие отечественные ученые⁷, что актуализирует проблему необходимости научных аргументированных обоснований и доказательств в изучении данного аспекта спортивного маркетинга.

Из теории управления рисками известно, что риски подразделяются на внешние и внутренние. Внутренние риски классифицируются на ресурсный, инновационный, кредитный, правовой, инвестиционный, организационный и др.⁸. В данной статье мы сосредотачиваем внимание на анализе организационных рисков для того, чтобы предостеречься от возможных ошибок в планировании, также для оценки текущей ситуации и прогнозирования стратегии развития физкультурно-спортивной организации посредством выявления причин, препятствующих посещать платные физкультурно-спортивные занятия занятому в экономике населению (от 30 до 59 лет). Выбор данного сегмента не случаен, он обосновывается тем, что россияне именно в возрасте от 30 до 59 лет относятся к самой многочисленной группе экономически активного населения, которая вносит существенный вклад в социально-экономическое развитие страны за счет создания рабочих мест в предпринимательском секторе экономики, отчислений налогов в местные и федеральные бюджеты владельцами бизнеса от доходов предпринимательской деятельности, так-

⁴ Гусаков М.А. Педагогическая технология формирования навыков разработки бизнес-плана в процессе профессиональной подготовки руководителей спортивных организаций // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2012. № 5(87). — С. 26–30.

⁵ Гусаков М.А. Факторы, определяющие необходимость формирования навыков разработки бизнес-плана у руководителей спортивных организаций // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2012. № 6(88). — С. 50–53.

⁶ Бизнес-планирование и мониторинг деятельности физкультурно-оздоровительных комплексов. Изготовлено по государственному заказу Департамента физической культуры и спорта г. Москвы: методическое пособие. — М.: 2010. — 112 с.

⁷ Кандаурова Н.В. Маркетинг физкультурно-оздоровительных организаций, ориентированных на работу с женщинами: Автореферат на соискание ученой степени к. пед. н.: 13.00.04. — Москва, 2005. — 23 с.

⁸ Фирсова О.А. Управление рисками организаций. Учебно-методическое пособие. — Орел: МАБИВ, 2014. — С. 11–12.

же квалифицированными работниками, работающими по найму в бюджетных отраслях народного хозяйства.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами целью и задачей исследования является: выявить возможные причины, препятствующие посещению платных занятий потенциальными клиентами в возрасте от 30 до 59 лет для принятия своевременных и правильных мер по предотвращению риска.

Методы исследования: анализ и синтез, индивидуальное анкетирования, среднее арифметическое значение.

Организация исследования. Анкетирование проводилось на спортивных объектах стадиона «Подолье» микрорайона Львовский городского округа Подольск. Всего в опросе приняло участие 66 респондентов, посещающими спортивные объекты стадиона «Подолье». Из них 11 мужчин и 11 женщин в возрасте 30–40 лет, 12 мужчин и 12 женщин в возрасте 40–50 лет, также 10 мужчин и 10 женщин в возрасте 50–59 лет.

Результаты исследования. Ниже в таблице представлены результаты анкетирования. В данном контексте излагаются пояснения к выбранным респондентами пяти вариантам ответа, которые в процентном соотношении по сравнению с другими вариантами, имеют самые высокие показатели. С нашей точки зрения, именно эти пять вариантов ответа нужно первостепенно учесть для разработки эффективной стратегии реализации платных физкультурно-оздоровительных услуг.

На поставленный вопрос в анкете «как вы считаете, какие причины могут препятствовать посещению платных физкультурно-оздоровительных занятий/услуг?» более половины опрошенных 58,5% отметили вариант ответа «несоответствие цены с качеством физкультурно-оздоровительных занятий/услуг». Данное мнение респондентов обосновывается тем, что клиенты, в первую очередь, хотели бы получать качественные услуги по адекватным ценам, которые бы соответствовали их ожиданиям.

53,7% опрошенных выбрали вариант ответа «некомфортные условия в помещении для занятий (жаркое, душное или грязное помещение)», что свидетельствует о необходимости эксплуатации спортивных помещений в соответствии со строительными нормами и правилами.

51,2% респондентов отдали предпочтение причине, препятствующей посещению платных занятий «материальные (денежные) затруднения». Выбранная респондентами данная причина, скорей всего может быть обусловлена существующим сегодня экономическим кризисом, с вытекающими отсюда последствиями, отразившимся на задержке и/или не выплате заработной плате, потере работы и прочих затруднительных ситуациях, связанных с кризисом.

Как для групповых занятий, также для персональных тренировок характер тесный контакт тренера с занимающимися, в связи, с чем в тренировочном процесс необходимо учитывать не только правильность разработанной методики физкультурно-оздоровительных занятий, но и внимательное доброжелательное отношение тренера к своим клиентам. Об этом свидетельствует, причина, «невнимательное отношение тренера, персонала физкультурно-спортивной организации к занимающимся (клиентам)», которая, по мнению 43,9% респондентов может явиться поводом для отказа посещать занятия.

Вариант ответа «отсутствие современного инвентаря» отметили 36,6% опрашиваемых, что может служить предлогом для приобретения новейшего оборудования и инвентаря (см. табл.).

Таблица

Причины, препятствующие посещению платных физкультурно-оздоровительных занятий потенциальными клиентами

Варианты ответа, представленных в анкете	%
Несоответствие цены с качеством физкультурно-оздоровительных занятий/услуг	58,5
Некомфортные условия в помещении для занятий (жаркое, душное или грязное помещение)	53,7
Материальные (денежные) затруднения	51,2
Невнимательное отношение тренера, персонала физкультурно-спортивной организации к занимающимся (клиентам)	43,9
Отсутствие современного инвентаря	36,6
Медицинские противопоказания	34,15
Отсутствие самодисциплины	31,7
Отсутствие желаемых физкультурно-спортивных услуг	31,7
Отсутствие парковки	26,8
Неэффективная методика тренировочных занятий	21,95
Нехватка времени (занятость на работе)	19,5
Отсутствие нужного инвентаря/экипировки в пункте проката	14,6
Увлечение другим видом спорта, физкультурно-спортивными услугами	4,9

Из вышеизложенного материала следует заключение. Выявленные причины, которые по мнению потенциальных клиентов, могут являться препятствием к посещению платных физкультурно-оздоровительных занятий могут быть использованы в качестве основы для принятия своевременных и правильных мер по предотвращению риска.

Список литературы

1. Бизнес-планирование и мониторинг деятельности физкультурно-оздоровительных комплексов. Изготовлено по государственному заказу Департамента физической культуры и спорта г. Москвы: методическое пособие. – М.: 2010. – 112 с.
2. Гусаков М.А. Педагогическая технология формирования навыков разработки бизнес-плана в процессе профессиональной подготовки руководителей спортивных организаций // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2012. № 5(87). – С. 26–30.
3. Гусаков М.А. Факторы, определяющие необходимость формирования навыков разработки бизнес-плана у руководителей спортивных организаций // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2012. – № 6 (88). – С. 50–53.
4. Кандаурова Н.В. Маркетинг физкультурно-оздоровительных организаций, ориентированных на работу с женщинами: Автореферат на соискание ученой степени к. пед. н.: 13.00.04. – Москва, 2005. – 23 с.
5. Крылова В.М. Методы определения и повышения социально-экономической эффективности существующих физкультурно-спортивных сооружений // Вестник спортивной науки. 2004. № 1. – С. 50–53.
6. Филоненко Н.В. Особенности развития конкуренции в сфере услуг физической культуры и спорта / Н.В. Филоненко, Н.А. Ушакова // Путеводитель и предприниматель. Научно-практическое издание. – 2017. Вып. XXXIII. – С. 199–210.
7. Фирсова О.А. Управление рисками организаций. Учебно-методическое пособие. – Орел: МАБИВ, 2014. – 100 с.
8. Хазанова С.А. Управление спросом на услуги физкультурно-спортивных организаций как функция работников отрасли / С.А. Хазанова, И.К. Гунажоков, А.Г. Гонжук, И.Н. Манько // Вестник Адыгейского государственного университета. 2015. № 3(162). – С. 204–211.

References

1. Biznes-planirovanie i monitoring deyatel'nosti fizkul'turno-ozdorovitel'nykh kompleksov. Izgotovleno po gosudarstvennomu zakazu Departamenta fizicheskoi kul'tury i sporta g. Moskvyy: metodicheskoe posobie. – M.: 2010. – 112 s.
2. Gusakov M.A. Pedagogicheskaya tekhnologiya formirovaniya navykov razrabotki biznes-plana v protsesse professional'noi podgotovki rukovoditelei sportivnykh organizatsii // Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta. – 2012. – № 5(87). – S. 26–30.

3. Gusakov M.A. Faktory, opredelyayushchie neobkhodimost' formirovaniya navykov razrabotki biznes-plana u rukovoditelei sportivnykh organizatsii // Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta. 2012. № 6 (88). – S. 50–53.
4. Kandaurova N.V. Marketing fizkul'turno-ozdorovitel'nykh organizatsii, orientirovannykh na rabotu s zhenshchinami: Avtoreferat na soiskanie uchenoi stepeni k. ped. n.: 13.00.04. – Moskva, 2005. – 23 s.
5. Krylova V.M. Metody opredeleniya i povysheniya sotsial'no-ekonomicheskoi effektivnosti sushchestvuyushchikh fizkul'turno-sportivnykh sooruzhenii // Vestnik sportivnoi nauki. – 2004. – № 1. – S. 50–53.
6. Filonenko N.V. Osobennosti razvitiya konkurentsii v sfere uslug fizicheskoi kul'tury i sporta / N.V. Filonenko, N.A. Ushakova // Putevoditel' i predprinimatel'. Nauchno-prakticheskoe izdanie. 2017. Vyp. XXXIII. – S. 199–210.
7. Firsova O.A. Upravlenie riskami organizatsii. Uchebno-metodicheskoe posobie. – Orel: MABIV, 2014. – 100 s.
8. Khazanova S.A. Upravlenie sprosom na uslugi fizkul'turno-sportivnykh organizatsii kak funktsiya rabotnikov otrasli / S.A. Khazanova, I.K. Gunazhokov, A.G. Gonzhuk, I.N. Man'ko // Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2015. – № 3(162). – S. 204–211.

А. Д. Петрова

wdashanastya@mail.ru

*Кафедра Финансы и кредит,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
Уфа, Российская Федерация*

В. М. Минеева

*Кандидат экономических наук, доцент,
mineeva_vera68@mail.ru*

*Кафедра Финансы и кредит,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
Уфа, Российская Федерация*

Г. Х. Азнабаева

*Кандидат экономических наук, доцент,
gulyaaznabaeva@mail.ru*

*Кафедра Финансы и кредит,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
Уфа, Российская Федерация*

Э. Р. Калимуллина

*Кандидат социологических наук, доцент,
kalimullinaer@mail.ru*

*Кафедра Финансы и кредит,
Уфимский государственный нефтяной технический университет,
Уфа, Российская Федерация*

Роль предпринимательства в экономическом развитии региона

***Аннотация.** В статье авторами проведен анализ предпринимательской деятельности на территории Республики Башкортостан, а также рассмотрены тенденции развития малого и среднего бизнеса под воздействием благоприятного предпринимательского климата. Методологией служит анализ динамики развития субъектов предпринимательства, базирующийся на статистических данных.*

***Ключевые слова:** экономика, предпринимательство региона, конкурентоспособность, конъюнктура рынка.*

A. D. Petrova

wdashanastya@mail.ru

*Department of Finance and credit,
Ufa State Petroleum Technological University,
Ufa, Russian Federation*

V. M. Mineeva

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc.Prof.,
mineeva_vera68@mail.ru*

*Department of Finance and credit,
Ufa State Petroleum Technological University,
Ufa, Russian Federation*

G. H. Aznabaeva

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc.Prof.,
gulyaaznabaeva@mail.ru*

*Department of Finance and credit,
Ufa State Petroleum Technological University,
Ufa, Russian Federation*

E. R. Kalimullina

*Cand. Sci. (Sociol.), Assoc.Prof.,
kalimullinaer@mail.ru*

*Department of Finance and credit,
Ufa State Petroleum Technological University,
Ufa, Russian Federation*

The role of entrepreneurship in economic development of the region

***Annotation.** In the article the authors analyzed the entrepreneurial activities on the territory of the Republic of Bashkortostan, as well as the tendencies of development of small and medium businesses under favourable business climate. The methodology is the analysis of dynamics of development of business entities based on statistical data.*

***Keywords:** economy, regional entrepreneurship, competitiveness, market conditions.*

Современное предпринимательство, как фактор экономического развития региона, нуждается в постоянной поддержке со стороны госу-

дарства с осознанием незаменимости управленческой и регулирующей функции законодательных и исполнительных структур власти в экономике и обществе. Данный факт объясним тем, что сущность указанной функции заключается в непрерывном улучшении деятельности властных структур, совершенствовании каналов передачи и внедрения достижений научно-технического прогресса во все звенья многоаспектной и сложной структуры общественного производства, обеспечивая неопценимый вклад управленческого труда в общее дело повышения эффективности экономики ¹. Автор приходит к выводу, что в современных экономических условиях, руководство региона отводит существенную роль субъектам среднего и малого предпринимательства, которые благодаря своей маневренности, более адаптированы к постоянно меняющейся конъюнктуре рынка. Применяя комплексные и системные действия по формированию благоприятной среды, руководство республики способствует повышению конкурентного потенциала региональных предприятий среднего и малого бизнеса, способных составить конкуренцию крупным компаниям.

Предпринимательство в развитой рыночной экономике является одним из ключевых сегментов рынка, поскольку является катализатором экономического роста. Особую роль предпринимательский сектор играет в развитии региональной экономики. В первую очередь, это обусловлено его возможностью быстрой адаптации к новым требованиям рынка и как следствие стабильной конкурентоспособности. Во-вторых, субъекты предпринимательства как среднего, так и малого способны обеспечить занятость населения наравне с крупными предприятиями и корпорациями. В-третьих, благодаря своей мобильности субъекты предпринимательства, в отличие от крупных представителей бизнеса, наделены возможностью незамедлительного внедрения передовых технологий и инноваций. Кроме того, предпринимательство выступает базисом для формирования социального слоя, заинтересованного в политической стабильности государства и повышении качества жизни. Так, к примеру, малое предпринимательство, представляя собой самую массовую форму предпринимательской деятельности, способно решить такие острые общественные проблемы как: вовлечение в активную экономическую деятельность значительного числа людей и как следствие снижение уровня безработных; расширение конкурентной среды и ослабление монополизации; переориентация деятельности субъектов

¹ Азнабаева Г.Х., Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р. Государственное регулирование денежно-кредитной политики. Инструменты современной научной деятельности Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. — С. 3–5.

малого предпринимательства под производство дефицитных товаров и услуг и заполнение соответствующих открытых рыночных ниш; формирование значительного слоя мелких собственников и обеспечение тем самым условий для создания среднего класса как залога не только экономической, но и социальной стабильности в обществе.

При этом современное предпринимательство базируется на ряде основополагающих принципов, вобравших в себя все аспекты предпринимательской деятельности:

- свободный выбор видов деятельности, которые не запрещены действующим законодательством РФ и субъектов РФ;
- привлечение на добровольных началах к ведению предпринимательской деятельности средств и имущества физических и юридических лиц;
- самостоятельное формирование программы деятельности;
- самостоятельный выбор поставщиков и потребителей продукции, которая производится и реализуется;
- самостоятельное установление цен, отвечающих требованиям законодательства РФ и субъектов РФ;
- привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и иных ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством РФ и субъектов РФ;
- свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения платежей, установленных законодательством РФ и субъектов РФ²;
- самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности.

Исторически предприятие, как ключевая организационно-функциональная форма экономической деятельности, тесно взаимосвязана с развитием рыночных институтов, что обусловлено приобретением им доминантного статуса посредством развития рынка, распространению принципа купли-продажи на хозяйственные процессы, а также финансовые и торговые операции, проводимые на рынках. Это означает, что «государство как политический институт управления обществом не может не вмешиваться в социально-экономические процессы и выполняет функции: государственного производства, общественного потребления, прямого контроля, социального обеспечения».

² Минеева В.М., Гайнетдинова Г.Р. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства. Экономика и социум. 2016. № 6-2 (25). – С. 146–148.

Становление и развитие предпринимательства в регионах Российской Федерации является сложным социально-экономическим явлением и обусловливается протекающими глубокими трансформациями в сфере социокультурных отношений, ибо изменение последних взаимодействует со всеми ключевыми сторонами социальной жизнедеятельности людей: моральными и этическими нормами, менталитетом, духовными и материальными ценностями, нормами социального и экономического поведения. Одним из регионов, обладающих базовым набором инфраструктуры предпринимательской деятельности, является Республика Башкортостан. По данным официального сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики, Республика Башкортостан является одним из лидеров среди регионов Приволжского федерального округа по основным показателям деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей (таблица 1).

Таблица 1

**Место Республики Башкортостан среди регионов
Приволжского федерального округа**

Показатель	2012	2013	2014
Малые предприятия (без микропредприятий)			
Число малых предприятий	3	3	3
Средняя численность работников	3	3	3
Оборот предприятий	5	5	4
Инвестиции в основной капитал	8	7	7
Микропредприятия			
Число микропредприятий	3	3	3
Средняя численность микропредприятий	3	3	2
Оборот предприятий	5	6	5
Инвестиции в основной капитал	10	9	13
Средние предприятия			
Число средних предприятий	6	6	5
Средняя численность средних предприятий	5	5	5
Оборот предприятий	6	6	6
Инвестиции в основной капитал	12	10	15

Источник: Федеральная служба государственной статистики ³

Развитие на территории республики предпринимательского сегмента подтверждается тенденцией роста количества субъектов средне-

³ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

го и малого предпринимательства, в том числе микропредприятий. Так, за период с 2012 по 2014 гг. органами статистики зарегистрирован темп прироста в среднем на 7,74% (таблица 2). При этом, следует отметить, что количество микропредприятий, за рассматриваемый период, повышался более быстрыми темпами – их прирост составил 8,96%.

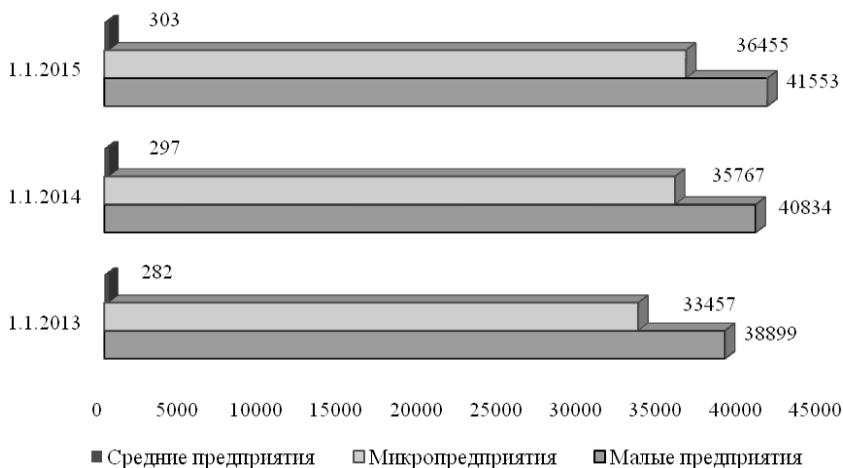
Таблица 2

Количество субъектов предпринимательства на территории РБ, единиц

Показатель	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Темп прироста, %	
				2013/2012	2014/2013
Малые предприятия	38 899	40 834	41 553	+ 4,97	+ 1,76
Микропредприятия	33 457	35 767	36 455	+ 6,90	+ 1,92
Средние предприятия	282	297	303	+ 5,31	+ 2,02

Источник: Федеральная служба государственной статистики ⁴

Для наглядности отобразим представленную динамику на рисунке 1.



Источник: Составлено автором.

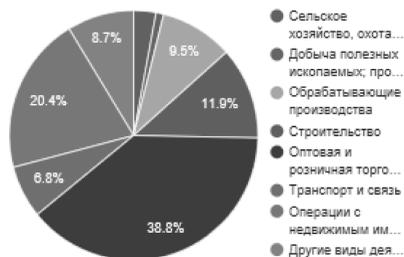
Рисунок 1. Динамика развития субъектов предпринимательства на территории РБ

Отраслевая структура малых и средних предприятий – юридических лиц – в 2014 году практически не отличалась от структуры МСП-юрилиц за предшествующие годы. По-прежнему велика доля предприя-

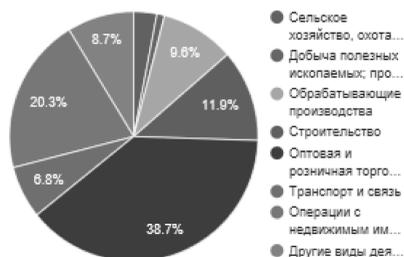
⁴ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

тий, занимающихся торговлей и ремонтом, она составляла 38,7% от общего количества МСП (Рисунок 2).

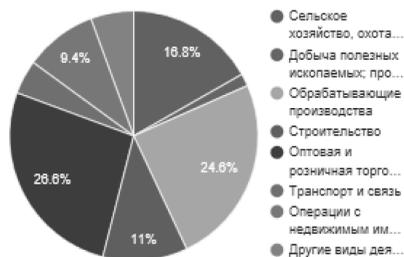
Малые предприятия



Малые и средние предприятия



Средние предприятия



Источник: Составлено автором.

Рисунок 2. Число предприятий по видам экономической деятельности в 2014 г. (на конец года; %)

Пятая часть всех МСП – 20,3% – ведет деятельность в сфере операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг. Третий по величине сегмент – строительные предприятия, их доля составляет 11,9%. Доля промышленных МСП в 2014 году составляла 9,6%. Что касается сегмента средних предприятий, то среди них доля промышленных предприятий существенно больше – 24,6%, что немногим меньше доли предприятий торговли – 26,6%. Третьим распространённым видом деятельности в среднем бизнесе в 2014 году стало сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыбоводство и рыболовство – 16,8% предприятий⁵.

Оборот малых (включая микропредприятия), средних предприятий и индивидуальных предпринимателей за 2013 год составляет более

⁵ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

1000,0 млрд. рублей, или около 40% в общем обороте предприятий и организаций республики. По обороту малых предприятий (без микропредприятий) среди регионов Приволжского федерального округа Республика Башкортостан занимает 4 место и 11 место в Российской Федерации, по обороту средних предприятий – 5 и 21 места соответственно. В 2014 году данные показатели изменились не значительно (таблица 3).

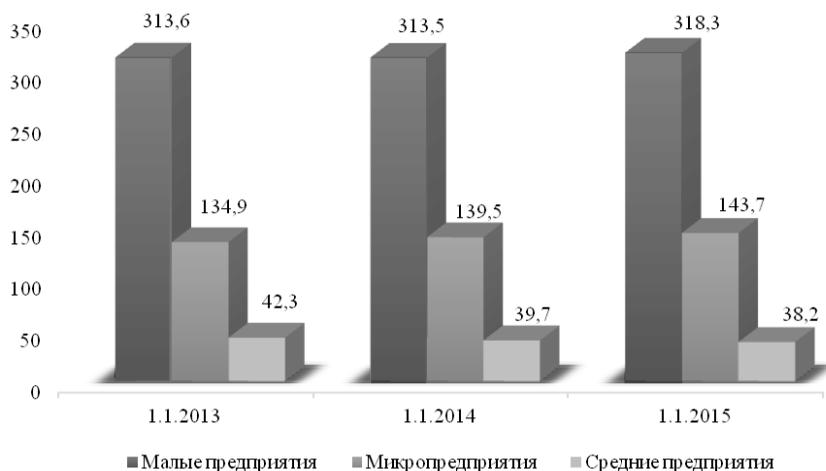
Таблица 3

Оборот субъектов предпринимательства на территории РБ, млрд. руб.

Показатель	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Темп прироста, %	
				2013/2012	2014/2013
Малые предприятия	536,7	598,3	633,1	+ 11,42	+5,81
Микропредприятия	202,8	216,5	220,0	+6,75	+1,61
Средние предприятия	75,0	74,4	85,6	-0,8	+15,05

Источник: Федеральная служба государственной статистики ⁶.

Для наглядности отобразим представленную динамику на рисунке 3.



Источник: Составлено автором.

Рисунок 3. Оборот субъектов предпринимательства на территории РБ

На малых и средних предприятиях трудится более 420 тысяч человек, или 29,1% от среднесписочной численности работников Республики Башкортостан. По количеству занятых на малых предприятиях

⁶ Малое и средние предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

(без микропредприятий) Башкортостан в 2014 году заняла 2 место среди субъектов Приволжского федерального округа и 8 место в Российской Федерации.

По данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики средняя численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства имеет следующий вид (таблица 4).

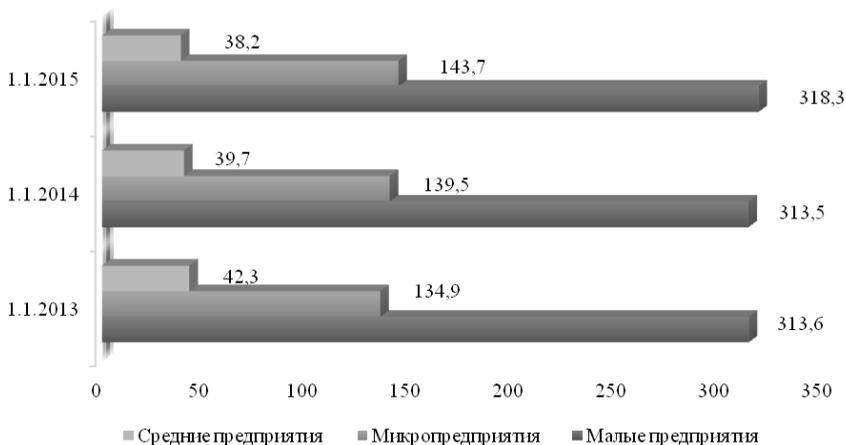
Таблица 4

Средняя численность работников субъектов предпринимательства на территории РБ, тыс. чел.

Показатель	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Темп прироста, %	
				2013/2012	2014/2013
Малые предприятия	313,6	313,5	318,3		
Микропредприятия	134,9	139,5	143,7		
Средние предприятия	42,3	39,7	38,2		

Источник: Федеральная служба государственной статистики ⁷.

Для наглядности отобразим представленную динамику на рисунке 4.



Источник: Составлено автором.

Рисунок 4. Средняя численность работников субъектов МСП

Показатели участия МСП в госзаказе за последние 3 года демонстрируют положительную динамику. В частности, количество госконтрактов с субъектами МСП, заключённых для государственных нужд, в

⁷ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

2014 году выросло в 2,4 раза, по сравнению с 2010 годом, и составило 310,6 тыс., или 22,7% от общего количества заключённых контрактов. Стоимость контрактов с субъектами МСП в 2014 году составила порядка 227 млрд. руб. При этом в 2014 году количество госконтрактов для нужд федеральных органов государственной власти составило 101,2 тыс., органов власти субъектов федерации – 209, 4 тыс., для муниципальных нужд 191,5 тыс. (таблица 5).

Таблица 5

Участие МСП РБ в госзаказе, 2012–2014 гг.⁸

Количество контрактов, на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключённых с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведённым для субъектов МСП		Стоимость контрактов, на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключённых с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведённым для субъектов МСП	
		млн. руб.	в % от общей стоимости контрактов и сделок, заключённых по результатам проведённых торгов (лотов) и запросов котировок и предложений
всего	в % от общего количества контрактов, заключённых по результатам проведённых торгов (лотов), запросов котировок и предложений		
государственных нужд субъектов Российской Федерации			
2012	3210	12,6	1550,0
2013	3568	12,3	1656,9
2014	5886	22,3	2790,7
для муниципальных нужд			
2012	3512	18,2	1312,4
2013	3139	15,9	1291,0
2014	3864	25,1	1613,8

Источник: Составлено автором.

Малый и средний бизнес формирует пятую часть валового регионального продукта Республики Башкортостан:

- доля продукции, произведенной субъектами предпринимательства, в общем объеме валового регионального продукта в 2013 году – 21,5%;
- объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий в 2013 году составил 24,5 млрд. рублей, или 9,2% от общего объема инвестиций в Республике Башкортостан.

Налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства за 2014 год в консолидированный бюджет Республики Башкортос-

⁸ Малое и средние предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

тан увеличились по сравнению с 2013 годом на 7,8% и составили 5,952 млрд. рублей.

Столь положительная динамика развития предпринимательства в Республике Башкортостан является следствием создания благоприятного предпринимательского климата в регионе, формирования результативной системы его организационной, информационной и финансовой поддержки, а именно:

- сформирована эффективная система поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – МСП);
- оказание консультационных услуг по вопросам в сфере предпринимательства, с целью повышения правовой и финансовой грамотности населения и субъектов МСП;
- совершенствуется финансово-кредитная политика и нормативно-правовая база в сфере деятельности МСП;
- реализуются программы по поддержке и развитию предпринимательства; выстраиваются межрегиональные и международные взаимосвязи в сфере предпринимательства;
- осуществляется поддержка начинающих предпринимателей на стадии становления бизнеса;
- реализуются программы по выдаче грантов субъектам предпринимательства;
- развивается государственно-частное партнёрство с субъектами предпринимательства; проведение бесплатных краткосрочных образовательных курсов для начинающих предпринимателей, обучающие семинары, повышение квалификации;
- проводятся форумы-выставки, круглые столы, конференции и иные мероприятия, посвященные аспектам развития и совершенствования МСП;
- создание бизнес-карт, как источника информации о свободных трудовых и сырьевых ресурсах, инфраструктурных возможностях интересующей территории, неиспользуемых производственных мощностях.

При этом, следует отметить, наличие проблем, в той или иной степени препятствующих быстрому развитию субъектов МСП на территории региона ⁹. К числу таковых принято относить внутренние и внешние проблемы. Внутренние проблемы обусловлены низким уровнем управленческой культуры в предпринимательской среде и отсут-

⁹ Хисаева А.И., Петрова А.Д. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях. Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 5 (127). – С. 52–55.

стве стремления к карьерному росту, что определило необходимость проведения обучения менеджеров, способных работать в условиях рыночной конкуренции как внутри страны, так и не международной арене. К внешним проблемам чаще всего относят сложность процедуры регистрации субъектов МСП и недостаточно развитую инфраструктуру предпринимательства. Для эффективного функционирования субъектам МСП зачастую требуется возможность получения компетентной консультации или бесплатной помощи по вопросам открытия и ведения бизнеса, по аспектам маркетинговой стратегии, защите своих интересов и иным проблемам. Решение подобных проблем может быть найдено только в случае взаимодействия государства и субъектов предпринимательства.

Следовательно, предпринимательство, как фактор экономического развития региона, нуждается в постоянной поддержке со стороны государства с осознанием незаменимости управленческой и регулирующей функции законодательных и исполнительных структур власти в экономике и обществе. Данный факт объясним тем, что сущность указанной функции заключается в непрерывном улучшении деятельности властных структур, совершенствовании каналов передачи и внедрения достижений научно-технического прогресса во все звенья многоаспектной и сложной структуры общественного производства, обеспечивая неоценимый вклад управленческого труда в общее дело повышения эффективности экономики. В этом отношении государственные органы управления представляют собой то передаточное звено технологической цепочки разработки и внедрения инноваций, столь необходимое между наукой и реальным производством¹⁰. Руководство региона устанавливает свои приоритеты и особенности развития, что оказывает прямое воздействие на его социально-экономическое состояние. С целью укрепления жизнеспособности и стабильности субъектов предпринимательства, находящихся на территории региона, по отношению к их конкурентам разрабатывается взаимосвязанный комплекс долгосрочных мер или подходов – стратегия развития предпринимательства. По своей сути, стратегия представляет собой свод правил для принятия решений, которыми следует руководствоваться в деятельности по управлению социально-экономическим развитием предпринимательского сектора. Для установления первостепенных ориентиров долговременного роста, создания базы для выработки планов развития экономики и

¹⁰ Ivanova O., Bilalova L., Guryev E. Priorities of the Russian regional education in the context of globalization. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Т. 6. № 5 S3. – С. 17–24.

распределения ресурсов внутри предпринимательского сектора разрабатывается стратегический план. В качестве инструмента стратегического управления выступает стратегический анализ, выявляющий и оценивающий деятельность предпринимательского сектора, находит возможности инвестирования средств в наиболее перспективные направления.

Так, 16 января 2017 года в Москве состоялся конкурс по распределению бюджетам субъектов РФ субсидий на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства. Республика Башкортостан в лице Государственного комитета РБ по предпринимательству и туризму второй год подряд заняла первое место в конкурсе по объему полученных федеральных средств для поддержки малого бизнеса в моногородах.

Объем привлеченной федеральной субсидии на данный вид поддержки составляет более 130 млн. рублей на 6 моногородов. В текущем году все моногорода республики: Кумертау, Нефтекамск, Учалы, Белебей, Благовещенск и Белорецк, приняли участие в конкурсе на предоставление федеральной субсидии.

Всего по итогам состоявшегося конкурса на поддержку малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан привлечено более 255 млн. рублей из средств федерального бюджета:

- на создание и развитие микрофинансовых организаций предпринимательского финансирования – 53 млн. рублей;
- на создание и развитие Центра инноваций социальной сферы – 5 млн. рублей;
- на создание и развитие Центра поддержки предпринимательства – 30 млн. рублей;
- на мероприятия по вовлечению молодежи в предпринимательство – 11,2 млн. рублей;
- на создание и развитие Регионального центра инжиниринга – 26 млн. рублей;
- на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в моногородах – 130 млн. рублей.

Стоит отметить, что в 2016 году Республика Башкортостан также заняла первое место в конкурсе среди регионов России по объему полученных федеральных средств для поддержки малого бизнеса в моногородах, а г. Кумертау – третье место среди всех городов России, после Москвы и Санкт-Петербурга.

В результате по предварительным данным монопрофильных муниципальных образований прямую финансовую поддержку (субсидии и гранты) получили более 180 субъектов малого и среднего предприни-

мательства, которыми создано более 470 новых рабочих мест и сохранено около 2500 рабочих мест. В 5 моногородах республики в 2016 году вновь зарегистрировано 1735 субъектов малого бизнеса.

Благодаря такой мощной государственной поддержке в 2017 году на территориях монопрофильных образований республики будут созданы все благоприятные условия для развития предпринимательства и роста количества субъектов малого бизнеса¹¹.

С учетом влияния МСП на приоритетные направления развития экономики региона, обусловленные федеральными программами социально-экономического развития, предлагается с помощью эконометрической модели разрабатывать сценарии развития субъектов предпринимательства в регионе. Существуют следующие сценарии развития¹²:

1. «Промышленно-инновационный» предполагает приоритетное развитие субъектов МСП в обрабатывающих отраслях промышленности и в сфере науки и ИТ технологий.

2. «Социально-инновационный» предполагает приоритетное развитие субъектов МСП в строительстве, в сферах культуры, здравоохранении, образовании, социальных, бытовых и коммунальных услуг, туризма, а также инновационных составляющих обрабатывающих отраслях промышленности и в сфере науки и ИТ технологий.

3. «Транзитный» фокусируется на приоритетном развитии субъектов МСП в отраслях транспорта, связи, оптовой торговли, ориентированной на транзитные операции.

С целью поддержки и дальнейшего МСП в Республике Башкортостан, правительством региона был разработан Порядок предоставления финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в рамках государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (далее – Порядок). Согласно данному Порядку предоставление финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, организациям инфраструктуры осуществляется на конкурсной основе за счёт средств

¹¹ Официальный сайт Государственного комитета Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму [Электронный ресурс] <https://tourism.openrepublic.ru/presscenter/news/>.

¹² Петрова А.Д. Проектирование инфраструктурной обеспеченности предпринимательских структур России. прорывные научные исследования как двигатель науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. – С. 83–85.

бюджета Республики Башкортостан и средств, привлекаемых из федерального бюджета на эти цели ¹³. В рамках указанного Порядка предусматривается предоставление следующих видов финансовой поддержки:

1) предоставление грантов (субсидий) начинающим субъектам малого предпринимательства на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования:

- на конкурсной основе;
- субсидия предоставляется на компенсацию затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания, и (или) развития, и (или) модернизации производства товаров;
- максимальный размер субсидии на одного СМСП 50% от суммы затрат, но не более 3 млн. рублей;
- при условии представления следующих документов: заключенные СМСП договоры (сделки) на приобретение в собственность оборудования, включая затраты на монтаж оборудования; документы, подтверждающие осуществление расходов СМСП на приобретение оборудования; бухгалтерские документы, подтверждающие постановку на баланс указанного оборудования;
- технико-экономическое обоснование приобретения оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг).

2) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по участию в международных и межрегиональных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях:

- на конкурсной основе;
- предоставляется в размере 2/3 от произведенных затрат СМСП, связанных с непосредственным участием в выставочных мероприятиях (за исключением расходов на проезд к месту проведения указанных мероприятий и обратно, наем жилых помещений и питание);
- максимальный размер субсидии на один СМСП составляет 100 тыс. рублей.

3) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга, заключенному(-ых) с российскими лизинговы-

¹³ Постановление правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2012 г. № 249 «О государственной программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (в ред. Постановлений Правительства РБ от 31.10.2016 № 465).

ми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг), в том числе:

- части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей, за исключением части лизинговых платежей на покрытие дохода лизинговой компании;
- затрат по уплате первого взноса (аванса) по договору (договорам) лизинга;

4) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с оплатой образовательных услуг (подготовка, переподготовка, повышение квалификации рабочих кадров):

- на конкурсной основе;
- субсидирование СМСП осуществляется по обязательствам по подготовке, переподготовке, повышению квалификации рабочих кадров в размере не более 50% от понесенных затрат;
- максимальный размер субсидии — не более 10 тысяч рублей в расчете на одного обучаемого работника.

5) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с проведением опытно-конструкторских работ:

- на конкурсной основе;
- субсидированию подлежат затраты по выполненным опытно-конструкторским работам;
- предоставляется в размере 50% от произведенных затрат;
- максимальный размер субсидии — 500 тыс. рублей.

6) субсидирование части затрат организаций инфраструктуры, связанных с реализацией проектов по вопросам развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан:

- на конкурсной основе;
- поддержка оказывается организациям, включенным в Реестр организаций, образующих инфраструктуру поддержки СМСП РБ;
- реализация проектов по развитию малого бизнеса в РБ;
- размер субсидии не более 90% от суммы планируемых затрат, но не может превышать 500 тыс. рублей на один проект.

7) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с созданием и (или) развитием центров времяпрепровождения детей — групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста и иных подобных им видов деятельности по уходу и присмотру за детьми:

- на конкурсной основе;
- вложение собственных средств — не менее 15%;

- субсидированию подлежат затраты: на оплату аренды и (или) выкупа помещения, коммунальных услуг, услуг электроснабжения, ремонта (реконструкция) помещения, покупки оборудования, мебели, материалов, инвентаря, оборудования для обеспечения соответствия требованиям Роспотребнадзора, МЧС России и иным требованиям законодательства РФ;
- максимальный размер субсидии – 500 тыс. рублей.

8) субсидирование части затрат субъектов социального предпринимательства:

- на конкурсной основе;
- вложение собственных средств СМСП – не менее 15%;
- максимальный размер субсидии составляет 1 млн. рублей.

9) субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг).

10) субсидирование СМСП на возмещение части затрат, связанных с проведением опытно-конструкторских работ:

- на конкурсной основе;
- субсидированию подлежат затраты по выполненным опытно-конструкторским работам;
- предоставляется в размере 50% от произведенных затрат;
- максимальный размер субсидии – 500 тыс. рублей.

11) фонд поддержки инвестиционных инициатив для предоставления займов СМП РБ:

- осуществляется Фондом развития и поддержки малого предпринимательства Республики Башкортостан;
- на конкурсной основе;
- размер займа – от 100 до 500 тыс. рублей;
- максимальный срок предоставления займа – до 3-х лет;
- плата за предоставление займа – не более 2/3 ключевой ставки Банка России на дату предоставления займа.

12) микрофинансирование:

- осуществляется АНО «Микрофинансовая организация малого бизнеса Республики Башкортостан»;
- максимальный размер микрозайма – 3 млн. рублей;
- на срок до 3-х лет;
- процентная ставка дифференцированная – от 10 до 12,5% годовых.

Следующим видом оказываемой субъектам МСП поддержки является информационно-консультационная, которая реализуется по следующим направлениям:

1) повышение престижа предпринимательской деятельности и популяризация предпринимательства:

- проведение деловых встреч, конференций, конкурсов, семинаров, форумов и фестивалей;
- проведение ежегодного мероприятия «Неделя предпринимательства в РБ»;
- реализация проекта «Автобус стартапов» (форма инициирования предпринимательства, оказание помощи в создании и продвижении новых бизнес-проектов, общение с бизнес-тренерами, экспертами, представителями администраций МО РБ, экскурсионное посещение предприятий республики в качестве внедрения лучших практик развития малого бизнеса);
- реализация телепроектов на каналах Россия 24 и БСТ;
- выпуск газеты «Предприниматель Башкортостана».

2) обучение:

- краткосрочные образовательные курсы для начинающих предпринимателей и граждан, желающих осуществлять предпринимательскую деятельность;
- обучающие семинары для СМСП на разных стадиях создания и становления бизнеса: от начинающих предпринимателей до топ-менеджеров.

3) бизнес-инкубаторы в городах Уфа, Сибай, Салават, Октябрьский:

- предоставление нежилых офисных помещений, оборудованных оргтехникой и мебелью, связью, доступом в Интернет, в аренду на льготных условиях;
- консультирование по вопросам осуществления предпринимательской деятельности;
- обучение и повышение квалификации;
- информационные и иные услуги.

4) центр поддержки предпринимательства – ФРПМП РБ:

- консультирование: по вопросам финансовой поддержки; по финансовому планированию (выбор системы налогообложения, оптимизация налогообложения, бухгалтерские услуги и др.); по маркетинговому сопровождению (разработка маркетинговой стратегии, рекламной компании, дизайна и др.); по правовым вопросам (составление и экспертиза документов и договоров, помощь в регистрации ООО/ ИП);

- антикризисный консалтинг (анализ финансово-хозяйственной деятельности, выявление проблем, разработка антикризисной программы);
- обучение: обучение и повышение квалификации; семинары, круглые столы.

5) центр инноваций социальной сферы Республики Башкортостан:

- популяризация и поддержка социальных проектов и инициатив;
- формирование единой базы социальных проектов, готовых к вынесению на инвестиционные сессии;
- объединение лидеров социальной сферы, предпринимателей и представителей органов власти.

6) региональный интегрированный центр – Республика Башкортостан:

- информационно-консультационная поддержка экспортно-ориентированных СМСП;
- организация бизнес-миссий и деловых переговоров, бирж контактов, проведение маркетинговых исследований;
- развитие единого информационного пространства для участников внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, с целью оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства были разработаны индивидуальные условия кредитования субъектов МСП действующих на территории Республики Башкортостан. В число банков реализующих данную программу вошли: БАШКОМСНАББАНК (ПАО); ПАО «Социнвестбанк»; Банк ПТБ (ООО); ООО «УралКапиталБанк»; ПАО Сбербанк; ПАО «БАНК УРАЛ-СИБ»; Банк ГПБ (АО); АО «Россельхозбанк»; ВТБ 24 (ПАО); ПАО «АК БАРС» БАНК; ПАО «АКИБАНК»; ПАО «МТС-Банк»; ПАО КБ «УБРиР»; АО ЮниКредит Банк; АО «Солид Банк»; Банк ВТБ (ПАО); АО «АЛЬФА-БАНК»; ПАО РОСБАНК; КБ «РЭБ» (АО); АО «Райффайзенбанк»; КБ «ЛОКО-БАНК» (АО); АО «Кредит Европа Банк»; ПАО «БИН-БАНК»; АО Банк Интеза; АО «СМП банк»; ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»; ПАО БАНК «ФК Открытие».

В процессе практической деятельности органов исполнительной и законодательной власти Республики Башкортостан вполне очевидными являются подходы к формированию целостной системы улучшения качества жизни населения и формированию среднего класса, выявлены ее цель и приоритетные направления.

Таким образом, указанные мероприятия ориентированы на рост числа представителей предпринимательского сектора на территории

нашего региона, повышение степени доступности финансовых и имущественных ресурсов для субъектов предпринимательства, что в совокупности будет способствовать наращиванию оборота субъектов предпринимательства, следствием чего станет увеличение валового регионального продукта Республики Башкортостан.

Список литературы

1. Постановление правительство Республики Башкортостан от 20 июля 2012 г. № 249 «О государственной программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (в ред. Постановлений Правительства РБ от 31.10.2016 № 465).
2. Азнабаева Г.Х., Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р. Государственное регулирование денежно-кредитной политики. Инструменты современной научной деятельности Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. – С. 3–5.
3. Малое и средние предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / М 19. Росстат. – М., 2015. – 96 с.
4. Минеева В.М., Гайнетдинова Г.Р. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства. Экономика и социум. 2016. № 6-2 (25). – С. 146–148.
5. Петрова А.Д. Проектирование инфраструктурной обеспеченности предпринимательских структур России. прорывные научные исследования как двигатель науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. – С. 83–85.
6. Хисаева А.И., Петрова А.Д. Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в современных условиях. Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 5 (127). – С. 52–55.
7. Ivanova O., Bilalova L., Guryev E. Priorities of the Russian regional education in the context of globalization. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S3. – С. 17–24.
8. Официальный сайт Государственного комитета Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму [Электронный ресурс] <https://tourism.openrepublic.ru/presscenter/news/>.

References

1. Postanovlenie pravitel'stvo Respubliki Bashkortostan ot 20 iyulya 2012 g. № 249 «O gosudarstvennoi programme «Razvitie i podderzhka malogo i srednego predprinimatel'stva v Respublike Bashkortostan» (v red. Postanovlenii Pravitel'stva RB ot 31.10.2016 № 465).

2. Aznabaeva G.Kh., Iraeva N.G., Kalimullina E.R. Gosudarstvennoe regulirovanie denezhno – kreditnoi politiki. Instrumenty sovremennoi nauchnoi deyatel'nosti Sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 2016. – S. 3–5.
3. Maloe i srednie predprinimatel'stvo v Rossii. 2015: Stat. sb. / M 19. Rosstat. – M., 2015. – 96 s.
4. Mineeva V.M., Gainetdinova G.R. Osobennosti nalogooblozheniya sub»ektov malogo predprinimatel'stva. Ekonomika i sotsium. 2016. № 6-2 (25). – S. 146–148.
5. Petrova A.D. Proektirovanie infrastrukturnoi obespechennosti predprinimatel'skikh struktur Rossii. proryvnye nauchnye issledovaniya kak dvigatel' nauki Sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Otvetstvennyi redaktor: Sukiasyan Asatur Al'bertovich. 2016. – S. 83–85.
6. Khisaeva A.I., Petrova A.D. Upravlenie konkurentosposobnost'yu predprinimatel'skikh struktur v sovremennykh usloviyakh. Ekonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskii zhurnal. 2015. № 5 (127). – S. 52–55.
7. Ivanova O., Bilalova L., Guryev E. Priorities of the Russian regional education in the context of globalization. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. T. 6. № 5 S3. – S. 17–24.
8. Ofitsial'nyi sait Gosudarstvennogo komiteta Respubliki Bashkortostan po predprinimatel'stvu i turizmu [Elektronnyi resurs] <https://tourism.openrepublic.ru/presscenter/news/>.

И. В. Платонов

*Аспирант,
platonov_il@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Система страхования вкладов, а также ее влияние на формирование доверия населения к коммерческим банкам Российской Федерации

***Аннотация.** В статье рассматривается система страхования вкладов, которая существует в Российской Федерации, ее влияние на формирование доверия населения к коммерческим банкам Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** Страхование вкладов, система страхования вкладов, страхование вкладов населения, коммерческие банки, население.*

I. V. Platonov

*Postgraduate student,
platonov_il@mail.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

The system of deposit insurance, as well as its influence on the formation of public confidence in commercial banks of the Russian Federation

***Annotation.** The article considers the deposit insurance system, which exists in the Russian Federation, its influence on the formation of public confidence in commercial banks of the Russian Federation.*

***Keywords:** deposit insurance, deposit insurance system, population insurance, commercial banks, population.*

В экономике современной России коммерческие банки выполняют очень важные функции. Банками осуществляется перераспределение финансовых средств между разными отраслями экономики, тем самым они являются одним из главных звеньев экономики. Выдача кредитов и проведение иных активных операций, может осуществлять только в объемах свободных ресурсов, которыми они обладают. Приоритетное значение для банка имеют средства, которые они привлекают от

населения. Мобилизация свободных средств населения при помощи привлечения во вклады, в свою очередь позволяет коммерческим банкам переводить данные ресурсы в производственные инвестиции, предоставлять кредиты, а также удовлетворять потребность экономики в основном и оборотном капитале. Выступая посредником в накоплении средств населения, банки со своей стороны несут ответственность за средства, которые они принимают во вклад, что подразумевает необходимость обеспечения стабильности притока средств от населения во вклады путем непрерывного развития, а главное совершенствования системы их страхования. Из всего выше перечисленного, можно сделать вывод, что проблема сохранности такого ресурса (банковский вклад) имеет актуальное значение, как для отдельно существующего коммерческого банка, так и в целом для национальной банковской системы.

На сегодняшний день система страхования вкладов в различных вариантах существует более чем в 106 странах мира. За последние десятилетия системы страхования вкладов были созданы почти во всех странах Восточной Европы и Азии, на этапе подготовке к формированию системы страхования вкладов находятся некоторые страны Востока и Африки.

Важно отметить, что в основе функционирования любой системы страхования вкладов лежит задача защиты интересов вкладчика, а именно речь идет о тех лицах, которые не имеют необходимых знаний и возможностей для самостоятельной оценки рисков при размещении средств во вклад. Для реализации данной задачи осуществляется через гарантированную выплату вкладчику заранее установленного размера страхового возмещения при неплатежеспособности коммерческого банка.

Предопределяющим для создания национальной системы страхования вкладов послужил мировой опыт создания таких систем, а также череда финансовых кризисов. История создания национальной системы страхования вкладов началась в 2003 году с принятия Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23.12.2003 г. и в последующем с создания государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» в 2004 г. Основными целями, которые ставились при создании системы страхования вкладов в России были обеспечение защиты прав и законных интересов вкладчиков, стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему, а также укрепление доверия к российскому банковскому сектору.

На данный момент число банков являющихся участниками национальной системы страхования вкладов составляет 806 коммерческих банков, размер фонда агентства по имеющимся данным порядка 195,7 млрд. руб. За 2016 г. произошло порядка 88 страховых случаев, за 2017 г. по

данным на 13 февраля произошло 4 страховых случаев¹. С начала работы национальной системы страхования вкладов максимальный размер страхового возмещения вырос в 14 раз. Изначально при создании системы он составлял 100 тыс. руб., с 9 августа 2006 г. лимит был увеличен до 190 тыс. руб., 26 марта 2007 г. до 400 тыс. руб., 1 октября 2008 г. до 700 тыс. руб., а по случаям наступившим после 29 декабря 2014 г. до 1,4 млн. руб.

Статистика показывает нам, что после начала работы национальной системы страхования вкладов на фоне быстрого роста доходов населения, рынок банковских вкладов показал динамику с 468 млрд. руб. в 2004г. до 23 318,3 млрд. руб. в III квартале 2016 г.²

Степень доверия населения к коммерческим банкам достаточно трудно измерить, если измерять количественным показателем, необходимо смотреть на изменения в структуре вложений. Необходимо отметить, что с появлением национальной системы страхования вкладов физических лиц, вкладчики большее предпочтение стали отдавать долгосрочным вложениям.

Другой инструмент при помощи которого можно сравнить степень доверия населения к коммерческим данным это анкетный опрос. По результатам опроса, который проводился во втором квартале 2016 г. фондом «Общественное мнение», 39% респондентов считают вклады в российских банками надежным способом вложения средств (ненадежными 47%), среди владельцев банковских вкладов 48% респондентов уверены, что выбранный ими способ хранения денежных средств надежен. Стоит отметить, что надежность действительно важна, так как большинство опрошенных, а это более 70% отметили, что они предпочитают инструмент с высокой надежностью и низкой доходностью, чем инструмент с высокой доходностью, но меньшей надежностью³.

По мнению 19% респондентов, надежным считается тот банк, который может гарантировать сохранность и возвратность вклада, предоставляет гарантии в целом. В то же время для 13% респондентов принадлежность коммерческого банка государству оказывает значительное влияние на решение о выборе банка.

О функционировании системы страхования вкладов знает 56% респондентов, стоит отметить, что 14% вкладчиков впервые узнали о ее существовании в процессе опроса.

¹ Анализ рынка вкладов физических лиц в III квартале 2016 года// Агентство по страхованию вкладов.

² Там же.

³ Опрос фонда «Общественное мнение» Банки и вклады // Фонд «Общественное мнение».

При использовании анкетного опроса, как инструмента для понимания ситуации в целом, необходимо использовать полученные данные осторожно, так как необходимо учитывать следующие аспекты:

1. Доверие важно, когда имеются сбережения.
2. Доверие важно, когда речь идет о вкладчиках и людях, которые желают открыть вклад.

Изучение доверия населения к коммерческим банкам, да и к банковской системе в целом, в преобладающем большинстве случаев основывается на всероссийских опросах, но учет того, что наибольший интерес в данном случае представляют люди, которые имеют желание, а главное возможность открыть банковский вклад, помогает понять, почему данный подход не всегда оправдан.

Необходимо также понимать, что помимо положительного влияния, такого как влияние на инвестиционное поведение российского населения в отношении размещения вкладов в коммерческих банках, может оказываться и отрицательное влияние, как пример, возникновение проблем морально риска: с возникновением системы страхования вкладов у вкладчиков отпала заинтересованность эффективного мониторинга степени риска, так как в случае отсутствия у банка средств, его долг покрывает страховой фонд. Из этого можно сделать вывод, что выбор банка будет зависеть исключительно от привлекательности процентной ставки для вкладчика. Моральный риск состоит в том, что банки в отсутствие контроля со стороны рынка будут инвестировать полученные средства в рискованные активы, что позволит получить большую доходность (цена этой доходности — риск), что, в свою очередь, позволит предложить более привлекательный процент по привлекаемым вкладам, что сделает банк более конкурентноспособным в сложившихся обстоятельствах. Инструмент, который призван обеспечить стабильность банковского сектора, может иметь абсолютно противоположный эффект, если рыночная дисциплинированность сведена к нулю (в данном случае эффективность «набегов» вкладчиков будет подорвана, что, в свою очередь, усугубит вероятность рыночной паники).

Если смотреть по ситуации в целом, система страхования вкладов приносит реальную пользу вкладчикам банков. Вкладчики достаточно быстро и просто получают свои денежные средства обратно. Опыт АСВ свидетельствует о том, что при лишении банка лицензии, вкладчиками данного банка этот факт воспринимается достаточно спокойно.

Таким образом, существование АСВ препятствует массовому оттоку вкладов населения при выбросе на рынок неблагоприятной новости о проблемах коммерческих банков, но, как правило, конечно, часть вклад-

чиков забирают средства в банках путем досрочно закрытия вклада. Как пример, анализируя период кризиса 2008 г. можно заметить, что 70% вкладчиков не собирались ничего предпринимать для обеспечения сохранности своих сбережений, так как они были уверены, что их сбережения полностью защищены системой страхования вкладов⁴. И на сегодняшний день система страхования вкладов физических лиц в России работает без сбоев и надежно защищает абсолютное большинство вкладчиков от потерь, что, в свою очередь, является тем фундаментом, на котором базируется доверие населения к российским коммерческим банкам. В числе наиболее приоритетных задач, стоящих в настоящее время перед российской системой страхования вкладов, можно выделить следующие: поддержание устойчивости системы страхования за счет эффективной минимизации рисков и максимальной опоры на собственные источники финансирования, обеспечение адекватной по размеру защиты сбережений вкладчиков и максимально быстрой выплаты страхового возмещения, удобство услуг Агентства по страхованию вкладов для вкладчиков, прозрачность деятельности Агентства, своевременное и полное информирование всех заинтересованных лиц о его работе. Подводя итоги, необходимо отметить в целом общее положительное влияние российской системы страхования вкладов. Во-первых, введение системы страхования вкладов в России привело к очевидному росту доверия к коммерческим банкам со стороны населения. Один из косвенных примеров — в 2008 г., несмотря на кризис ликвидности на мировых финансовых рынках, темпы прироста вкладов в России остались практически неизменными. Здесь есть и другая важная составляющая, тесно связанная с понятием «социальная стабильность». С момента создания системы страхования вкладов произошел 281 страховой случай. При этом каждый раз страховые выплаты начинались не позднее двух недель после отзыва у коммерческого банка лицензии. Ни паники, ни очередей вкладчиков не наблюдалось. Во-вторых, увеличились и ускорились абсолютные приросты российского рынка банковских вкладов населения. Это и есть финансовая составляющая, характеризующая трансформацию роста доверия в конкретное денежное выражение. На фоне этих приростов увеличилась доля денежных доходов населения, направляемая в организованные сбережения. Выросла также доля долгосрочных депозитов в структуре вкладов и, в свою очередь, укрупнились размеры депозитов. И, в-третьих, введение системы страхования вкладов в России способствовало формированию

⁴ Опрос фонда «Общественное мнение» Банки и вклады // Фонд «Общественное мнение».

конкурентной рыночной среды на рынке вкладов и росту доли средних коммерческих банков на нем. Таким образом, можно констатировать, что в результате введения системы страхования банковских вкладов физических лиц российский рынок вкладов стал более зрелым, конкурентным и устойчивым к внешним воздействиям.

Список литературы

1. Дмитриев И. В. / Направления повышения доверия в банковском секторе и развития системы страхования банковских вкладов граждан в России / И. В. Дмитриев. Вестник МГИМО Университета. 2014. № 1. — С. 158–163.
2. Анализ рынка вкладов физических лиц в III квартале 2016 года// Агентство по страхованию вкладов. — URL: https://www.asv.org.ru/agency/for_press/pr/433989/.
3. Опрос фонда «Общественное мнение» Банки и вклады // Фонд «Общественное мнение». — URL: <http://fom.ru/Ekonomika/12967>.
4. Русавская А.В. Развитие кредитной системы России. — М.: АП «Наука и образование», 2012.
5. Гладкова В.Е. Методологические особенности развития микрофинансирования с учетом принципов либерализации кредитной инфраструктуры. Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2012.

References

1. Dmitriev I. V. / Napravleniya povysheniya doveriya v bankovskom sektore i razvitiya sistemy strakhovaniya bankovskikh vkladov grazhdan v Rossii / I. V. Dmitriev. Vestnik MGIMO Universiteta. 2014. № 1. — S. 158–163.
2. Analiz rynka vkladov fizicheskikh lits v III kvartale 2016 goda// Agentstvo po strakhovaniyu vkladov. — URL: https://www.asv.org.ru/agency/for_press/pr/433989/.
3. Opros fonda «Obshchestvennoe mnenie» Banki i vkłady // Fond «Obshchestvennoe mnenie». — URL: <http://fom.ru/Ekonomika/12967>.
4. Rusavskaya A.V. Razvitie kreditnoi sistemy Rossii. — M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2012.
5. Gladkova V.E. Metodologicheskie osobennosti razvitiya mikrofinansirovaniya s uchetom printsipov liberalizatsii kreditnoi infrastruktury. Monografiya. — M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2012.

А. Н. Рудометкин

rudometkin_a@list.ru

*Департамент по информационным технологиям,
Администрация Смоленской области,
Смоленск, Российская Федерация*

Применение алгоритма пчелиной колонии при региональном управлении инновационными проектами

***Аннотация.** В статье обоснована необходимость разработки политики инновационного развития регионов, описана специфика реализации инновационных проектов в регионах, предложен модифицированный алгоритм пчелиных колоний для определения оптимального набора участников инновационных проектов (разработчиков, инвесторов и потребителей).*

***Ключевые слова:** алгоритм пчелиной колонии, оптимизация, инновационные проекты.*

A. N. Rudometkin

rudometkin_a@list.ru

*Department of Information Technology,
Smolensk region Administration,
Smolensk, Russian Federation*

Applying the algorithm of bee colonies at regional management of innovation projects

***Annotation.** The article substantiates the necessity of policy of innovation regional development, described the specifics of the innovative project implementation in the regions, and provided a modified algorithm of bee colonies for determining optimal set of innovative project participants (developers, investors and consumers).*

***Keywords:** bee colony algorithm, optimization, innovative projects.*

Поддержка перспективных инновационных проектов и программ на региональном уровне является важным элементом социально-экономической политики Субъекта Федерации. Основной задачей региональных властей в данной области является создание благоприятных условий для реализации инновационно-инвестиционной деятельности, в первую очередь, в области организации эффективного взаимодей-

ствия между различными участниками инновационных процессов (генераторами и потребителями инноваций, а также источниками их финансирования).

В российских региональных реалиях разработчики инновации практически всех видов экономической деятельности вынуждены самостоятельно искать инвесторов и научно-техническую поддержку, заниматься продвижением продукции на рынке. В то же время в России сегодня действует большое количество организаций, готовых инвестировать в реализацию перспективных инновационных проектов в регионах, а также продвигать их результаты в других регионах¹.

Указанная проблема обуславливает необходимость поиска решения оптимизационной задачи определения участников инновационных проектов в условиях ограниченности региональных возможностей. На рисунке 1 показана модель выбора оптимального состава участников реализации инновационных проектов в регионе, осуществляемого при поддержке региональных властей.

Специфика реализации инновационных проектов на региональном уровне, связанная практически с полным отсутствием требуемой для анализа статистической информации ввиду существенных социально-экономических и географических различий Субъектов Российской Федерации, приводит к необходимости применения методов искусственного интеллекта, которые позволяют стоять устанавливать закономерности на базе квазистатистики и накопленного экспертного опыта².

Среди методов искусственного интеллекта, применяемых для поиска оптимальных решений, широкое распространение получили алгоритмы роевого интеллекта, имитирующие коллективное поведение сложных самоорганизующихся живых систем. К биоинспирированным методам оптимизации относятся алгоритм пчелиных колоний, который моделирует поведение медоносных пчел в процессе поиска источников нектара.

Сущность алгоритма пчелиной колонии заключается в двухэтапном поиске оптимальных решений в некотором признаковом простран-

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Процедура распространения результатов инновационной деятельности в регионах // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 1. – С. 5–9; Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. – С. 60–63; Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем // Транспортное дело России. 2013. № 4. – С. 193–195.

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2. – С. 16–18.

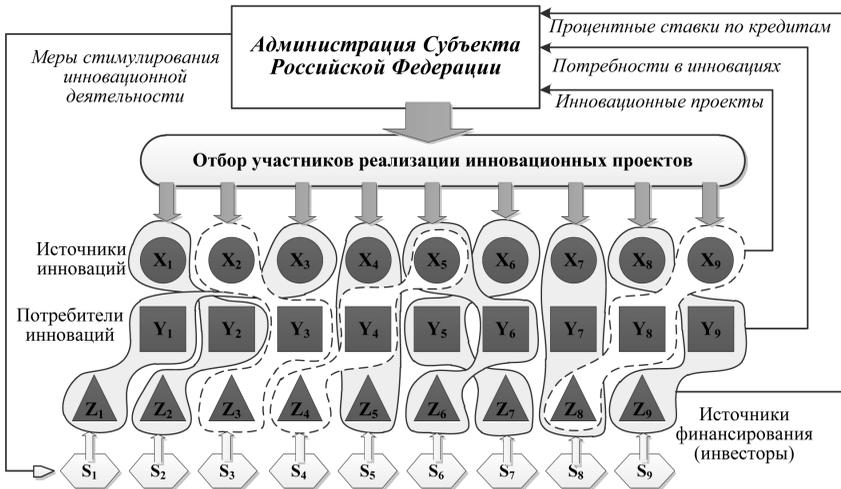


Рисунок 1. Модель выбора оптимального состава участников реализации инновационных проектов в регионе

стве. На первом этапе происходит определение перспективных областей поиска, а на втором – выбор оптимального решения.³ В исходном алгоритме начальные позиции поиска определяются случайным образом, однако особенности предметной области требуют более обоснованного подхода, поэтому предлагается использовать методы нечеткой логики для выбора исходных точек поиска.

В общем, модифицированный алгоритм пчелиных колоний включает следующие этапы:

1. Постановка оптимизационной задачи поиска наиболее выгодного инновационного проекта:

Пространство решений $R = \{ R_i \} = \{ (X_{k=1..K}, Y_{l=1..L}, Z_{m=1..M})_{i=1..N} \}$.

Каждая комбинация R_i представляет собой некоторую точку в трехмерном пространстве признаков, определяемых для каждого элемента.

Ограничение, определяющее область поиска, связано с обязательным наличием в кортеже X_k и Y_l , в то время как Z_m может отсутствовать.

Целевая функция (критерий оптимизации) определяется таким показателем, как эффективность реализации инновационного проекта (чистый приведенный эффект, который рассчитывается с учетом финансовых выгод от региональных мер стимулирования).

³ Курейчик В.В., Жиленков М.А. Пчелиный алгоритм для решения оптимизационных задач с явно выраженной целевой функцией // Информатика, вычислительная техника и инженерное образование. 2015. № 1 (21).

2. Генерация колонии пчел численностью $T = T_1 + T_2$, где T_1 – количество пчел-разведчиков и T_2 – количество пчел-фуражиров.

Первая итерация:

3. Определение P_o начальных позиций поиска с помощью нечетко-логического вывода по алгоритму Мамдани ⁴.

4. Расчет целевой функции (значения чистого приведенного дохода) для каждой начальной позиции (некоторой комбинации участников). На основе критерия максимизации выбор базовых позиций $P_o \leq P_o$.

5. Определение размера окрестностей базовых позиций (радиус отклонения от точки в пространстве признаков).

6. Определение с использованием нечетко-логического вывода по алгоритму Ларсена P_{ii} точек в окрестности базовых позиций, которые будут исследоваться пчелами-фуражирами.

7. Расчет целевой функции (значения чистого приведенного дохода) для каждой точки в окрестности базовых позиций. На основе критерия максимизации выбор перспективных позиций (комбинаций участников).

Последующие итерации:

8. Формирование набора базовых позиций, включающего лучшие позиции, определенные в последнем пункте, и новые позиции, полученные в результате повторного выполнения первой итерации.

9. Если в результате расчета целевой функции для перспективных позиций на текущей итерации получились лучшие результаты, чем на предыдущей, то они принимаются за начальные и осуществляется переход на следующую итерацию. Выполнение алгоритма завершается по достижению заданного числа итераций.

Следует отметить, что время и сложность выполнения описанного алгоритма пчелиных колоний зависит от количества итераций, числа искомых позиций и размера пчелиной колонии.

Как представляется, предложенная модификация алгоритма пчелиных колоний позволит эффективно решать задачу поиска оптимальных комбинаций участников инновационных проектов (в связи с существенным сокращением времени его реализации по сравнению с простым

⁴ Borisov V.V., Fedulov A.S. Generalized rule-based fuzzy cognitive maps: structure and dynamics model // Lecture Notes in Computer Science. 2004. Т. 3316. – С. 918–922; Борисов В.В., Федулов А.С., Устиненков Е.С. Анализ динамики состояния сложных систем на основе обобщенных нечетких продукционных когнитивных карт // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. 2007. № 1. – С. 17–23; Федулов А.С. Устойчивая операция аккумуляции нечетких чисел // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. 2007. № 1. – С. 27–39.

перебором), что, в свою очередь, предоставит региональным властям возможность формировать экономически выгодные программы инновационного развития.

Список литературы

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Процедура распространения результатов инновационной деятельности в регионах // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 1. – С. 5–9.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. – С. 60–63.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем // Транспортное дело России. 2013. № 4. – С. 193–195.
4. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2. – С. 16–18.
5. Курейчик В.В., Жиленков М.А. Пчелиный алгоритм для решения оптимизационных задач с явно выраженной целевой функцией // Информатика, вычислительная техника и инженерное образование. 2015. № 1(21).
6. Borisov V.V., Fedulov A.S. Generalized rule-based fuzzy cognitive maps: structure and dynamics model // Lecture Notes in Computer Science. 2004. Т. 3316. – С. 918–922.
7. Борисов В.В., Федулов А.С., Устиненков Е.С. Анализ динамики состояния сложных систем на основе обобщенных нечетких продукционных когнитивных карт // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. 2007. № 1. – С. 17–23.
8. Федулов А.С. Устойчивая операция аккумуляирования нечетких чисел // Нейрокомпьютеры: разработка, применение. 2007. № 1. – С. 27–39.

References

1. Dli M.I., Kakatunova T.V. Protsedura rasprostraneniya rezul'tatov innovatsionnoi deyatel'nosti v regionakh // Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovaniy. 2010. № 1. – S. 5–9.
2. Dli M.I., Kakatunova T.V. Obschchaya protsedura vzaimodeistviya elementov innovatsionnoi sredy regiona // Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovaniy. 2009. № 3. – S. 60–63.
3. Dli M.I., Kakatunova T.V. Primenenie apparata kognitivnogo modelirovaniya dlya analiza slozhnykh sistem // Transportnoe delo Rossii. 2013. № 4. – S. 193–195.

4. Dli M.I., Kakatunova T.V. Nechetkie kognitivnye modeli regional'nykh innovatsionnykh sistem // Integral. 2011. №2. – S. 16–18.
5. Kureichik V.V., Zhilenkov M.A. Pchelinyi algoritm dlya resheniya optimizatsionnykh zadach s yavno vyrazhennoi tselevoi funktsiei // Informatika, vychislitel'naya tekhnika i inzhenernoe obrazovanie. 2015. № 1(21).
6. Borisov V.V., Fedulov A.S. Generalized rule-based fuzzy cognitive maps: structure and dynamics model // Lecture Notes in Computer Science. 2004. T. 3316. – S. 918–922.
7. Borisov V.V., Fedulov A.S., Ustinenkov E.S. Analiz dinamiki sostoyaniya slozhnykh sistem na osnove obobshchennykh nechetkikh produktsionnykh kognitivnykh kart // Neurokomp'yutery: razrabotka, primeneniye. 2007. №1. – S. 17–23.
8. Fedulov A.S. Ustoichivaya operatsiya akkumulirovaniya nechetkikh chisel // Neurokomp'yutery: razrabotka, primeneniye. 2007. № 1. – S. 27–39.

З. А. Садыкова

kashakufa@yandex.ru

*Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства,
Башкирский государственный университет,
Уфа, Российская Федерация*

Эффективный контракт работника ВУЗа как инструмент активизации инновационной деятельности

Аннотация. В статье исследуются проблемы существующей системы стимулирования профессорско-преподавательского состава, вопросы мотивационной составляющей работы сотрудников, проблема введения эффективного контракта в качестве мотивационной составляющей для активизации инновационной деятельности в ВУЗе.

Ключевые слова: эффективный контракт, система материального стимулирования, профессорско-преподавательский состав, мотивация персонала.

Z. A. Sadykova

kashakufa@yandex.ru

*Department of Sociology of Labour and Business Economics,
Bashkir State University,
Ufa, Russian Federation*

Effective contract of the employee of higher education institution as the instrument of activization of innovative activities

The article is concerned with the problems of the existing teaching staff stimulation system, questions the motivational component of employees, implementation of an effective contract as a motivational component for the activation of innovative activity in the University

Keywords: effective contract system of material incentives, the teaching staff, motivation of staff.

Современное образование постепенно переходит на качественно новый уровень и требует от профессорско-преподавательского состава неуклонного роста профессионализма и инновационной активности. Важным аспектом в этой связи является участие сотрудников в инновационной деятельности. Как правило, качество инновационных разработок отдельно взятых сотрудников вуза зависит от ряда сопутствующих факторов: общей компетентности, методического сопровождения

внедрения инновационных технологий и разработок и от правильно выбранной траектории стимулирования профессорско-преподавательского состава.

Одним из наиболее результативных методов стимулирования ряд исследователей называют использование эффективного контракта в системе оплаты труда¹.

В 2012 году Президент РФ В.В. Путин в своей предвыборной статье «Строительство справедливости. Социальная политика для России» впервые использовал термин «эффективный контракт»: «...механическое повышение зарплаты всем и каждому неэффективно. Необходимо гораздо полнее учитывать в зарплате квалификацию и профессиональные достижения работника. Это значит, что рост базового уровня оплаты должен сочетаться с еще более быстрым увеличением фонда стимулирующих надбавок и доплат...», «заработная плата должна платиться не за факт принадлежности к определенному учреждению, а за реальный вклад в науку, образование, здравоохранение, культуру, в оказание обществу и гражданам конкретных услуг»². Так, термин предполагает создание нового вида трудового договора, в котором более конкретно оговариваются обязанности работника, его зарплата, критерии оценки эффективности его труда и размер стимулирующих выплат³. Стоит отметить, что эффективный контракт является лишь одним из вариантов стандартного трудового договора (поскольку не противоречит, предъявляемым к нему требованиям), а не новой его формой⁴. Существует целый ряд нормативно-правовых актов, которые предопределили введение в РФ эффективного контракта на уровне учреждений, финансируемых из государственного бюджета.

¹ Сергеева Т. И., Софронеев С. А., Панина С. В. Эффективный контракт как условие мотивации к инновационной деятельности работников образования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 30. – С. 202–203. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://e-koncept.ru/2016/56619.htm> (дата обращения: 19.01.2017).

² Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России// Путин. Итоги. – 13.02.2012 – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/2012/02/13/statya-v-v-putina-stroitelstvo-spravedlivosti-socialnaya-politika-dlya-rossii/> (Дата обращения: 18.01.2017).

³ Эффективный контракт в здравоохранении // Медицина и здоровье – №8 (100) – 2014 – С.4 – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://medicinarf.ru/journals/1485/12927/>(дата обращения: 14.02.2017).

⁴ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) – Статья 57 «Содержание трудового договора» – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/2debf15d9e8f632d1a9626d60877f94e84c1cb7c/ (дата обращения: 14.02.2017).

В их числе:

- Программа постепенного усовершенствования условий оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях в 2012–2018 годах;
- Указ Президента РФ №597 «О мерах по осуществлению социальной политики государства»⁵;
- Приказ Минтруда РФ №167-н «О внедрении рекомендаций по оформлению отношений с работниками государственных и муниципальных учреждений на базе эффективного контракта»⁶.

Дополнительным документом выступают показатели эффективности функционирования бюджетных учреждений, которые формируются, а затем утверждаются местными органами власти с учетом региональной специфики.

По мнению ряда исследователей, одним из условий мотивации к инновационной деятельности выступает внедрение эффективного контракта в трудовые отношения в сфере образования. В системах оплаты труда работников учреждений во многих случаях сохранились ранее применявшиеся выплаты стимулирующего характера, имеющие низкую эффективность в современных условиях (например, добросовестное выполнение обязанностей, интенсивность труда, качество труда и др. без указания конкретных измеримых параметров). Так, ученые города Якутска провели исследование среди 47 педагогов с целью определения готовности работников учреждений общего и дополнительного образования к инновационной деятельности было проведено анкетирование. Исследование показало, что 87% педагогов готовы к включению в инновационный процесс; 75% участников опроса мотивированы на профессиональный рост; 56% педагогов расположены на общение с более опытными коллегами; 18% работников образования желают публиковаться в журналах или сборниках. 76% педагогов поддерживают реализацию эффективного контракта в своих образовательных учреждениях. Так, по мнению исследователей, процесс внедрения эффективного контракта положительно влияет на профессиональный рост педагога. На-

⁵ Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Указ-Президента-РФ-от-07.05.2012-№-597.docx> (дата обращения: 14.02.2017).

⁶ Приказ Минтруда России от 26.04.2013 № 167н (ред. от 20.02.2014) «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта» – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Приказ-Минтруда-России-от-26.04.2013-№-167н.docx> (дата обращения: 14.02.2017).

правления и показатели эффективности деятельности работника образования, предусмотренные в эффективном контракте позволяют: объективно оценить деятельность педагога; изучить и проанализировать результаты оценки деятельности работника образования, выявить сильные и слабые стороны в педагогическом процессе; на основе анализа эффективно построить программу образовательного процесса и самообразования, учитывая положительные и отрицательные стороны предыдущего периода; разработать программу по самообразованию, по повышению квалификации работника образования. Авторы утверждают, что разделение по направлениям носит условный характер и разработан для удобства оценивания деятельности работника образования. Только комплексный и системный подход к образовательной деятельности педагога позволяет ему развиваться как профессионалу⁷.

Стоит отметить, что введение эффективного контракта в систему оплаты труда связано с необходимостью поощрить ту часть профессорско-преподавательского состава, которая готова работать больше и качественнее, чем остальные преподаватели. Как правило, такие преподаватели результативно и качественно занимаются наукой, учебно-методической и инновационной деятельностью. Для введения дифференцированной оплаты труда необходимо разработать систему количественных и качественных показателей с четко разработанным алгоритмом подсчета и учетом всех видов трудовых затрат.

По мнению Л. Раицкой, для того, чтобы определить, что преподаватель работает эффективно, в университетах и вузах России с самыми удачными работающими эффективными контрактами введены единые системы учета нагрузки и эффективности работы. Преподаватель, согласно законодательству, работает в год 1500 часов, которые условно разделяются на учебную нагрузку (так называемая «первая половина дня») и «вторую половину дня», которая охватывает учебно-методическую, научную, воспитательную и прочие виды работы. Если преподаватель выработывает положенные часы (то есть 1500 часов), а сверх установленной нормы, например, публикует учебные пособия, научные статьи, защищает диссертацию и пр. (все виды работы также оцениваются в конкретных количественных показателях), то именно эта деятельность преподавателя говорит о его эффективной работе. Выполнение же на-

⁷ Сергеева Т. И., Софронеев С. А., Панина С. В. Эффективный контракт как условие мотивации к инновационной деятельности работников образования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 30. – С. 202–203. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://e-koncept.ru/2016/56619.htm> (дата обращения: 19.01.2017).

грузки, даже если речь идет о второй половине дня, свидетельствует именно о выполнении нагрузки, но не говорит об эффективности преподавательской деятельности⁸.

Сегодня вузы РФ вводят систему, в которой каждый член профессорско-преподавательского состава обязан сдавать отчет о нагрузке в электронной форме с обязательным указанием того, что выполнялось вне нормы. Заключив эффективный контракт с преподавателем некоторые вузы сократили профессорско-преподавательский состав на 10–20%, на основании того, что часть преподавателей не вырабатывала предусмотренную законодательством нагрузку. Такие преподаватели, как правило, не занимались научной и инновационной работой, не выпускали научных трудов и учебных пособий. В итоге им было предложено оформить от 0,75 и менее ставки или выполнить обязанности по трудовому договору за счет аудиторной и учебной нагрузки.

На наш взгляд, данный отчет заслуживает внимания, но содержит и некоторые спорные моменты. Например, он значительно отвлекает преподавателя от творческо-инновационной работы, отнимая время на заполнение большого количества соответствующих форм.

Современные российские вузы вводят систему эффективных контрактов, базирующихся на двух основных подходах:

- система, отражающая учет часов, затраченных на каждый вид работ;
- система, основанная на баллах по видам работ.

Для успешного введения системы эффективного контракта в университетах Л. Раицкая предлагает ряд мероприятий:

1. Четко прописать (как вариант в трудовом контракте) минимум обязательной работы по всем направлениям как условие прохождения конкурса и проводить конкурс в полном соответствии с таким минимумом, а при несоблюдении минимума заключать контракт только на год и не возобновлять при повторном невыполнении минимума (соответственно количество статей, повышение квалификации и пр. учитывается только при выполнении дополнительных, сверх обязательных объемов работ).

2. Система эффективного контракта должна быть построена исключительно на системе заслуг, а не штрафов; нельзя использовать субъективные или нерелевантные критерии, такие как рейтинги студентов, рейтинги коллег.

⁸ Раицкая Л. Зачем университетам эффективный договор? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/raitskaya-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyij-kontrakt.pdf> (дата обращения: 14.02.2017).

3. Система должна быть построена на нескольких понятных группах критериев, в рамках которых должны быть четко прописаны все варианты критериев с указанием веса в баллах или иных единицах (часах).

4. Показатели личных достижений преподавателей вводятся в таблицу лично на сайте (через рабочий кабинет) в течение года, а в конце отчетного периода распечатываются и заверяются заведующим кафедрой (подразделением).

5. Из премирования исключаются преподаватели, имеющие незначительную переработку, то есть устанавливаются ориентировочные минимумы для каждого варианта доплат.

6. Далее рассчитывается «стоимость» одного балла или часа переработки, сумма баллов (часов) преподавателя умножается на «вес» единицы учета – получается доплата за год. Фонд премирования по эффективным контрактам, как правило, не делится по факультетам и подразделениям, так как это приводит к системе несправедливого материального поощрения, поскольку «эффективно работающие» преподаватели могут распределяться по факультетам неравномерно⁹.

У предложенной модели введения системы эффективного контракта присутствует несколько существенных недостатков: при работе по предложенной системе у преподавателей повышается гибкость и многозадачность, но пропадает время для научно-технического творчества, необходимого для развития современной инновационной деятельности. Также такая модель не отражает профориентационной работы, работы в приемной комиссии и реализацию дополнительного образования для студентов.

Стоит отметить, что ориентация на различные формы обеспечения признания труда работников и материальные стимулы не всегда является достаточной мотивацией, поэтому для активизации инновационной деятельности в вузе необходимо использовать, в том числе, и другие методы стимулирования профессорско-преподавательского состава. Так, например, в качестве одного из мотиваторов в развитии инновационно-технического творчества может стать снижение учебно-методической нагрузки на преподавателя, поскольку особенностью преподавательской деятельности является то, что значительную трудовую ценность в работе имеет не только заработная плата, но и гибкое рабочее время и умеренная нагрузка.

⁹ Раицкая Л. Зачем университетам эффективный договор? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/raitskaya-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyij-kontrakt.pdf> (дата обращения: 14.02.2017).

На наш взгляд, для активизации инновационной деятельности в вузе в систему эффективного контракта необходимо включить и шкалирование по уровню загруженности преподавателя. Например, хорошей мотивационной составляющей для реализации инновационной деятельности может стать снижение учебно-методической нагрузки до 50% с сохранением заработной платы за разработку инновационного проекта, получения гранта, патента на изобретение, выигранного научного конкурса. Таким образом, увеличивается количество времени на дальнейшую работу с предложенным проектом и повышается внутренняя мотивационная доминанта.

Список литературы

1. Приказ Минтруда России от 26.04.2013 № 167н (ред. от 20.02.2014) «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта» – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Приказ-Минтруда-России-от-26.04.2013-N-167н.docx> (дата обращения: 14.02.2017).
2. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России//Путин. Итоги. – 13.02.2012 – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/2012/02/13/statya-v-v-putina-stroitelstvo-spravedlivosti-socialnaya-politika-dlya-rossii/> (Дата обращения: 18.01.2017).
3. Раицкая Л. Зачем университетам эффективный договор? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/raitskaya-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyj-kontrakt.pdf> (дата обращения: 14.02.2017).
4. Сергеева Т. И., Софронеев С. А., Панина С. В. Эффективный контракт как условие мотивации к инновационной деятельности работников образования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 30. – С. 202–203. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://e-koncept.ru/2016/56619.htm> (дата обращения: 19.01.2017).
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) – Статья 57 «Содержание трудового договора» – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/2debf15d9e8f632d1a9626d60877f94e84c1cb7c/ (дата обращения: 14.02.2017).

6. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Указ-Президента-РФ-от-07.05.2012-N-597.docx> (дата обращения: 14.02.2017).
7. Эффективный контракт в здравоохранении// Медицина и здоровье 2014. № 8 (100). – С. 4. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://medicinarf.ru/journals/1485/12927/>(дата обращения: 14.02.2017).

References

1. Prikaz Mintruda Rossii ot 26.04.2013 № 167n (red. ot 20.02.2014) «Ob utverzhdenii rekomendatsii po oformleniyu trudovykh otnoshenii s rabotnikom gosudarstvennogo (munitsipal'nogo) uchrezhdeniya pri vvedenii effektivnogo kontrakta» – [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Prikaz-Mintruda-Rossii-ot-26.04.2013-N-167n.docx> (data obrashcheniya: 14.02.2017).
2. Putin V.V. Stroitel'stvo spravedlivosti. Sotsial'naya politika dlya Rossii//Putin. Itogi. – 13.02.2012 – [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://www.putin-itogi.ru/2012/02/13/statya-v-v-putina-stroitelstvo-spravedlivosti-socialnaya-politika-dlya-rossii/> (Data obrashcheniya: 18.01.2017).
3. Raitskaya L. Zachem universitetam effektivnyi dogovor? [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/raitskaya-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyij-kontrakt.pdf> (data obrashcheniya: 14.02.2017).
4. Sergeeva T. I., Sofroneev S. A., Panina S. V. Effektivnyi kontrakt kak uslovie motivatsii k innovatsionnoi deyatel'nosti rabotnikov obrazovaniya // Nauchno-metodicheskii elektronnyi zhurnal «Kontsept». 2016. T. 30. – S. 202–203. [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: URL: <http://e-koncept.ru/2016/56619.htm> (data obrashcheniya: 19.01.2017).
5. Trudovoi kodeks Rossiiskoi Federatsii» ot 30.12.2001 №197-FZ (red. ot 03.07.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017) – Stat'ya 57 «Soderzhanie trudovogo dogovora» – [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/2debf15d9e8f632d1a9626d60877f94e84c1cb7c/ (data obrashcheniya: 14.02.2017).
6. Ukaz Prezidenta RF ot 07.05.2012 № 597 «O meropriyatiyakh po realizatsii gosudarstvennoi sotsial'noi politiki – [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://kadriruem.ru/wp-content/uploads/2015/10/Ukaz-Prezidenta-RF-ot-07.05.2012-N-597.docx> (data obrashcheniya: 14.02.2017).
7. Effektivnyi kontrakt v zdravookhranении// Meditsina i zdorov'e. 2014. № 8 (100). – S. 4. – [Elektronnyi resurs] // Rezhim dostupa: <http://medicinarf.ru/journals/1485/12927/>(data obrashcheniya: 14.02.2017).

А. В. Сапрыкина

*Студент магистратуры,
saprkinaav@yandex.ru*

*Кафедра инновационного предпринимательства,
Московский государственный
технический университет им. Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация*

М. С. Никитин

*Студент магистратуры,
nikitinms@mail.ru*

*Кафедра инновационного предпринимательства,
Московский государственный
технический университет им. Н.Э. Баумана,
Москва, Российская Федерация*

Механизмы стимулирования инновационной деятельности на примере предприятия космической отрасли

***Аннотация.** Практическая значимость статьи заключается в разработке и анализе системы стимулирования инновационной деятельности на примере предприятия космической отрасли, сочетающей инвестирование бюджетных и внебюджетных средств в рост материально-технической базы предприятия и проведение Программы инновационного развития.*

***Ключевые слова:** инновации, стимулирование инноваций, инвестирование, коммерциализация, интеллектуальная собственность, предприятие космической отрасли.*

A. V. Saprykina

*Masterstudent,
saprkinaav@yandex.ru*

*Chair of Innovative Entrepreneurship,
Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russian Federation*

M. S. Nikitin

*Masterstudent,
nikitinms@mail.ru*

*Chair of Innovative Entrepreneurship,
Bauman Moscow State Technical University,
Moscow, Russian Federation*

The stimulation of innovation activity as mechanism in the space enterprise

Annotation. The practical importance of the article consist in development the system of stimulating innovation activity by the example of the space enterprise, combining the investment budget and extra-budgetary resources to the growth of the material and technical base of the space enterprise and holding innovative development program.

Keywords: innovations, stimulation of innovation activity, investment, commercialization, intellectual property, the space enterprise.

Общие принципы разработки системы стимулирования инновационной деятельности предприятия космической отрасли

Система стимулирования инновационной деятельности космических организаций, по своей сущности, многокритериальна. В процессе функционирования космических организаций одновременно ставятся несколько целей: развитие материально-технической базы космической организации, увеличение материального стимулирования персонала, выдержать качество НИОКР, рост научных знаний.

Для анализа эффективности системы стимулирования инновационной деятельности предприятия космической отрасли в статье используется его программа инновационного развития 2011–2015 годов. Программа включает в себя цели и задачи по развитию инновационной деятельности в космической отрасли на российском рынке. Многие из задач не были выполнены в срок или до сих пор находятся в процессе выполнения и завершения. Но предприятие космической отрасли приложило максимум усилий для развития и поддержания стабильности космической отрасли в России, что и изложено в программе инновационного развития.

Основной целью Программы является консолидация научно-технического, проектно-конструкторского и производственно-технологического потенциалов предприятия, а также имеющихся финансовых ресурсов на разработку и внедрение передовых, ресурсо- и энергосберегающих технологий, создание новой или усовершенствованной продукции, конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках.

Задачи Программы:

- организация инновационной деятельности предприятия, направленной на обеспечение глубокой интеграции производства с научной сферой;
- реализация в среднесрочном периоде основных направлений деятельности предприятия в соответствии со «Стратегией раз-

вития предприятия космической отрасли на период до 2040 года»;

- содействие модернизации и технологическому развитию предприятия путём значительного улучшения показателей эффективности производственных процессов;
- эффективное использование в интересах основной деятельности предприятия инновационного потенциала академических институтов, высших учебных заведений, государственных научных центров и других государственных научных организаций;
- учёт всех возможных источников финансирования и направление выделяемых ресурсов на реализацию мероприятий Программы;
- ускорение передачи научных знаний и технологий, полученных в процессе инновационной деятельности предприятия, в интересах других предприятий ракетнокосмической промышленности, а также предприятий других отраслей промышленности;
- координация и контроль выполнения мероприятий Программы.

Основные направления Программы

Инновационная деятельность предприятия включает пять взаимосвязанных направлений (см. рис. 1):

- совершенствование существующих продуктов путём внедрения инновационных технологий в эксплуатируемые средства выведения;
- создание новых инновационных продуктов;
- разработка и внедрение инновационных технологий и прогрессивных технологических процессов, обеспечивающих совершенствование существующих и создание новых продуктов предприятия;
- техническое перевооружение опытного и серийного производства, стендовой испытательной базы, что создаёт основу для разработки и внедрения инновационных технологий и прогрессивных технологических процессов в серийное производство;
- внедрение инноваций в управление бизнес-процессами, включающее создание единой корпоративной информационно-телекоммуникационной системы управления предприятием – ЕКИТСУП.

Модель инвестирования инновационной деятельности космических организаций

Одним из основных источников инвестирования инновационной деятельности космических организаций является остающаяся после совершения всех расходов и уплаты налогов чистая прибыль.



Рис. 1. Основные направления инновационной деятельности предприятия

Мероприятия, необходимые для разработки модели инвестирования инновационной деятельности:

- сохранение и обновление материально-технической базы;
- приобретение объектов интеллектуальной собственности;
- материальное стимулирование персонала;
- поддержание на предприятии систем социального обеспечения в пределах действующего законодательства;
- создание резервного фонда, использование которого предусматривается в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств
- создание, разработка, выполнение и совершенствование программы инновационного развития для предприятия.

Проведение материального стимулирования персонала или создание резервного фонда является очень сложным процессом реализации модели инвестирования деятельности космических организаций, который требует больших материальных и нематериальных затрат. Но на этот сектор Программой инновационного развития не было предусмотрено выделение больших средств, именно поэтому деятельность предприятия космической отрасли можно считать недостаточно эффективной в достижении максимальных результатов в космической отрасли на российском рынке, но постепенное улучшение и внедрение новых процессов и разработок абсолютно точно влияет положительно на развитие данной отрасли.

При разработке программ инновационного развития требуется адекватная оценка существующего технологического уровня компании

в сравнении с конкурентами в России и за рубежом, что определяет необходимость проведения независимого, комплексного и документированного анализа (технологического аудита), включая оценку относительно доступных лучших аналогов (в соответствии с мировым уровнем развития науки, техники и технологий): текущего состояния применяемых компанией (проектируемых, предполагаемых к применению) оборудования и технологий; существующих и планируемых к разработке, производству и реализации продуктов и услуг, а также используемых и находящихся в процессе разработки объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности); организационно-управленческих и производственно-технологических процессов, связанных с разработкой, проектированием и производством выпускаемой продукции и услуг.

В частности, комплекс мероприятий по разработке и внедрению новых технологий, инновационных продуктов и услуг может включать следующие разделы: определение состава и целевых значений основных показателей инновационного развития компании; планирование исследовательских и опытно-конструкторских работ; проектирование, запуск в производство и вывод на рынок инновационной продукции и услуг; освоение передовых производственных и управленческих технологий, формирование и развитие системы управления качеством; разработка и вывод на рынки новой продукции; совершенствование системы информационной поддержки управления производственными и бизнес-процессами; повышение энергоэффективности производства, производительности труда и качества продукции за счет развития инновационной деятельности в компании; повышение квалификации персонала, отвечающего за технологическое развитие.

Модель инвестирования инновационной деятельности представляет собой выполнение ряда мероприятий, включенных в программу инновационного развития.

В таблице 1 в хронологическом порядке приведены ключевые результаты программы и сроки их достижения (контрольные точки).

Все запланированные мероприятия были выполнены в срок без дополнительных финансовых потерь. Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, ключевые мероприятия Программы инновационного развития были выполнены успешно и принесли свои положительные результаты для науки и космоса. Также стоит отметить, что выполнение в срок всех запланированных мероприятий без финансовых потерь необходимо учитывать и в последующие года и, соответственно, сделать вывод о том, что в будущем можно рассчитывать на

**Ключевые результаты программы и сроки их достижения
(контрольные точки)**

Месяц, год	Результат
Июнь 2011 г.	Завершение разработки и запуск КА «КазСат-2».
Октябрь 2011 г.	Огневые стендовые испытания двигателя-демонстратора разработки КБ химмаш им. А. М. Исаева тягой 7,5 тс, использующего сжиженный природный газ в качестве горючего.
Декабрь 2011 г.	Выпуск эскизного проекта по малому космическому аппарату радиолокационного наблюдения поверхности Земли «Монитор-Р».
Декабрь 2011 г.	Перевод на центральной московской площадке в штатную эксплуатацию модулей ЕКИТСУП Oracle e-Business Suite (OeBS) «Управление персоналом: Кадры, Табель, Зарплата»; «Контракты».
Август 2012 г.	Завершение разработки и запуск КА «Экспресс-МД2».
Декабрь 2012 г.	Завершение работ по реализации мероприятий, направленных на повышение энергомассовых характеристик РКН «Рокот».
Декабрь 2012 г.	Завершение мероприятий IV этапа модернизации ракеты-носителя «Протон-М» и разгонного блока «Бриз-М».
Декабрь 2012 г.	Внедрение модулей OeBS «Производственное планирование и управление производством» на базе центральной московской площадки и филиала ПО «Полёт» в интеграции с PLM и наследуемыми информационными системами.
Июнь 2013 г.	Проведение первого демонстрационного пуска ракеты-носителя лёгкого класса «Ангара-А1.2ПП» по программе лётных испытаний.
Сентябрь 2013 г.	Выпуск эскизных проектов на системные лётные демонстраторы «МРКС-1»
Декабрь 2013 г.	Завершение разработки и запуск многоцелевого лабораторного модуля «Наука» Международной космической станции.
Декабрь 2013 г.	Проведение первого пуска ракеты-носителя тяжёлого класса «Ангара-А5» по программе лётных испытаний.
Декабрь 2013 г.	Ввод в штатную эксплуатацию модулей OeBS «Финансы», «Логистика» в филиалах.
Декабрь 2014 г.	Проведение первого пуска ракеты-носителя лёгкого класса «Ангара-1.2» в штатной комплектации.
Декабрь 2014 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения (ввод производственных мощностей) ПО «Полёт» (1-й этап).
Декабрь 2014 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения (ввод производственных мощностей) участков производства агрегатов двигателя РД-191 ОАО «Протон-ПМ».
Декабрь 2014 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения охранных сооружений периметра стендовой испытательной базы ОАО «КБХА».
Декабрь 2014 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения (ввод испытательных мощностей) стенда №62 ОАО «КБХА».
Декабрь 2014 г.	Ввод в штатную эксплуатацию модуля OeBS «Производственное планирование и управление производством» в филиалах.
Июнь 2015 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения (ввод производственных мощностей) корпуса 32 РКЗ.
Сентябрь 2015 г.	Демонстрационные огневые стендовые испытания кислородно-метанового двигателя для системного лётного демонстратора МРКС-1.
Ноябрь 2015 г.	Завершение ОКР «Двина-КВТК» и готовность к проведению первого пуска ракеты-носителя тяжёлого класса «Ангара-А5» с разгонным блоком КВТК.

Декабрь 2015 г.	Завершение реконструкции и технического перевооружения (ввод производственных мощностей) корпуса основного производства КБ химмаш им. А. М. Исаева.
Декабрь 2015 г.	Совместная штатная эксплуатация всех систем и средств ЕКИТСУП.

выполнение большего числа мероприятий в целях повышения эффективности космической деятельности в России.

В таблице 2 приведены основные направления участия предприятия космической отрасли в технологических платформах.

На момент разработки и утверждения Программы предприятие космической отрасли присоединилось к следующим технологическим платформам, утверждённым решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям:

- Национальная космическая технологическая платформа (координаторы – ФГУП «ЦНИИмаш» и ФГБОУ ВПО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)»);

Таблица 2

Основные направления участия ФГУП «ГКНПЦ им. М. В. Хруничева» в технологических платформах

Наименование технологической платформы	Основные направления участия предприятия	Основные продвигаемые продукты и технологии
«Национальная космическая технологическая платформа»	<ul style="list-style-type: none"> - Средства выведения космических аппаратов. - Спутниковые платформы. - Базовые технологии в области материаловедения, включая нанотехнологии. - Существующие и перспективные возможности выведения полезных грузов. - Жидкостные ракетные двигатели. 	<p>Многоразовые ракетно-космические системы.</p> <p>Экологически чистые жидкостные ракетные двигатели на компонентах топлива «жидкий кислород + сжиженный природный газ».</p> <p>Технологии нанесения покрытий на поверхность элементов РКТ методами газотермического и вакуумного напыления, в том числе с использованием нанотехнологий.</p>
«Национальная информационная спутниковая система»	<ul style="list-style-type: none"> - Автоматические космические аппараты и оборудование для их комплектации. - Транспортные модули для околоземных и межпланетных коммуникаций. - Технологии создания энергоэффективных двигателей и движителей для транспортных систем. 	<p>Малые космических аппараты (микроспутники) дистанционного зондирования Земли и связи.</p> <p>Жидкостные ракетные двигатели малой тяги для космических аппаратов.</p>

<p>«Материалы и технологии металлургии»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка теоретических основ, методологий создания материалов и технологий их производства и переработки. - Разработка нового поколения материалов с повышенным уровнем служебных характеристик. - Разработка ресурсосберегающих энергоэффективных металлургических технологий. - Композиты с металлической и интерметаллидной матрицами. 	<p>Технологии модификации полимерных композитов углеродными наноструктурами.</p> <p>Технология получения жаропрочного медного композита, упрочнённого наноматериалами.</p> <p>Технологии создания гранулированных алюминиевых сплавов с использованием углеродных нанотрубок.</p> <p>Технология вакуумной выплавки высоколегированных сталей и жаропрочных сплавов, модифицированных наноразмерными модификаторами.</p> <p>Технология получения изделий с улучшенной структурой и физическими свойствами методом магнитогидродинамического воздействия на кристаллизующийся расплав заготовок и введения в сплав микро- и наноразмерных компонентов.</p>
<p>«Моделирование и технологии эксплуатации высокотехнологичных систем»</p>	<p>Развитие технологий информационной поддержки жизненного цикла изделий, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологий формирования полной (геометрической, физической и функциональной) электронной 3D-модели изделия на основе единой информационно-моделирующей среды; - технологий территориально-распределённых интегрированных баз данных об изделиях; - технологий информационной поддержки принимаемых решений на основе методов математического моделирования, расчётных и информационных задач; 	<p>Единая корпоративная информационно-телекоммуникационная система управления предприятием (ЕКИТСУП).</p> <p>Высокоуровневое программное обеспечение по управлению корпоративной архитектурой предприятия.</p> <p>Информационные технологии с использованием суперЭВМ для отработки новых образцов ракетно-космической техники.</p> <p>Технология программно-методической отработки (моделирования) функций и принципов построения систем аварийной защиты жидкостных ракетных двигателей.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - технологий имитационного моделирования; - технологий создания тренажёрных средств и комплексов нового поколения с использованием информационно-моделирующей среды; - технологий управления и интеграции разнородных информационных систем; - технологий создания многопользовательских клиент-серверных приложений; - технологий интерактивной машинной графики; - технологий трёхмерного представления объектов, условий и процессов. 	<p>Система управления и диспетчеризации инженерного оборудования здания.</p> <p>Система автоматизированного проектирования кабельных систем изделий ракетно-космической техники.</p>
--	---	--

- Технологическая платформа «Национальная информационная спутниковая система» (координатор – ОАО «Информационные спутниковые системы им. академика М. Ф. Решетнёва»);
- Технологическая платформа «Материалы и технологии металлургии» (координатор – ФГУП «ВИАМ»).

После дополнения перечня технологических платформ (Протокол заседания президиума Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям) предприятие космической отрасли присоединилось к технологической платформе «Моделирование и технологии эксплуатации высокотехнологичных систем» (координаторы – ОАО «Оборонсервис» и Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»).

С уверенностью можно отметить, что присоединение предприятия космической отрасли к некоторым технологическим платформам, представленным в работе, дало свои положительные результаты. Основные продвигаемые продукты и технологии, представленные в таблице 2, внедрены на многих космических предприятиях и оказывают влияние на развитие науки и космоса.

Также Программа инновационного развития предприятия космической отрасли включает в себя различные мероприятия в области выпуска инновационных продуктов; в области освоения новых технологий, реконструкции и технического перевооружения производственных мощностей и испытательной базы; в области инновационных бизнес-

процессов (инновации в управлении); в области международного инновационного сотрудничества; в области коммерциализации и вывода на рынок инновационных продуктов, также включает в себя ряд программ партнёрств с инновационными компаниями малого и среднего бизнеса. Все проекты финансируются бюджетными, внебюджетными, кредитными средствами или смешанным финансированием.

Коммерциализация проектов предприятия космической отрасли

Космический сектор глобальной экономики демонстрирует динамичное и стабильное развитие, что связано с процессами мощного трансферта космических технологий из военной сферы в гражданскую, и развитием на этой основе целого комплекса коммерческих услуг, связанных с космической индустрией и разработками. Все это в целом способствует коммерциализации космической деятельности и стремительному росту космической промышленности, разработки и реализации космической продукции, технологий и услуг, что, в свою очередь, дает сильный импульс усилению отраслевой конкуренции на разных уровнях: глобальном, межрегиональном, межгосударственном и национальном.

В свою очередь мировой космический рынок является крупным и быстроразвивающимся сегментом мирового рынка высоких технологий. Как известно, одним из ключевых двигателей современного экономического прогресса являются инновационные технологии в области микроэлектроники, цифровых и информационных систем, программного обеспечения, связи и телекоммуникаций, новых композитных материалов и др. Большинство этих разработок берут свое начало в разнообразных сферах космической индустрии и оказывают значительное влияние на самые разнообразные области современной жизнедеятельности.

Предприятие космической отрасли включило в свою Программу инновационного развития 2011–2015 годов коммерческую деятельность. Предприятие проводило ряд мероприятий в области коммерциализации и вывода на рынок инновационных продуктов и решений на базе результатов НИОКР. Формы документов для анализа процессов коммерциализации продемонстрированы в таблице 3.

На основании анализа программы, можно сделать вывод о том, что на организацию и проведение мероприятий в области коммерциализации и вывода на рынок инновационных продуктов 2011–2015 годов использовались средства из бюджета предприятия космической отрасли и внебюджетные средства. Самый большой объём финансирования у проекта по разработке технологий – 40,0 млн. рублей. Стоит отметить, что 30,0 млн. рублей составило бюджетное финансирование и лишь 10,0 млн. рублей – внебюджетные средства.

**Примерная форма анализа проектов коммерциализации
(например, проектов по разработке и внедрению технологий,
решение вопроса о возможности и т.п.)**

Наименование инновационного продукта, изделия						
Краткое описание мероприятия (основные решаемые задачи)	<p align="right"><i>НАПРИМЕР</i></p> <p>Определение потребности в новых продуктах и услугах. Поиск перспективных рынков сбыта продукции. Создание каналов продвижения продукции. Осуществление рекламной поддержки, налаживание обратной связи с потребителем.</p>					
Основные этапы и сроки проведения работ	<p align="right"><i>НАПРИМЕР</i></p> <p><u>Этап 1.</u> Исследование рынка и определение потребности в новых продуктах и услугах. <u>Срок:</u> 201X г. <u>Этап 2.</u> Поиск перспективных рынков сбыта и вывод продукции на рынок. <u>Срок:</u> 201X г.</p>					
Ожидаемые результаты	<p align="right"><i>НАПРИМЕР</i></p> <p>Коммерциализация результатов НИОКР. Окупаемость вложенных средств. Выход на зарубежный рынок. Диверсификация производства. Освоение серийного производства (планируемый объем продаж не менее XXX млн. руб. в год с 201X года). Адаптация продукта под новые рынки.</p>					
Заказчик работ						
Исполнители работ						
Источник финансирования	<p align="right"><i>НАПРИМЕР</i></p> <p>Предложения в перспективную научно-техническую программу Собственные средства предприятия.</p>					
Объемы финансирования работ (млн// руб.):	2011-2015	2011	2012	2013	2014	2015
всего						
бюджетные средства						
внебюджетные средства						

Самый минимальный объем финансирования – 5,4 млн. рублей получило мероприятие в области маркетинговых исследований и продвижения на мировой рынок роторной ветроэнергетической установки. Внебюджетные средства составили 3,2 млн. рублей, а бюджетные только 2,2 млн. рублей. Такие исследования не нуждаются в больших объемах финансирования со стороны предприятия или сторонних организаций, именно поэму выделенных средств было достаточно для проведения мероприятия.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что коммерциализация космических проектов достаточно сложный, многозатратный и трудоемкий процесс, поэтому космическому сектору экономики России следует уделять этому процессу как можно больше времени, усилий, и денежных средств. Возможно, ключевой фактор в коммерциализации космических проектов является опыт, который у нашей страны и космических организаций относительно небольшой.

Система создания, учёта и управления объектами интеллектуальной собственности, создаваемыми при выполнении НИОКР

Реализация единой корпоративной политики в области управления интеллектуальной собственностью предприятия определяется «Положением по управлению интеллектуальной собственностью предприятия космической отрасли», утверждённым приказом генерального директора от 22.07.2009 г. № 355.

Управление интеллектуальной собственностью осуществляется путём реализации комплекса мероприятий, направленных на создание, охрану и защиту результатов интеллектуальной деятельности (РИД), а также разработку правовых и экономических условий для эффективного использования РИД и прав на них в хозяйственной деятельности предприятия.

Основной целью управления интеллектуальной собственностью предприятия является достижение максимальной коммерческой эффективности его деятельности за счёт применения наукоёмкой продукции при реализации инновационных проектов и/или продажи продукции и оказания услуг. Программой инновационного развития были сформулированы масштабные задачи для достижения этих целей, но, к сожалению, небольшой опыт в сфере управления интеллектуальной собственностью и недостаточное выделение денежных средств, для продвижения этой отрасли, повлекли за собой неполное выполнение поставленных задач.

К основным задачам системы управления интеллектуальной собственностью предприятия относятся:

- защита интересов предприятия в сфере использования РИД и прав на них;
- организация информационного, бухгалтерского, налогового и управленческого учёта РИД, созданных и/или используемых предприятием в своей хозяйственной деятельности, и прав на них;
- формирование имущественного комплекса предприятия в части нематериальных активов;

- создание правовых и экономических условий для эффективного использования РИД и прав на них;
- повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и международном рынках;
- обеспечение защиты экономических интересов и экономической безопасности;
- повышение уровня деловой репутации и инвестиционной привлекательности.

Основные элементы управления интеллектуальной собственностью предприятия включают:

- учёт РИД, созданных и/или используемых предприятием;
- правовую охрану РИД;
- правовую защиту РИД;
- вовлечение в хозяйственный оборот РИД и прав на них.

Учёт результатов интеллектуальной деятельности осуществляется:

- путём выявления созданных, вновь создаваемых и используемых РИД в хозяйственной деятельности предприятия;
- своевременным внесением сведений о РИД в базу данных РИД (автоматизированную систему учёта);
- ведением бухгалтерского учёта нематериальных активов.

Правовая охрана РИД включает мероприятия по оформлению исключительных прав на РИД. Структура управления интеллектуальной собственностью предприятия состоит из:

- руководящих органов (Координационный совет по вопросам управления интеллектуальной собственностью);
- исполнительных органов (департамент интеллектуальной собственности, экспортного контроля, таможенных транспортных операций и лицензий и рабочие органы).

Координационный совет вырабатывает единую политику в сфере интеллектуальной собственности и определяет приоритетные задачи, стоящие перед системой управления интеллектуальной собственностью; принимает решения о целесообразности и формах правовой охраны РИД, постановки объектов интеллектуальной собственности на бухгалтерский учёт; принимает решения о целесообразности передачи или приобретения прав на РИД; определяет формы и способы привлечения организаций для коммерциализации РИД.

Департамент интеллектуальной собственности, экспортного контроля, таможенных транспортных операций и лицензий организует работы по управлению интеллектуальной собственностью предприятия; осуществляет контроль за реализацией единой политики в сфере

управления интеллектуальной собственностью в структурных подразделениях и филиалах предприятия; ведёт базу данных РИД; готовит документы для государственного учёта РИД и прав на них.

Объём финансирования работ по патентованию результатов интеллектуальной деятельности зависит от размеров пошлин, устанавливаемых постановлениями Правительства Российской Федерации. В настоящее время по Постановлению Правительства Российской Федерации от 10.12.2008 г. № 941 составляет: подача заявки – 1200 руб., проведение экспертизы заявки по существу – 1800 руб., получение охранного документа (патента) – 2400 руб. В перспективе поддержание патента в силе до 20 лет – 59600 руб. и осуществление выплат вознаграждений авторам изобретений в соответствии с действующим законодательством.

Данные по созданию и поддержанию объектов интеллектуальной собственности в программный период приведены в таблице 4.

По результатам таблицы можно определить, что на 2011–2015 годы было получено 174 патентов по результатам проводимых НИОКР, и 81 из них были поставлены на баланс предприятия. Такое число патентов, разработанных всего лишь за 5 лет и поставленных на баланс предприятия говорит о том, что была достигнута цель управления интеллектуальной собственностью предприятия, а именно, была достигнута максимальная коммерческая эффективность его деятельности за счёт применения наукоёмкой продукции при реализации инновационных проектов и/или продажи продукции и оказания услуг.

Таблица 4

Прогноз создания и поддержания объектов интеллектуальной собственности при выполнении НИОКР

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Количество полученных патентов по результатам проводимых НИОКР	31	32	35	37	39
Количество патентов, поставленных на баланс по результатам проведения НИОКР	15	16	16	17	17

Таким образом, исследование в данной статье заключается в анализе и разработке механизмов стимулирования инновационной деятельности на примере предприятия космической отрасли. Программа инновационного развития не выполнена в полном размере и не является максимально эффективной, но предприятие космической отрасли приложило достаточно усилий для развития космической отрасли в

России и поддержания ее эффективности. В процессе исследования получены следующие теоретические и практические результаты:

- проанализирована система стимулирования инновационной деятельности предприятия космической отрасли, нацеленная на рост научно-технического потенциала, увеличение объемов и эффективности производства, и схема ее функционирования;
- построена модель инвестирования инновационной деятельности предприятия космической отрасли;
- предложена программа коммерциализации, системы создания, учёта и управления объектами интеллектуальной собственности, создаваемыми при выполнении НИОКР предприятия космической отрасли;
- Программа инновационного развития Российской Федерации 2011–2015 годов не выполнена в полном размере, но повысила научно-технический и материально-технический потенциал космических организаций; сбалансировала интересы государства и космических организаций; обеспечила рост прибыли космических организаций.

Список литературы

1. Федеральный закон о науке и государственной научно-технической политике от 07.05.2013 № 93-ФЗ, 2013. – 20 с.
2. Протокол заседания Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03.08.2010 № 4, 2010. – 24 с.
3. Перечень поручений Президента Российской Федерации по итогам заседаний Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России Пр-307 от 07.02.2011, Пр-469 от 24.02.2011, Пр-1215 от 04.05.2011 и Пр-1221 от 04.05.2011, 2011. – 2 с.
4. Приказ генерального директора предприятия космической отрасли от 28 февраля 2011 г. № 76 «О разработке программы инновационного развития предприятия космической отрасли» и совершенствовании структуры управления», 2011. – 5 с.
5. «Стратегии развития предприятия космической отрасли на период до 2040 года», 2011. – 13 с.
6. Первая редакция Программы инновационного развития предприятия космической отрасли № 23-АК от 11 июля 2011 г., 2011. – 2 с.
7. Официальный сайт Роскосмос [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roscosmos.ru>.
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р об утверждении перечня государственных программ

- Российской Федерации и во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», 2011. – 5 с.
9. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://fcr.vpk.ru>.
 10. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru>.
 11. Телеинформационная сеть ВПК. Информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vpk.ru>.
 12. Саакян А. М. Классификация форм стимулирования инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Наука в современном мире: сб. материалов IX Междунар. науч.- практ. конф. Таганрог, 2012.
 13. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sci-innov.ru>.
 14. Саакян А. М., Ерыгин Ю. В. Стимулирование инновационной деятельности предприятий ОПК: принципы распределения объемов инвестирования по уровням бюджета // Проблемы современной экономики: сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011.
 15. Лукин А.Е. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в системе государственного регулирования: Автореф. дис. канд. эк. наук. – М., 2010. – 30 с.
 16. Жаров Ю.А. Предпринимательство в инновационной сфере. [Электронный ресурс]. URL: http://economicarggu.ru/2011_3/jarov.pdf. – С. 4–5.
 17. Ример В.Л. Формирование инновационных инструментов регионального развития // Пространственная экономика. 2007. № 4. – С. 79–87.
 18. Официальный сайт NASA [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nasa.gov>.
 19. Официальный сайт предприятия космической отрасли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.khrunichev.ru>.
 20. Указ Президента Российской Федерации от 03.02.2007 № 127 «О предприятии космической отрасли» и распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.02.2007 № 185-р, 2007. – 2 с.
 21. Программа инновационного развития 2011–2015 годов предприятия космической отрасли, 2011.

References

1. Federal'nyi zakon o nauke i gosudarstvennoi nauchno-tekhnicheskoi politike ot 07.05.2013 № 93-FZ, 2013. – 20 s.

2. Protokol zasedaniya Pravitel'stvennoi komissii po vysokim tekhnologiyam i innovatsiyam ot 03.08.2010 № 4, 2010. – 24 s.
3. Perechen' poruchenii Prezidenta Rossiiskoi Federatsii po itogam zasedanii Komissii pri Prezidente Rossiiskoi Federatsii po modernizatsii i tekhnologicheskomu razvitiyu ekonomiki Rossii Pr-307 ot 07.02.2011, Pr-469 ot 24.02.2011, Pr-1215 ot 04.05.2011 i Pr-1221 ot 04.05.2011, 2011. – 2 s.
4. Prikaz general'nogo direktora predpriyatiya kosmicheskoi otrasli ot 28 fevralya 2011 g. № 76 «O razrabotke programmy innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya kosmicheskoi otrasli i sovershenstvovaniy struktury upravleniya», 2011. – 5 s.
5. «Strategii razvitiya predpriyatiya kosmicheskoi otrasli na period do 2040 goda», 2011. – 13 s.
6. Pervaya redaktsiya Programmy innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya kosmicheskoi otrasli ot 11 iyulya 2011 g., 2011. – 2 s.
7. Ofitsial'nyi sait Roskosmos [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.roscosmos.ru>.
8. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 11 noyabrya 2010 g. № 1950-r ob utverzhdenii perechnya gosudarstvennykh programm Rossiiskoi Federatsii i vo ispolnenie Ukaza Prezidenta Rossiiskoi Federatsii ot 07 maya 2012 g. № 596 «O dolgosrochnoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi politike», 2011. – 5 s.
9. Ofitsial'nyi sait Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii [Elektronnyi resurs]. URL: <http://fcp.vpk.ru>.
10. Ofitsial'nyi sait Ministerstva finansov Rossiiskoi Federatsii [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.minfin.ru>.
11. Teleinformatsionnaya set' VPK. Informatsionnoe agentstvo [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.vpk.ru>.
12. Saakyan A. M. Klassifikatsiya form stimulirovaniya innovatsionnoi deyatel'nosti predpriyatii oboronno-promyshlennogo kompleksa // Nauka v sovremennom mire: sb. materialov IX Mezhdunar. nauch.- prakt. konf. Taganrog, 2012.
13. Federal'nyi portal po nauchnoi i innovatsionnoi deyatel'nosti [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.sci-innov.ru>.
14. Saakyan A. M., Erygin Yu. V. Stimulirovanie innovatsionnoi deyatel'nosti predpriyatii OPK: printsipy raspredeleniya ob'emov investirovaniya po urovnyam byudzhetna // Problemy sovremennoi ekonomiki: sb. materialov IV Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. / Pod obshch. red. S. S. Chernova. – Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2011.

15. Lukin A.E. Nalogovoe stimulirovanie innovatsionnoi deyatel'nosti v sisteme gosudarstvennogo regulirovaniya: Avtoref. dis. kand. ek. nauk. – M., 2010. – 30 s.
16. Zharov Yu.A. Predprinimatel'stvo v innovatsionnoi sfere. [Elektronnyi resurs]. URL: http://economicarggu.ru/2011_3/jarov.pdf. – S. 4–5.
17. Rimer V.L. Formirovanie innovatsionnykh instrumentov regional'nogo razvitiya // Prostranstvennaya ekonomika. 2007. № 4. – S. 79–87.
18. Ofitsial'nyi sait NASA [Elektronnyi resurs]. URL: <https://www.nasa.gov>.
19. Ofitsial'nyi sait predpriyatiya kosmicheskoi otrasli
20. Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federatsii ot 03.02.2007 № 127 «O predpriyatii kosmicheskoi otrasli» i rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 19.02.2007 № 185-r, 2007. – 2 s.
21. Programma innovatsionnogo razvitiya 2011–2015 godov predpriyatiya kosmicheskoi otrasli 2011.

И. С. Соколов

Аспирант,
home.ilya.sokolov@gmail.com

Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация

Особенности налоговой политики России в современных условиях

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые направления налоговой политики, которые осуществляются в 2017 году и предполагаемые к внедрению в период 2018–2019 годы, которые позволят как стимулировать ведение предпринимательской деятельности, так и укрепить экономику России в целом.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая нагрузка, система налогообложения, антикризисные меры.

I. S. Sokolov

Postgraduate student,
home.ilya.sokolov@gmail.com

Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation

Features of the tax policy of Russia in modern conditions

Annotation. The article examines some areas of the tax policy that are implemented in 2017 and are expected to be implemented in the period 2018–2019, which will both stimulate business activities and strengthen the Russian economy as a whole.

Keywords: tax, tax policy, tax burden, taxation system, anti-crisis measures.

Об успехе экономических нововведений и поддержании существующей налоговой системы в консервативном состоянии можно будет говорить по окончании определенного налогового периода. Это обусловлено тем, что развитие экономических отношений на любом уровне, будь то международные или внутренние, сложно прогнозируется в полной мере. Множество факторов может оказать как положительное влияние на экономическое развитие страны, так и отрицательное. Для минимизации отрицательно влияющих факторов ежегодно проводится анализ и оценка принятых решений по итогам года и вносятся соответствующие изменения. Мы рассмотрим основные направления в области налоговой политики Российской Федерации на 2017 год.

Прежде всего, охарактеризуем налоговую нагрузку и налоговые условия ведения предпринимательской деятельности в российской экономике.

Анализ уровня налоговой нагрузки показывает, что налоговые доходы бюджетной системы (рассчитываемые как сумма поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих налоговых платежей) в доле ВВП снизились по сравнению с 2009 годом, однако на протяжении последних 4 лет оставались примерно на одном уровне (изменяясь в диапазоне 31%–32% ВВП). При этом показатели уровня налоговой нагрузки с 2011 года были обновлены в связи с изменением Росстатом методологии оценки ВВП (таблица). Данные результаты достигнуты, в том числе за счет реализации мер по совершенствованию законодательства о налогах и сборах в последние годы.

Таблица

Место налоговых доходов в доходах бюджета Российской Федерации в 2009 – 2015 гг. (% к ВВП) [7]

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доходы всего	35,04	34,62	37,26	35,02	34,42	34,34	33,32
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17

При анализе уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в Российской Федерации выделяют нефтегазовые доходы – НДС и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты), так как по-прежнему существенную долю составляют доходы, получаемые из этих источников.

Средний уровень прочих сборов, таких как государственная пошлина, и неналоговых платежей, уплачиваемых организациями и предпринимателями в бюджеты бюджетной системы страны, составляет менее 1% к ВВП. В 2015 году совокупный уровень указанных доходов составил 0,61% к ВВП, и, таким образом, фискальная нагрузка (налоги и платежи, поступающие в бюджетную систему Российской Федерации) на экономику суммарно составила 30,77% к ВВП.

Расчетный уровень налоговой нагрузки на экономику в Российской Федерации аналогичен расчетам по странам-членам Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР). При этом указанная величина фискальной нагрузки не включает в себя различного рода неналоговые платежи, которые хотя и установлены законода-

тельством, но не являются предметом регулирования законодательства о налогах и сборах, таможенных платежах или страховых взносах на обязательное государственное социальное страхование.

Российским союзом промышленников и предпринимателей (далее – РСПП) предложено оценивать уровень фискальной нагрузки как соотношение суммы налоговых платежей (за вычетом налога на доходы физических лиц) в консолидированный бюджет Российской Федерации, взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации и страховых премий на обязательное страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов в разрезе видов экономической деятельности к валовой добавленной стоимости за вычетом амортизации. Отличием данного подхода является то, что такой подход оценивает долю налоговых платежей в доходах организаций по видам экономической деятельности. Тем самым оценивается, на какую отрасль больше или меньше остальных приходится уплаченных налогов и страховых взносов в бюджетную систему Российской Федерации.

В соответствии с методикой РСПП, налоговая нагрузка в 2014 году выросла в целом по экономике по сравнению с уровнем 2008–2009 годов. Однако, в разрезе видов экономической деятельности движение было разнонаправленным. Так, налоговая нагрузка снизилась в рыболовстве и рыбоводстве, обрабатывающих производствах, гостиницах и ресторанах, финансовой деятельности, здравоохранении и предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Вместе с тем результаты по Российской Федерации, полученные на основе подхода, используемого РСПП, не позволяют сопоставить их с показателями других стран и международными организациями, к примеру со странами ОЭСР, Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и т.д.

В связи с этим были разработаны основные меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2017 году и плановом периоде 2018 и 2019 годов.

Прежде всего меры в области налоговой политики коснулись стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса:

- В целях снижения неформальной занятости экономически активного населения предполагается введение для физических лиц, оказывающих на индивидуальной основе по найму некоторые виды услуг физическим лицам (например, уборка, ведение домашнего хозяйства, репетиторство, присмотр и уход за детьми, больными и престарелыми), и не являющихся индивидуальными предпринимателями, возможности добровольного уведомления об осуществлении ими указанной деятельности с освобождением получаемых от такой деятельности доходов

от уплаты налога на доходы физических лиц, а также освобождением указанных граждан от уплаты обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды и от ответственности за ведение незаконной предпринимательской деятельности на срок до 31 декабря 2018 года. При этом предполагается определение в гражданском законодательстве правового статуса категории самозанятых граждан.

В качестве меры, исключаяющей риск перехода действующих индивидуальных предпринимателей на предлагаемый режим в целях неуплаты налогов и страховых взносов, такими преференциями смогут воспользоваться только те физические лица, которые ранее не были зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей.

Основополагающими целями при разработке основных направлений налоговой политики являлись обеспечение стабильного развития российской экономики, а также укрепления финансового положения граждан России.

В плановом периоде общие контуры сформированной к настоящему моменту налоговой системы останутся без изменений, однако с учетом складывающейся экономической ситуации и состояния бюджетной системы налоговые инициативы, намеченные к реализации в 2017–2019 годах, равно как и иные параметры налоговой системы (включая страховые взносы на обязательное государственное социальное страхование), могут быть скорректированы в 2018 году при определении налоговой политики на 2019 и последующие годы.

- В связи с тем, что с 1 июля 2018 года на индивидуальных предпринимателей, являющихся налогоплательщиками единого налога на вмененный доход или налогоплательщиками патентной системы налогообложения, возлагается ранее отсутствовавшая обязанность по применению контрольно-кассовой техники, в целях снижения их издержек, связанных с закупкой новой техники, предлагается предоставить им право уменьшать суммы исчисленного в соответствии со специальным налоговым режимом единого налога на сумму расходов по приобретению контрольно-кассовой техники, обеспечивающей передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных при условии регистрации контрольно-кассовой техники в налоговых органах, в размере не более 18 000 рублей за один аппарат.

- Кроме того, прорабатывается вопрос о создании механизма снижения стоимости приобретаемой налогоплательщиками контрольно-кассовой техники путем предоставления из федерального бюджета грантов в форме субсидий изготовителям данной техники.

- Предполагается реформирование механизма установления значения коэффициента-дефлятора, используемого в рамках системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для обеспечения прогнозируемости роста налоговой нагрузки для малого бизнеса по указанному налогу. В частности, будет предложено при принятии актов законодательства о налогах и сборах в рамках бюджетного процесса на очередной финансовый год и плановый период зафиксировать на трехлетний период значения указанного коэффициента на каждый год исходя из уровня прогнозируемой инфляции.

- В качестве дополнительных мер по развитию малого предпринимательства предлагается предоставить налогоплательщикам, применяющим патентную систему налогообложения, возможность уменьшения стоимости патента на сумму страховых взносов, по аналогии с плательщиками, применяющими ЕНВД и упрощенную систему налогообложения, а также исключить несвоевременную оплату патента из числа оснований для прекращения применения патентной системы налогообложения, одновременно установив применение штрафа в размере 20 процентов за несвоевременную уплату стоимости патента.

- В целях стимулирования разработки новых месторождений и рационального недропользования предполагается введение новой системы налогообложения (НДД) для пилотных объектов, включающих как новые, так и существующие месторождения. Новая система предполагает снижение суммарной величины налогов, зависящих от валовых показателей (НДПИ на нефть и таможенная пошлина на нефть), и введение налогообложения дополнительного дохода от добычи. В результате обеспечивается более высокая гибкость налогообложения за счет зависимости величины налогов от экономического результата разработки запасов.

Налоговую базу НДД предлагается определять как расчетные доходы от добычи углеводородного сырья за вычетом эксплуатационных и капитальных расходов по разработке месторождений. Налоговую ставку предполагается установить в размере 50%. НДД будет уменьшать базу налога на прибыль организаций, в остальном сохраняется действующий порядок исчисления налога на прибыль организаций.

С целью ограничения стимулов к завышению затрат и минимизации выпадающих доходов бюджета вычитаемые расходы для зрелых месторождений ограничиваются величиной 9 520 рублей на тонну добытого углеводородного сырья, индексируемой с учетом инфляции. В зависимости от результатов по внедрению НДД на пилотных проектах будет приниматься решение о корректировке и расширении периметра его применения.

Важным является также освобождение от налогообложения купонного дохода по облигациям.

При налогообложении доходов физических лиц в виде процента (купона) по обращающимся облигациям прорабатывается вопрос возможного применения пониженной ставки налога (до 0 процентов включительно). В то же время риски потери сбережений граждан в случае инвестирования в облигации существенно выше, чем риски при размещении сбережений во вклады в банках, по которым на законодательном уровне предусмотрена система страхования вкладов.

В случае выравнивания или улучшения условий налогообложения процентных доходов физических лиц от инвестиций в облигации по сравнению с банковскими вкладами высока вероятность того, что физическим лицам в целях инвестирования будут предлагаться облигации с повышенным кредитным риском, который при сопоставимой доходности не готовы принимать на себя квалифицированные инвесторы.

В целях снижения административной нагрузки на бизнес предполагается провести анализ всех неналоговых платежей на предмет выявления платежей, имеющих налоговую природу, с последующим перенесением основ правового регулирования таких платежей в Налоговый Кодекс Российской Федерации.

Таким образом, исследованные нами некоторые направления реформирования налоговой политики в России позволит в целом оказать положительное воздействие на укрепление экономики нашего государства.

Список литературы

1. Гладкова В.Е., Репкина О.Б. Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике. Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 1 (62). — С. 11–19.
2. Гладкова В.Е. Отчетность по МСФО компаний добывающих отраслей как основной инструмент управления финансами. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXVII. — М.: РАП; АП «Наука и образование», 2015. — С. 135–145.
3. Репкина О.Б., Брыксин А.Ю. Проблемы классификаций рисков. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 33. — С. 125–132.
4. Репкина О.Б. Основные направления государственного регулирования и поддержки инновационного предпринимательства. Молодой ученый. 2010. Т. 1. — С. 161.
5. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России. Путеводитель предпринимателя. 2012. № 13. — С. 246–252.

6. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России. Путеводитель предпринимателя. 2014. № 23. – С. 252–258.
7. Официальный сайт Госкомстат РФ. www.gks.ru.
8. Официальный сайт Минфина РФ. www.minfin.ru.

References

1. Gladkova V.E., Repkina O.B. Stimuly i ogranicheniya predprinimatel'skoi aktivnosti v otechestvennoi ekonomike. Servis v Rossii i za rubezhom. 2016. T. 10. № 1 (62). – S. 11–19.
2. Gladkova V.E. Otchetnost' po MSFO kompanii dobyvayushchikh otraslei kak osnovnoi instrument upravleniya finansami. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vyp. KhXVII. – M.: RAP; AP «Nauka i obrazovanie», 2015. – S. 135–145.
3. Repkina O.B., Bryksin A.Yu. Problemy klassifikatsii riskov. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 33. – S. 125–132.
4. Repkina O.B. Osnovnye napravleniya gosudarstvennogo regulirovaniya i podderzhki innovatsionnogo predprinimatel'stva. Molodoi uchenyi. 2010. T. 1. – S. 161.
5. Rusavskaya A.V. Vliyaniye globalizatsii na razvitiye sovremennoi kreditnoi sistemy i obshcheekonomicheskoi situatsii v Rossii. Putevoditel' predprinimatelya. 2012. № 13. – S. 246–252.
6. Rusavskaya A.V., Dormidontov A.V. Problemy razvitiya nekreditnykh bankovskikh produktov v rossii. Putevoditel' predprinimatelya. 2014. № 23. – S. 252–258.
7. Ofitsial'nyi sait Goskomstat RF. www.gks.ru.
8. Ofitsial'nyi sait Minfina RF. www.minfin.ru.

О. В. Хафизова

olgakhafizova@yandex.ru

*Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства,
Башкирский государственный университет,
Уфа, Российская Федерация*

Структурирование оценки рабочего места

***Аннотация.** Наряду с традиционной «Специальной оценкой условий труда», проводимой в соответствии с трудовым законодательством», большинство работодателей крупных предприятий проводят оценку рабочих мест с точки зрения оценки каждой должности для разработки системы материальной мотивации персонала. В данном случае для каждой должности учитываются компенсирующие факторы: ответственность, знания, профессиональный опыт, сложность решаемых задач и прочие. Современные методы оценки рабочего места предполагают также проведение опроса персонала с целью анализа трудовой среды и получения информации о взаимодействии руководителя и подчиненных работников. Для построения комплексной системы оценки рабочего места предлагается структурировать применение методов оценки рабочего места, выделив четыре основных направления оценки: оценка рабочего места с точки зрения безопасности и охраны труда; оценка должности как оценка ее основной функции; мотивационная оценка рабочего места и анализ трудовой среды.*

***Ключевые слова:** специальная оценка условий труда, рабочее место, мотивация персонала, охрана труда*

O. V. Khafizova

olgakhafizova@yandex.ru

*Department of Sociology of Labour and Business Economics,
Bashkir State University,
Ufa, Russian Federation*

Structuring assessments of the workplace

***Annotation.** Long with the traditional «Special assessment of working conditions» held in accordance with the labour law,» the majority of employers of large enterprises are evaluating jobs in terms of rating each post to develop a system of material motivation of personnel. In this case, for each position that takes into account compensating factors: responsibility, knowledge, professional experience, complexity of the tasks and other. Modern methods of evaluation of the workplace also suggest conducting a staff survey to analyze the working environment and obtain information about the interaction of supervisor and subordinate employees.*

To build a comprehensive system of assessment of the workplace proposed to structure the methods to assess the workplace and identified four main areas of assessment: an assessment of the workplace from the point of view of safety and labor protection; evaluation office as the evaluation of its main functions; motivational assessment of the workplace and analysis of the working environment.

Keywords: *special assessment of working conditions, workplace, staff motivation, occupational.*

Традиционно, говоря о рабочем месте, работники и работодатели прежде всего должны руководствоваться трудовым законодательством, которое предполагает право работника на надлежащие условия труда. Это право работника обеспечивается обязанностями работодателя, установленными в ст. 212 Трудового кодекса РФ.

Согласно ст. 21 и 219 Трудового кодекса РФ работник имеет право на рабочее место, соответствующее условиям, предусмотренным государственными стандартами организации и безопасности труда и коллективным договором, а также требованиям охраны труда.

Определение понятия «рабочее место» закреплено в ст. 209 Трудового кодекса РФ: «Рабочее место — место, где работник должен находиться или куда ему необходимо прибыть в связи с его работой и которое прямо или косвенно находится под контролем работодателя»¹.

В конце 2014 года принят Федеральный закон от 28.12.13 № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда». Согласно данному документу на смену аттестации рабочих мест пришла специальная оценка рабочего места, которую обязаны проводить все без исключения работодатели. Специальная оценка рабочего места — это единый комплекс последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных и (или) опасных производственных факторов и оценке уровня их воздействия на работника. По результатам специальной оценки рабочего места устанавливаются классы и подклассы условий труда на рабочих местах. Специальная оценка рабочих мест проводится, в том числе и для офисного персонала².

Наряду с трудовым законодательством, предписывающим требования к рабочему месту в части охраны труда и здоровья работников, современные учёные и практики дополнительно рассматривают понятие «рабочее место» под «разными углами».

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30 дек. 2001г. № 197-ФЗ (ред. от 03 июля 2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01 янв.2017). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/78f36e7afa535cf23e1e865a0f38cd3d230eecf0/(дата обращения 24.01.2017).

² Контур. Бухгалтерия. URL: <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/1/8226> (дата обращения 24.01.2017).

Рабочее место оценивают с точки зрения оценки каждой должности, так называемая функциональная оценка, где учитываются различные компенсирующие факторы: ответственность, знания, профессиональный опыт, сложность и новизна решаемых задач, навыки коммуникации, степень полномочий, финансовая ответственность, количество подчиненных, скорость принятия решений, территориальный разброс зон ответственности, уровень знания смежных областей и пр. Вариантов выбора компенсирующих факторов – множество. Оценка должностей по компенсирующим факторам обычно проводят крупные Компании с целью позиционирования отдельной должности в общей иерархии должностей. Предприятия, с учётом своей специфики, самостоятельно определяют перечень компенсирующих факторов «под себя» или используют известные российские и зарубежные методы и практики с привлечением профессиональных экспертов.

Один из наиболее новых подходов к оценке рабочего места предложили Маркус Бакингом и Курт Коффман в своем труде под названием «Сначала нарушьте все правила: Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому».

За 25 лет Институт Гэллага провёл интервью более чем с миллионом служащих. Каждому из них были заданы сотни вопросов, затрагивающих разнообразные аспекты трудовой деятельности. Использовались разные методы: фокус-группы, факторный анализ, регрессионный анализ, исследование совокупной достоверности, глубинное интервью. Объём данных был огромный. Задача состояла в том, чтобы отобрать те несколько вопросов, которые действительно помогли бы измерить основные характеристики хорошего рабочего места. Авторы стремились разложить характеристики по-настоящему хороших рабочих мест на составляющие, чтобы выяснить, какие из них ключевые. Тогда можно было бы с уверенностью сказать: «Если собрать то-то, то-то и то-то воедино, то появится рабочее место, способное заинтересовать, увлечь и удержать персонал». Выискивались закономерности в огромном количестве собранных данных. Какие вопросы служат просто для оценки одного и того же фактора? Какие вопросы позволяют лучше оценить каждый фактор? Исследователей не интересовали вопросы, на которые все единодушно отвечали: «Совершенно согласен». Точно также не были нужны вопросы со столь же единодушным ответом «Совершенно не согласен». Авторы искали вопросы, на которые самые перспективные работники – лояльные и продуктивные – отвечали утвердительно, а все остальные – среднячки и просто лодыри – нейтрально или отрицательно.

В результате вопросы, которые как им казалось, станут безусловными лидерами, — те, что касались заработной платы и привилегий, — оказались отсечены точным лезвием анализа. А такие несущественные на первый взгляд вопросы, как «Знаю ли я, что от меня ожидается?», вышли на первый план.

В результате авторами были выделены в общей сложности 12 вопросов-диагностов качества рабочего места:

1. Знаю ли я, что от меня ожидается на работе?
2. Располагаю ли я материалом и оборудованием, которые необходимы мне для правильного выполнения работы?
3. Есть ли у меня на работе возможность ежедневно заниматься тем, что я умею делать лучше всего?
4. Получал ли я за последние 7 дней благодарность или одобрение за хорошо выполненную работу?
5. Есть ли у меня ощущение, что мой непосредственный руководитель или кто-то другой на работе заботится обо мне как о личности?
6. Есть ли у меня на работе человек, который поощряет мой рост?
7. Есть ли у меня ощущение, что на работе считаются с моим мнением?
8. Позволяют ли мне задачи (цели) моей компании чувствовать важность моей работы?
9. Считают ли мои коллеги своим долгом выполнять работу качественно?
10. Работает ли в моей компании один из моих лучших друзей?
11. За последние 6 месяцев кто-нибудь на работе беседовал со мной о моём прогрессе?
12. Были ли у меня на работе в течение прошедшего года возможности для учёбы и роста?³

По мнению Маркуса Бакингема и Курта Коффмана, эти 12 вопросов — самый простой и точный инструмент измерения достоинств рабочего места. Многие характеристики содержат качественные уточнения: «Работает ли в моей компании один из моих лучших друзей?» или «Есть ли у меня на работе возможность ежедневно заниматься тем, что я умею делать лучше всего?». Когда вопрос поставлен подобным образом, сложно ответить «Совершенно согласен» (или «5» по шкале от «1» до «5»). Найдены такие вопросы, которые выделяют самые производительные подразделения из общего числа. Выяснилось, что, если убрать

³ Сначала нарушьте все правила: Что лучшие в ире менеджеры делают по-другому / Маркус Бакингом, Курт Коффман; Пер. с англ. 2-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — С. 22.

превосходную степень, вопрос не поможет столь успешно разделить респондентов на разные категории. Все — и лучшие, и отстающие — ответят: «Совершенно согласен». А вопрос, на который все дают одинаково положительный ответ, — это слабый вопрос. Эффективность представленной шкалы обусловлена формулировками. В самих вопросах нет ничего нового. Всем известно, что, например, хорошие взаимоотношения и частая похвала — это жизненно важные элементы хорошей работы. Однако, было непонятно, как определить, присутствуют ли эти компоненты, и если да, то в какой степени. Институт Гэллага выделил как раз такие вопросы, которые решают эту задачу.

Исследования показали, что ответы различались в зависимости от конкретного подразделения, а не от политики компании в целом. Не зарплата, не привилегии, не харизма первого руководителя организации, а личность непосредственного начальника — главный фактор, определяющий удовлетворённость рабочим местом⁴.

С целью конкретизировать значимость и согласованность целей применения предложенного Институтом Гэллага метода предлагается систематизировать перечень из 12-ти вопросов, объединив их в группы с указанием назначения каждого вопроса:

Группа 1. Вопросы целеполагания.

1. Знаю ли я, что от меня ожидается на работе? — *конкретность цели*
2. Располагаю ли я материалом и оборудованием, которые необходимы мне для правильного выполнения работы? — *согласованность по ресурсам.*
3. Есть ли у меня на работе возможность ежедневно заниматься тем, что я умею делать лучше всего? — *согласованность по способностям.*
4. Позволяют ли мне задачи (цели) моей компании чувствовать важность моей работы? — *значимость цели.*

Группа 2. Вопросы мотивации.

1. Получал ли я за последние 7 дней благодарность или одобрение за хорошо выполненную работу? — *позитивная мотивация (а если не выполнял хорошо?).*
2. Есть ли у меня ощущение, что мой непосредственный руководитель или кто-то другой на работе заботится обо мне как о личности? — *не очень понятно, может быть мотивация через внимание (только для внешней референции). Для россиян возможно понятнее «отстаивает интересы коллектива».*

⁴ Сначала нарушьте все правила: Что лучшие в мире менеджеры делают по-другому / Маркус Бакингом, Курт Коффман; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — С. 23–25.

Группа 3. Вопросы причастности/среды.

1. Есть ли у меня ощущение, что на работе считаются с моим мнением?
2. Считают ли мои коллеги своим долгом выполнять работу качественно?
3. Работает ли в моей компании один из моих лучших друзей?

Группа 4. Вопросы развития человеческого капитала.

1. Есть ли у меня на работе человек, который поощряет мой рост? – *(для внутренней референции)*.
2. За последние 6 месяцев кто-нибудь на работе беседовал со мной о моём прогрессе? – *(для внутренней референции)*.
3. Были ли у меня на работе в течение прошедшего года возможности для учёбы и роста?

Проведенный анализ результатов опроса среди сотрудников одного из подразделений численностью 20 человек крупной коммерческой организации показал преимущественно положительные ответы по группе вопросов целеполагания, мотивации и причастности/среды. Данные результаты говорят о позитивной мотивации коллектива и лояльном отношении к непосредственному руководителю, что, безусловно, является ключевыми факторами удовлетворенности рабочими местами. По группе вопросов развития человеческого капитала получены преимущественно отрицательные ответы, что говорит о неудовлетворенности персонала программами обучения и слабой системе обратной связи по результатам деятельности работников.

Инструменты мотивации могут быть непосредственные и опосредованные. Под непосредственными инструментами понимаются те, которые сознательно применяются по отношению к участнику трудовых отношений и имеют конкретные сроки и порядок реализации: элементы социального пакета, публичное признание заслуг и критика, увольнение, повышение в должности, награждение, одобрение и т.п. Опосредованные инструменты – это вся совокупность параметров трудовой среды, вызывающих положительные либо отрицательные эмоции у участника трудовых отношений, то есть отношение работника к своему рабочему месту.

Для более глубокого изучения вопроса было проведено дополнительное исследование оценки трудовой среды по авторской методике⁵.

Назовем данную методику «бальной оценкой рабочего места по компенсирующим факторам».

⁵ Назарова У.А., Никонова О.В. Трудовое влияние: система «кнута» и «пряника»// Экономика и управление: научно-практический журнал, 2015, № 1 (123). – С. 49– 55.

Анкета и методика её анализа:

Анкета «Анализ трудовой среды»

Уважаемый работник, отметьте те параметры Вашей рабочей среды, которые по Вашему мнению, присутствуют у Вас сейчас на рабочем месте. Заполняйте только колонку «описание параметров»:

№ п/п	Параметры рабочего места	Описание параметров	Благо/ Затрата
1	Зарботная плата	1. От 15 000 до 40 000 рублей 2. 40 000 рублей 3. Более 40 000 рублей	
2	График работы, в том числе отпуск и командировки	Усложнённый график работы (сверхурочная работа, жёстко регламентированные перерывы, длительные напряжённые командировки, ограничения в отпуске) Нормальный график работы (строго по Трудовому Кодексу) Облегчённый график работы (гибкий график, свобода использования рабочего времени, командировки в соответствии с желанием, удлиненный отпуск, отпуск в удобное время)	
3	Условия труда, окружающая обстановка	1. Усложнённые условия труда (подвижной, разъездной характер, вредность, тяжесть и т.д.) 2. Нормальные условия труда (рабочее место с комфортными условиями труда) 3. Благоприятные условия (отдельное рабочее место, отдельная оргтехника, красивое место работы, оборудованное место для кофе-паузы и т.п.)	
4	Социальные гарантии	1. Отсутствие 2. По Трудовому Кодексу 3. Выше ТК (санаторий, выплаты на рождения детей, финансирование спорта, отдыха, лечения и т.п.)	
5	Карьерные возможности	1. Отсутствие 2. Раз в 10 лет повышение на позицию 3. Чаше, чем раз в 10 лет повышение на одну управленческую позицию	
6	Место расположения	1. Не удобное, проезд до работы больше 1 часа 2. Нормальное, проезд до работы в пределах 1 часа 3. Удобное, проезд до работы не более полу часа	

Каждый параметр под цифрой 1 – это «затрата (З)», под цифрой 2 – «нейтральная позиция (0)», под цифрой 3 – «благо (Б)». В результате анкетирования участник получает представление о соотношении «благ» и «затрат» на своём рабочем месте. Здесь «блага» трудовой среды как раз и выступают инструментами опосредованного вознаграждения, а «затраты» – инструментами опосредованного принуждения.

Баланс «благо/затраты» можно оценить получив разницу между количеством набранных ответов «благо» и количеством набранных ответов «затраты»:

$$\text{Баланс «благо/затраты»} = \sum_{i=0}^n \text{Б}(i) - \sum_{i=0}^n \text{З}(i).$$

Проведенный анализ результатов опроса показал преимущественно положительные значения баланса «благо/затраты», что дает основания сделать вывод о благоприятной трудовой среде в соответствующем подразделении. Среднее значение Баланса «благо/затраты» равно (+3), что является хорошим показателем удовлетворенности коллектива своими рабочими местами. Два сотрудника явно демонстрируют «завышенную удовлетворенность», что, вероятно, говорит о получении социально-желаемых ответов. В данном случае следует пренебречь ответами опрашиваемых с целью получения объективных результатов.

Для большинства опрошенных сотрудников самой «затратной» выступает позиция:

- «возможность профессионального роста» (9 человек оценили как «низкая»).

Наиболее «благополучными» для большинства сотрудников являются позиции:

- «социальные гарантии» (17 человек оценили как «выше норм трудового законодательства»);
- «морально-психологический климат в коллективе» (16 человек оценили как «высокая степень благоприятности»);
- «стабильность занятости» (19 человек оценили как «высокая»).

Есть предположение, что данные результаты типичны для крупных предприятий со стабильным объемом работ и редкими изменениями организационно-штатной структуры.

В качестве направлений совершенствования для данного подразделения можно рекомендовать усиление программ обучающих мероприятий для профессионального роста, составление индивидуальных планов развития сотрудников.

В качестве положительных моментов можно отметить действующие на данном предприятии социальные программы и стабильность занятости персонала, что создает предпосылки для отсутствия роста текучести персонала. Однако, следует обратить внимание на программы привлечения и удержания молодых специалистов, поскольку для данной категории работников возможность профессионального роста, как правило, является более значимым условием выбора работодателя по сравнению со стабильностью занятости и привлекательными социальными программами.

Результаты опроса по двум проведенным исследованиям коррелируют между собой, что позволяет рекомендовать соответствующие управленческие решения. Так, даже частичное перераспределение средств финансирования на развитие и вовлечение персонала может дать значительный социально-экономический эффект, тем более, что многие востребованные на практике инструменты минимально затратны.

Таким образом, комплексное применение описанных в настоящей статье методов позволят систематизировать оценку рабочего места, условно выделив четыре вида оценки рабочего места:

1. Оценка рабочего места с точки зрения безопасности и охраны труда.
2. Оценка должности (функциональная оценка).
3. Мотивационная оценка рабочего места:
 - вопросы целеполагания;
 - вопросы мотивации;
 - вопросы причастности/среды;
 - вопросы развития человеческого капитала.
4. Балансовая оценка по компенсирующим факторам (анализ трудовой среды).

Данный инструментарий будет выгодно отличаться целостностью и системностью подхода, что позволит подготовить базу для эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/78f36e7afa535cf23e1e865a0f38cd3d230eecf0/ (дата обращения 24.01.2017).
2. Контур. Бухгалтерия. – URL: <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/1/8226> (дата обращения 24.01.2017).

3. Сначала нарушьте все правила: Что лучшие в ире менеджеры делают по-другому / Маркус Бакингом, Курт Коффман; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 251 с.
4. Назарова У.А., Никонова О.В. Трудовое влияние: система «кнута» и «пряника» // Экономика и управление: научно-практический журнал. – Уфа, № 1 (123), 2015. – С. 49–55.

References

1. Trudovoi kodeks Rossiiskoi Federatsii» ot 30.12.2001 № 197-FZ (red. ot 03.07.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/78f36e7afa535cf23e1e865a0f38cd3d230eecf0/ (data obrashcheniya 24.01.2017).
2. Kontur. Bukhgalteriya. – URL: <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/1/8226> (data obrashcheniya 24.01.2017).
3. Snachala narush'te vse pravila: Chto luchshie v ire menedzhery delayut po-drugomu / Markus Bakingem, Kurt Koffman; Per. s angl. – 2-e izd. – М.: Al'pina Pabliherz, 2010. – 251 s.
4. Nazarova U.A., Nikonova O.V. Trudovoe vliyanie: sistema «knuta» i «pryanika» // Ekonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskii zhurnal. – Ufa, № 1 (123), 2015. – S. 49–55.

Чан Шон Тунг

*Соискатель,
tungtran.wict@gmail.com*

*Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация*

Повышение финансовой доступности во Вьетнаме на основе принципов развития розничных платежных услуг

***Аннотация.** Автор на основе разработанных им принципов развития розничных платежных услуг для решения проблемы финансовой доступности, выявляет проблемы доступности розничных платежных услуг во Вьетнаме и предлагает меры по их решению.*

***Ключевые слова:** финансовая доступность, национальная стратегия, центральный банк, розничные платежи.*

Chan Shon Tung

*Applicant,
tungtran.wict@gmail.com*

*Department of the financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Increase in financial availability in Vietnam on the basis of the principles of retail payment services development

***Annotation.** The author on the basis of the principles of development of retail payment services developed by him for the problem resolution of financial availability, reveals problems of availability of retail payment services in Vietnam and proposes measures for their decision.*

***Keywords:** financial availability, national strategy, Central Bank, retail payments.*

Международные финансовые организации стали разрабатывать некие общие критерии оценки развития розничных платежных услуг (РПУ), основанные на лучшей мировой практике в целях выработки международных стандартов развития РПУ.

Подобная задача была впервые поставлена в 2006 г. КПРИ, который опубликовал доклад «Общие рекомендации по разработке национальных

платежных систем»¹. В докладе было сформулировано 13 рекомендаций, которые могли использоваться странами при планировании мер по развитию своих национальных платежных систем. Так, 11-я рекомендация относится непосредственно к розничным платежам: «Расширение доступности розничных платежных услуг», в которой обобщен лучший опыт развития РПУ. Следующим шагом по стандартизации, стала публикация совместного доклада в 2007 г. КПРИ и Всемирного банка «Общие принципы в области услуг международных денежных переводов»². Хотя основным предметом данного доклада являются международные или трансграничные денежные переводы, в самом докладе предусмотрена применимость принципов к рынку розничных платежных систем в более широком смысле. Также, в 2007 г. КПРИ совместно с СЕМЛА опубликовала новое исследование под названием «Розничные платежные системы и обеспечение доступности финансовых услуг: инфраструктура и политика»³. Это исследование сосредотачивалось на выявлении общих проблем розничных платежных систем стран Латинской Америки и Карибского бассейна и предложении на этой основе, а также на основе опыта Всемирного банка, программы реформ розничных платежных систем в развивающихся странах.

В сфере финансовой доступности в 2016 году, в целях содействия развитию цифровых финансовых услуг (ЦФУ), с учетом необходимости соблюдения баланса между финансовой доступностью, защитой прав потребителей и финансовой грамотностью были разработаны Стандарты цифровой финансовой доступности «Группы 20»⁴, включающие:

- содействие цифровому подходу к финансовой доступности (ЦФУ рассматриваются в качестве драйвера развития инклюзивных финансовых систем);
- соблюдение баланса между инновациями и рисками (необходимость выявления, оценки, мониторинга и управления рисками, возникающими в результате развития инноваций);
- создание и совершенствование пропорциональной (риск-ориентированной) правовой и регуляторной среды для обеспечения деятельности поставщиков ЦФУ;

¹ Committee on Payment and Settlement Systems. 2006. General guidance for national payment system development. BIS.

² Committee on Payment and Settlement Systems and The World Bank. 2007. General Principles for International Remittance Services. BIS, The World Bank.

³ Cirasino M, J. A. Garcia, C. Tresoldi, M.I. Vangelisti, and M. Zaccagnino. 2006. Retail Payment Systems to Support Financial Access: Infrastructure and Policy.

⁴ G20 High-level Principles for Digital Financial Inclusion (2016).

- развитие инфраструктуры для создания/построения цифровой экосистемы (особенно расширение охвата информационно-коммуникационными технологиями);
- установление комплексного подхода к защите прав потребителей ЦФУ (включая создание необходимых условий для ответственного оказания ЦФУ);
- повышение уровня финансовой грамотности и осведомленности населения (особенно в части преимуществ и рисков использования ЦФУ);
- совершенствование системы идентификации для получения/предоставления ЦФУ;
- создание комплексной системы мониторинга и оценки данных о развитии ЦФД.

Наиболее эффективный способ выполнения Стандартов – это их включение в национальные стратегии и соответствующие планы действий, которые принимают во внимание особенности той или иной страны.

Далее рассмотрим базовые вопросы, которые должны быть отражены в стратегиях по увеличению финансового включения, которые непосредственно затрагивают вопросы развития розничных платежных услуг.

Международными экспертами признано, что все государственные решения по данной проблеме, должны опираться на соответствующую правовую основу. Нормативно-правовая база играет важную роль в создании благоприятных условий для охвата населения платежными услугами. Выделяются следующие пять ключевых аспектов оценки качества нормативно-правовой базы: регуляторная нейтральность и пропорциональность; управление рисками; защита депозитов и электронных денег клиентов; защиты клиентов финансовых учреждений; и финансовая целостность.

Ряд вопросов финансовой защиты клиентов заслуживает особого внимания, в том числе ответственность за несанкционированных сделок. В то время как популярные платежные инструменты, такие как кредитные и дебетовые карты, как правило, обеспечивают защиту клиентов от несанкционированных операций в форме ограниченной ответственности клиента, но лишь некоторые продукты электронных денег обеспечивают такую защиту. Важна поддержка клиентов, разбор их обращений и разрешение споров. Пользователи электронных розничных платежей зачастую не знают, как решать проблемы обслуживания, к кому обращаться, как сообщать о несанкционированных сделках или ошибках и как будут решены эти вопросы. Механизмы разрешения споров играют важную роль в предотвращении злоупотребления клиента и будут моти-

вировать ППУ для устранения недостатков в работе, которые могут быть причиной низкого качества обслуживания, ошибок или нарушения правил безопасности. В этом смысле такие механизмы помогают укрепить доверие к инновационным розничным платежным услугам.

Прозрачность и сопоставимость комиссий согласно Директивы Европейского союза 2014/92/ЕС требует предоставления информации потребителям, прежде чем они заключают договор на расчетное обслуживание. Кроме того, тарифы должны быть предоставлены банками и другими ППУ в доступной форме, в том числе, на веб-сайте учреждения. Орган надзора за банками в ЕС European Banking Authority разработал технические стандарты в отношении стандартизированного формата представления информационного документа вознаграждение и представил их на рассмотрение Комиссии ЕС.

Важным аспектом является конфиденциальность транзакций клиента и его персональных данных. ППУ может концентрировать значительный объем данных о клиентах, содержащий информацию частного характера (имя, адрес, возраст, семейное положение, номера счета и остатки на счетах, проведенные операции). ППУ может использовать эту информацию ненадлежащим образом или без разрешения клиента. Отсутствие ясности относительно того, что может быть раскрыто и кому именно, может сдерживать использование платежного сервиса некоторыми потенциальными клиентами. В то же время, раскрытие некоторых сведений с разрешения и предварительного уведомления клиента — для некоторых третьих лиц может оказаться ценным для клиента. Например, данные, предоставленные кредитным бюро, могут облегчить доступ к кредитам для лиц, чьи данные транзакции указывает на надлежащее распоряжение счетом.

На основании адаптации Общих принципов КПРИ и Всемирного банка в области услуг международных денежных переводов и Стандартов цифровой финансовой доступности «Группы 20» предлагается концептуальная основа для выработки общих принципов развития РПУ, обеспечивающих выполнение условий их доступности. Нами предлагаются следующие принципы:

1. Заинтересованность государственного сектора.
2. Полнота и актуальность нормативной базы.
3. Прозрачность и защищенность.
4. Обеспечение эффективной инфраструктуры.
5. Обеспечение конкуренции и сотрудничества.
6. Внедрение эффективных методов управления и контроля рисков.
7. Обеспечение эффективного надзора со стороны государства.

Взятие за основу данных принципов, как необходимых при дальнейшем развитии РПУ является эффективным способом гарантирования того, что различные барьеры и изъятия, которые в настоящее время препятствуют расширению доступа к РПУ, и отсюда получению дополнительных финансовых услуг – определены и эффективно устраняются.

Мы признаем, что статус финансового включения варьируется от одной страны к другой, и, как следствие, конкретный подход, которому необходимо следовать, должны быть индивидуально настроен. Например, в странах, находящихся на более продвинутой стадии финансового включения, большинство элементов, возможно, уже достигнуты. В результате, дополнительные меры в отношении одного или нескольких из элементов в этом механизме больше нецелесообразны. В таких случаях усилия в отношении руководящих принципов могут быть направлены в первую очередь на поддержание согласованности в контексте постоянных инноваций и изменений на рынке.

Мы провели собственную экспертную оценку соблюдения данных принципов во Вьетнаме, которая показала, что создание организационного и нормативно-правового потенциала, необходимого для эффективного расширения доступа к финансовым услугам все еще находится в зарождающейся фазе.

Улучшение координации между государственными органами Вьетнама является важным условием для принятия стратегии устойчивой финансовой доступности и принятия соответствующих регуляторных мер, необходимых для содействия интеграции инновационных платежных услуг, в частности, с помощью мобильных устройств.

Банку Вьетнама можно рекомендовать проведение следующих мероприятий:

1. Присоединиться к международным организациям, занимающимся решением проблем финансовой доступности, в частности к AFI.
2. Разработать и принять специальные нормативные акты, закрепляющие за банком Вьетнама задачу повышение финансовой доступности в стране.
3. Принять специальную программу (стратегию) повышения финансовой доступности и закрепить в ней следующие задачи: внедрение инновационных методов платежа на основе мобильной связи; привлечение показателя платежных услуг небанковских участниках на основе агентских моделей; принятие государственных программ по стимулированию населения использование безналичных расчетов при оплате и получении государственных услуг.

4. Активно внедрять программы повышения финансовой грамотности.

5. Создать специальный орган по защите прав потребителей финансовых услуг.

Список литературы

1. Committee on Payment and Settlement Systems. 2006. General guidance for national payment system development. BIS.
2. Committee on Payment and Settlement Systems and The World Bank. 2007. General Principles for International Remittance Services. BIS, The World Bank.
3. Cirasino M, J. A. Garcia, C. Tresoldi, M.I. Vangelisti, and M. Zaccagnino. 2006. Retail Payment Systems to Support Financial Access: Infrastructure and Policy.
4. G20 High-level Principles for Digital Financial Inclusion (2016)// <http://www.gpfi.org/publications/g20-high-level-principles-digital-financial-inclusion>
5. Криворучко С.В. Модернизация национальной платежной системы на основе институционального и инфраструктурного взаимодействия. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2009.
6. Криворучко С.В. Проблемы охвата населения финансовыми услугами. Сборник научных трудов. Проблемы развития микрофинансирования в России. — М.: 2011. — С. 21–28.
7. Криворучко С.В., Тенетник О.С. Роль микрофинансирования в повышении доступности финансовых услуг // Управление в кредитной организации. — М.: 2011. № 3. — С. 14–26.

References

1. Committee on Payment and Settlement Systems. 2006. General guidance for national payment system development. BIS.
2. Committee on Payment and Settlement Systems and The World Bank. 2007. General Principles for International Remittance Services. BIS, The World Bank.
3. Cirasino M, J. A. Garcia, C. Tresoldi, M.I. Vangelisti, and M. Zaccagnino. 2006. Retail Payment Systems to Support Financial Access: Infrastructure and Policy.
4. G20 High-level Principles for Digital Financial Inclusion (2016)//<http://www.gpfi.org/publications/g20-high-level-principles-digital-financial-inclusion>.

5. Krivoruchko S.V. Modernizatsiya natsional'noi platezhnoi sistemy na osnove institutsional'nogo i infrastruktornogo vzaimodeistviya. Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni doktora ekonomicheskikh nauk / Rossiiskaya akademiya predprinimatel'stva. Moskva, 2009.
6. Krivoruchko S.V. Problemy okhvata naseleniya finansovymi uslugami. Sbornik nauchnykh trudov. Problemy razvitiya mikrofinansirovaniya v Rossii. – M.: 2011. – S. 21–28.
7. Krivoruchko S.V., Tenetnik O.S. Rol' mikrofinansirovaniya v povyshenii dostupnosti finansovykh uslug // Upravlenie v kreditnoi organizatsii. – M.: 2011. № 3. – S. 14–26.

А. Е. Чичеров

*Аспирант,
elenachicherova@mail.ru*

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
Москва, Российская Федерация*

Бенчмаркинг как современный эффективный инструмент развития экономического и финансового потенциала электросетевых компаний

***Аннотация.** Сложность управления электросетевым комплексом заключается в том, что деятельность по передаче электрической энергии является монопольной. Из-за этого возникает проблема недостаточной мотивации для повышения эффективности использования ресурсов и качества оказываемых услуг таких организаций. В работе рассматривается опыт проведения бенчмаркинга эффективности отечественных электросетевых компаний, выявляются недостатки проведенных исследований, и предлагается метод проведения бенчмаркинга операционной эффективности электросетевых компаний.*

***Ключевые слова:** бенчмаркинг, электросетевая компания, финансовые результаты, операционная эффективность.*

A. E. Chicherov

*Postgraduate student,
elenachicherova@mail.ru*

*Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Moscow, Russian Federation*

Benchmarking as a modern effective tool for developing the economic and financial potential of electric grid companies

***Annotation.** The complexity of managing the power grid complex consists in the monopoly character of the electric power transmission operations. This is the reason for the lack of motivation to improve resource efficiency and quality of services provided by such organizations. The study examines the experience of the Russian power grid companies efficiency benchmarking, find out disadvantages of the researches made earlier and proposes a method of the power grid companies operational efficiency benchmarking.*

***Keywords:** benchmarking, electric grid company, operational efficiency, electric grid complex.*

Проблемы дальнейшего развития народного хозяйства России непосредственно связаны с проблемами становления, изменения и формирования новой, современной структуры топливно-энергетического комплекса страны. Не последнее место в списке таких проблем занимают различные аспекты увеличения эффективности общественного производства. Таким образом, в рейтинге научных и практических проблем на первые позиции выдвигаются вопросы эффективного управления хозяйствующими субъектами ТЭК. Электросетевые компании России являются одним из наиболее показательных примеров сложности и разнонаправленности изменений в секторе. В этой связи представляется своевременным и целесообразным изучение наиболее действенных и эффективных инструментов управления организаций в отрасли, их особенностей и причин недоиспользования имеющегося потенциала развития компаний.

В частности, показатели эффективности электросетевых компаний подвергаются постоянным изменениям, определяемым внутренними и внешними факторами, под действием которых возникают новые возможности и преимущества, угрозы и ограничения. Сложность управления электросетевым комплексом и обеспечения соблюдения баланса интересов как собственников данного бизнеса, так и потребителей заключается в том, что деятельность по передаче электрической энергии является монопольной. Из-за этого неизбежно возникает проблема недостаточной мотивации для повышения эффективности использования ресурсов и качества оказываемых услуг таких организаций. Конкуренция на электросетевом рынке практически отсутствует, следовательно, здесь меньше стимулов к экономному расходованию ограниченных ресурсов и повышению качества услуг, чем в коммерческих организациях. При этом электросетевой комплекс является важнейшим элементом комплексной системы жизнеобеспечения, в результате чего может возникнуть ситуация, при которой неэффективные электросетевые компании остаются на рынке благодаря различным мерам поддержки со стороны государства. Такие меры являются вынужденными для обеспечения бесперебойности и надежности энергоснабжения потребителей.

Очевидно, что ввиду большого износа основных фондов тариф должен расти. Однако большая социальная значимость данной услуги не позволяет повышать тариф. С другой стороны рост тарифа обуславливает задачу поиска резервов для развития. В этом случае современные методы поиска этих резервов очень актуальны. Причем данная ситуация побуждает к поиску не только компании, для которых это важно для развития, но и государственные органы, которые заинтересованы в способах нахождения нецелевого использования ресурсов.

В последнее время ситуация меняется — многие электросетевые компании России все большее внимание стали уделять анализу методов повышения эффективности своей деятельности. Интерес проявляют не только сами компании, но и органы власти, заинтересованные в повышении эффективности деятельности энергетического сектора экономики. В современном мире изменения происходят настолько быстро, что развитие государственных и общественных институтов не успевает за развитием бизнеса и новых технологий. Негибкая государственная политика часто становится тормозом развития важнейших отраслей, в том числе и относящихся к электроэнергетическому сектору.

Одним из современных методов поиска резервов повышения эффективности является бенчмаркинг. В последние 10 лет многие страны (среди них Австрия, Германия, Англия, Норвегия и другие) с целью снижения затрат в энергетической отрасли использовали в регулировании бенчмаркинг, в ходе которого применялись в том числе эконометрические модели. В специальной литературе бенчмаркинг описывается как «поиск лучших приемов и методов организации производства»¹. Общая концепция бенчмаркинга следующая: компании выбранной отрасли (обычно речь идет о крупнейших, если их больше 100, либо о всех компаниях отрасли, если их немного) сопоставляются между собой каким-либо методом. Для сравнения используются различные сопоставимые измеряемые показатели компаний, на основе которых и будет осуществляться анализ.

Общие вопросы о методах бенчмаркинга, областях его применения, а также отчеты о проведенных исследованиях рассмотрены в трудах таких зарубежных и отечественных ученых, как С.В. Хайниш, С.Б. Пшеничников, Е.В. Соколова, Т. Бэнделл, Д. Прескотт, Р. Кэмп, А.Г. Морозов и других.

Вместе с тем разработка теоретических аспектов и методических подходов к использованию бенчмаркинга в практике отечественных предприятий представляется недостаточной.

Концепция бенчмаркинга зародилась в конце 1950х годов, когда японские специалисты посещали ведущие компании США и Западной Европы с целью изучения и последующего использования их опыта. Термин «бенчмаркинг» появился в 1972 году в Институте стратегического планирования Кембриджа (США)².

¹ Зиберт Гуннар, Кемпф Штефан Бенчмаркинг. Руководство для практиков. Перевод с нем. под ред. Манжосова Г.П. М: КИА центр. 2006. — 128 с.

² Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б. Бенчмаркинг — инструмент развития конкурентных преимуществ. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 290 с.

Исследовательско-консалтинговая компания Pims установила, что для нахождения эффективного решения в условиях конкуренции необходимо изучать и использовать опыт других предприятий, которые имеют успех в родственных областях. В 1979 году американская компания Херох приступила к проекту «Бенчмаркинг конкурентоспособности» для анализа качества собственной продукции и затрат, связанных с производством, по сравнению с результатами японских производителей. С тех пор к бенчмаркингу стали относиться с доверием.

Эволюция бенчмаркинга идет по традиционному пути от простого к более сложному, от обобщения практического передового опыта в этой области к созданию научно обоснованных методов и теории ³.

Первое поколение бенчмаркинга интерпретируется как ретроспективный анализ товара.

Второе поколение – бенчмаркинг конкурентоспособности – развивается как наука в 1976–1986 годах благодаря деятельности фирмы Херох.

Третье поколение приходится на 1982–1986 годы, когда предприятия-лидеры качества выясняют возможность поучиться у предприятий вне их сектора или отрасли, а не у своих конкурентов.

Четвертое поколение – это стратегический бенчмаркинг, который рассматривается как систематический процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий и усовершенствование характеристик производительности на основе изучения успешных стратегий внешних предприятий партнеров ⁴.

Основной недостаток бенчмаркинга заключается в том, что этот метод еще относительно молод. На сегодняшний день довольно мало специалистов, имеющих достаточный накопленный опыт для реализации бенчмаркинга. проведение бенчмаркинга может быть невозможно без получения доступа к определенной информации.

Другие недостатки могут быть связаны с видом проводимого бенчмаркинга. Так, недостатки внутреннего бенчмаркинга могут заключаться в том, что не будут выявлены слабые места внутри системы. Не будет найден «лучший метод» только потому, что его искали внутри производственной структуры. А это может привести к ошибочной оценке собственной производительности. В результате не возникнет стимула для внесения инновационных изменений ⁵.

³ Генералова С. Формирование конкурентного потенциала с помощью метода бенчмаркинга // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 1. – С. 20–23.

⁴ Клейменова Г.В., Сипливая З.Г. Сущность и виды бенчмаркинга как современного метода управления бизнесом // Финансы и кредит. 2011. № 33. – С. 15–19.

⁵ Михайлова М. Р. Бенчмаркинг – универсальный инструмент управления качеством // Методы менеджмента качества. 2013. № 5. – С. 23–28.

При поиске измеряемых величин необходимо обратить внимание на то, чтобы они позволяли не только описать процесс у партнера по бенчмаркингу, но и сравнить его со своим собственным процессом⁶. На этом этапе часто возникает проблема обеспечения сравнимости данных. При проведении бенчмаркинга могут рассматриваться объекты, разительно отличающиеся друг от друга. Для того, чтобы привести показатели (величины) в сравнимый вид используются статистические и эконометрические методы, которые будут изложены далее.

Результат произведенных изменений всегда проявляется по истечению определенного промежутка времени. Ошибочное решение, естественно, увеличивает издержки. Однако, преимущества бенчмаркинга и положительный эффект от его проведения компенсируют возможные недостатки и проблемы.

Отечественные электросетевые компании уже имеют опыт проведения внешнего бенчмаркинга. Mercados EMI и McKinsey & Company в разные годы проводили внешний бенчмаркинг, объектом исследования, которого являлся Холдинг МРСК. Отличия проведенных работ заключаются в:

- предмете исследования;
- входных и выходных параметрах бенчмаркинга;
- применяемых методах нормализации.

Также ЗАО «АПБЭ» проводили внешний бенчмаркинг операционных «подконтрольных» расходов ОАО «ФСК ЕЭС».

Единой методики выполнения бенчмаркинга не существует. EBF (European Benchmarking Forum – Европейский форум по бенчмаркингу, сформированный Европейской комиссией) предпринял попытку разработать единой схемы бенчмаркинга, которая позволила бы повысить его эффективность⁷. Рассмотрев несколько возможных решений, EBF решил принять за основу Модель делового совершенства EFQM (European Foundation for Quality Management – Европейский фонд управления качеством). Компании используют различные варианты действий по изучению достижений конкурентов или собственных подразделений, но во всех этих методах можно выделить 3 основных этапа (фазы)⁸:

⁶ Пономарева Т.А. Использование технологий бенчмаркинга для повышения качества услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. – С. 27–32.

⁷ Уваров В. В. Бенчмаркинг как современный метод управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 4. – С. 35–37.

⁸ Уваров В. В. Бенчмаркинг как современный метод управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 4. – С. 35–37.

- подготовка к бенчмаркингу;
- сбор информации;
- анализ информации и ее использование для совершенствования организации.

Проведение бенчмаркинга электросетевой компании включает в себя сопоставление показателей эффективности, затрат. На этом этапе, как говорилось ранее, возникает проблема обеспечения сопоставимости данных. Для сравнения величин необходимо привести их в сопоставимый вид. Для этого используются различные статистические и эконометрические методы нормализации, гармонизации и сравнения.

Наиболее широко используемые в практике бенчмаркинга методы – это, во-первых, Анализ Среды Функционирования (Data Envelopment Analysis) – непараметрический метод, основанный на линейном программировании, а во-вторых, параметрический скорректированный Метод Наименьших квадратов (COLS), построенный на оценивании регрессии обычным МНК с последующей ее корректировкой с целью моделирования функции затрат. Оба метода просты, не предъявляют жестких требований к однородности данных, однако имеют ряд серьезных недостатков. Наконец, в последние годы все более популярным становится метод SFA (Метод Стохастической Границы), который наряду с COLS является параметрическим эконометрическим методом, где, однако, используется предпосылка о специальном виде распределения случайного члена. Метод более сложен и более требователен к данным, однако имеет ряд преимуществ по сравнению с COLS и DEA.

Перечисленные методы имеют свои достоинства и недостатки, однако применение нескольких методов в комбинации позволяет увеличить эффективность проведения расчетов.

В современных условиях организовать и провести качественный бенчмаркинг чрезвычайно сложно: это и отмеченные выше недостатки самого метода, и отсутствие опытных специалистов в этой области, и нерешённость вопроса в отношении используемых прикладных систем ИТ. Помимо этого, как отмечает Д. Аханов: «Рассматривая распределительные сети в региональном разрезе, их достаточно сложно сравнивать. Все компании разные как с точки зрения размера обслуживаемой территории, так и с точки зрения активов, численности населения, плотности сетей и количества иных сетевых организаций». Хотя проблему сложности сравнения электросетевых компаний способны решить эконометрические методы, благодаря которым приводятся в сопоставимый вид входные данные бенчмаркинга.

Однако опыт широкого использования метода бенчмаркинга (в т.ч. и для энергосетевых компаний) за рубежом свидетельствует о его действенности.

Так, например, известно о применении отраслевого бенчмаркинга в отношении сетевых компаний Румынии (чей опыт был признан Ассоциацией регулирующих органов стран ЕС, Восточной Европы и СНГ самым успешным в развивающихся экономиках), Великобритании (исследовано 14 компаний), Швейцарии, Норвегии.

В Германии результаты бенчмаркинга 198 электросетевых компаний, проведенного на основе методов SFA- и DEA-анализа, были применены в регулировании в 2009 году. На их основе был определен рейтинг эффективности, а также линейное снижение необходимой валовой выручки для «неэффективных» компаний. В Швеции был проведен бенчмаркинг 179 электросетевых компаний по показателям за период 2001–2008 гг. с использованием SFA-анализа. Результаты использовались для определения целевых индикаторов по снижению затрат в целом по отрасли. В Финляндии подобное исследование использовалось для определения целевых индикаторов по снижению затрат компаний.

Одно из новейших исследований по оцениванию границы затрат на данных по энергораспределяющим компаниям изложено в рабочей статье Agrell, Farsi, Filippini and Koller (2013). Используемые данные – выборка из 111 норвежских энергораспределяющих компаний за 1998–2002 годы (сбалансированная панель за 5 лет, всего 555 наблюдений). Авторы оценивают модель стандартными методами MOLS и SFA для панельных данных, разбивая выборку на кластеры. Также используется непараметрический метод DEA.

Все перечисленные исследования являются примерами внешнего бенчмаркинга, однако необходимо отметить, что инициатором во всех случаях являлось государство и результаты использовались для регулирования электросетевого комплекса. Также известно много примеров проведения внутреннего бенчмаркинга Европейских электросетевых компаний. Ситуация с внешним бенчмаркингом электросетевых компаний без государственного участия иная. Т.к. компании по понятным причинам не раскрывают информацию, то проведение внешнего бенчмаркинга – трудновыполнимая задача. Даже, если компания способна справиться одной из двух основных проблем бенчмаркинга (обеспечение сравнимости данных), то в большинстве случаев сталкивается со второй – поиск релевантной информации.

Однако, все приведенные выше примеры проведения бенчмаркинга отечественных электросетевых компаний имеют существенный недостаток. При том, что во всех случаях стояла задача исследовать операционную эффективность компаний, по сути, был проведен только бенчмаркинг затрат. Обязательным условием проведения анализа эффективности компаний является наличие показателей результативности. Только в этом случае можно провести бенчмаркинг операционной эффективности электросетевых компаний. При этом необходимо учитывать и операционные расходы (так называемый OPEX).

Алгоритм процедуры бенчмаркинга операционной эффективности электросетевых компаний должен состоять из следующих этапов:

- поиск релевантной информации о показателях электросетевых компаний;
- приведение всех данных в сопоставимый вид;
- проведение расчетов в соответствии с выбранными эконометрическими методами;
- интерпретация результатов бенчмаркинга.

На первом этапе происходит аккумуляция данных для проведения бенчмаркинга. Процедуру бенчмаркинга можно представить в виде «черного ящика». Необходимо определить входные данные, результат (выходные данные), а также ограничения (показатели, характеризующее влияние окружения). Для проведения исследования электросетевых компаний входной массив данных обычно включает в себя такие показатели, как плотность сети, количество пользователей, площадь обслуживания и т.д. Среди показателей, которые могут влиять на выходную величину, можно выделить стоимость трудовых ресурсов. Собрав все необходимые данные, можно приступить к следующему этапу.

В процессе бенчмаркинга сравниваются электросетевые компании разного масштаба и встает задача обеспечения сравнимости данных. Второй этап заключается в приведении данных в сопоставимый вид, ведь мы не можем без этого сравнивать компании, охватывающие разную площадь, работающие в совершенно разных регионах с отличающимся уровнем заработной платы и т.д. Для того, чтобы привести данные в сопоставимый вид, применяются различные математические методы. Наиболее популярным является метод наименьших квадратов.

На третьем этапе проводятся расчеты и определяется эффективность каждой компании. В последнее время для этого все чаще применяется SFA-анализ и в процессе расчетов выделяется Парето-эффективное множество компаний. Компании, входящие в это множество,

считаются лучше других по соотношению параметров, а для остальных компаний можно рассчитать меру неэффективности.

После расчетов производится интерпретация результатов и делается заключение об эффективности или неэффективности компаний, которые являлись объектом исследования. Для того, чтобы сравнивать именно операционную эффективность компаний, необходимо при проведении расчетов вычислять Парето-эффективное множество, а также меры неэффективности в плоскостях «затраты — результативность», произведя до этого операции по обеспечению сопоставимости данных.

Данная методика позволяет производить исследования, которые будут соответствовать цели анализа операционной эффективности электросетевых компаний. Конечно, остается открытым вопрос поиска данных для проведения бенчмаркинга, однако при условии проведения таких исследований с целью нахождения нецелевого использования ресурсов по инициативе государства, данная проблема, естественно, решается. Можно ожидать, что в обозримом будущем использование методов повышения эффективности будет законодательно закреплено в соответствующих нормативно-правовых актах России в части ценообразования и регулирования тарифов электросетевых компаний.

Список литературы

1. Зиберт Гуннар, Кемпф Штефан Бенчмаркинг. Руководство для практиков. Перевод с нем. под ред. Манжосова Г.П. М: КИА центр. 2006. — 128 с.
2. Воеводина Н. А., Кулагина А. В., Логинова Е. Ю., Толберг В. Б. Бенчмаркинг — инструмент развития конкурентных преимуществ. — М.: ИНФРА-М. 2011. — 290 с.
3. Генералова С. Формирование конкурентного потенциала с помощью метода бенчмаркинга // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 1. — С. 20–23.
4. Клейменова Г.В., Сипливая З.Г. Сущность и виды бенчмаркинга как современного метода управления бизнесом // Финансы и кредит. 2011. № 33. — С. 15–19.
5. Михайлова М. Р. Бенчмаркинг — универсальный инструмент управления качеством // Методы менеджмента качества. 2013. № 5. — С. 23–28.
6. Пономарева Т.А. Использование технологий бенчмаркинга для повышения качества услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. — С. 27–32.
7. Уваров В. В. Бенчмаркинг как современный метод управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 4. — С. 35–37.

References

1. Zibert Gunnar, Kempf Shtefan Benchmarking. Rukovodstvo dlya praktikov. Perevod s nem. pod red. Manzhosova G.P. M: KIA tsentr. 2006. – 128 s.
2. Voevodina N. A., Kulagina A. V., Loginova E. Yu., Tolberg V. B. Benchmarking – instrument razvitiya konkurentnykh preimushchestv. – M.: INFRA-M. 2011. – 290 s.
3. Generalova S. Formirovanie konkurentnogo potentsiala s pomoshch'yu metoda benchmarkinga // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2012. № 1. – S. 20–23.
4. Kleimenova G.V., Siplivaya Z.G. Sushchnost' i vidy benchmarkinga kak sovremennogo metoda upravleniya biznesom // Finansy i kredit. 2011. № 33. – S. 15–19.
5. Mikhailova M. R. Benchmarking – universal'nyi instrument upravleniya kachestvom // Metody menedzhmenta kachestva. 2013. № 5. – S. 23–28.
6. Ponomareva T.A. Ispol'zovanie tekhnologii benchmarkinga dlya povysheniya kachestva uslug // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2012. – S. 27–32.
7. Uvarov V. V. Benchmarking kak sovremennyyi metod upravleniya biznesom // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2010. №4. – S. 35–37.

У. М. Шабалина

Аспирант,
solnce2007@mail.ru

Кафедра «Математические методы в экономике»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация

Показатели риска производственной и финансовой сфер предприятий интегрированной группы

***Аннотация.** В статье рассмотрены альтернативные подходы к выбору финансово-экономических показателей-индикаторов риска внешней и внутренней сред предприятия. Предложен полный, непротиворечивый и минимально избыточный набор финансово-экономических коэффициентов, корректно описывающий риски рыночной деятельности предприятия в производственной и финансовой сферах. Особое внимание уделено выбору показателей риска для подразделений интегрированной группы предприятий, для которых оценки риска являются основой принятия инвестиционного решения, а потеря капитала в случае некорректного решения негативно отражается на результатах производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности холдинга.*

***Ключевые слова:** Производственная и финансовая сферы предприятия, интегрированная группа предприятий, производственное предприятие акционерной формы собственности, производственный и финансовый риск, анализ, оценка и управление риском.*

U. M. Shabalina

Postgraduate student,
solnce2007@mail.ru

Chair «Mathematical methods in economy»,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation

Risk indicators of operational and financial areas Hof the enterprises integrated group

***Annotation.** This article considers the alternative approaches to selection of financial and economic indicators of the risk of external and internal environments of the company. The author offers a complete, consistent, and minimally redundant set of financial and economic ratios, correctly describing risks of company market activities in production and financial areas. Special attention*

is given to the choice of risk indicators for departments of integrated group of enterprises for which a risk assessment are the basis for investment decision-making, the loss of capital in the event of an incorrect decision has a negative impact on results of industrial-commercial and financial-investment activity and investment attractiveness of the holding.

Keywords: *production and financial areas of the company, integrated group of companies, manufacturing enterprise of joint-stock form of ownership, production and financial risk, analysis, evaluation and risk management.*

На рубеже веков и в последнее время экономической наукой предложены и в практику риск-менеджмента внедрены модели и численные алгоритмы оценки и управления предпринимательским риском предприятия корпоративного сектора экономики (подробный анализ литературных источников представлен в работе [8]). Однако, несмотря на разнообразие подходов к оценке риска, каждый отдельный не может претендовать на универсальность с позиции учета полной группы рисков исследуемой сферы деятельности предприятия (в нашем случае, производственной и финансовой).

Структурируя рыночную деятельность компании по двум взаимосвязанным сферам – финансовой и производственной, возможно сделать предположение о существовании агрегированных групп рисков, сопровождающих финансово-инвестиционную и производственно-коммерческую деятельности предприятия и предполагающих использование статистических и вероятностных методологий их количественной оценки. Однако вероятностно-статистический и эконометрический подходы имеют ряд существенных недостатков, не позволяющих непосредственно использовать в моделях выбора оптимальной рыночной стратегии предприятия.

Так, вероятностный и эконометрический подходы к определению интегрального уровня финансового положения компании в модели дефолта Logit/Probit [9] не позволяют отразить риск в системе ограничений. По этой причине при оценке вероятности возникновения риска банкротства компании следует отказаться от использования нейросетевого подхода [9].

Однако, производственный риск предполагает возможность оценок на основе вероятностных и статистических методов [4]. Возможность использования вероятностных методов обоснована для риска предполагаемого ущерба по группе составляющих: транспортному, технологическому, торговому и др.¹.

¹ Если известны функции распределения цены и спроса, то можно получить их скорректированные с учетом риска значения.

Часто в оценках уровня производственного риска применяется значение точки безубыточности, которая разделяет области рентабельного и убыточного производств [4, 7]. Тем не менее во всех публикациях, знакомых автору, точка безубыточности определяется только для случаев однопродуктового производства, но это не соответствует реальной хозяйственной практике.

На основании вышеизложенного следует, что на настоящий момент формально корректная процедура отражения в системе ограниченной модели выбора оптимальной рыночной стратегии предприятия производственного риска отсутствует².

В этой ситуации возможной альтернативой учета, контроля и управления риском производственной и финансовой сфер предприятия выступает нормативный подход, который осуществляется с использованием финансово-экономических коэффициентов³ [1, 4, 8, 9]. Отметим, что нормативный подход, в числе используемых на практике методов количественной оценки риска, занимает важное место ввиду большой адаптивности к специфике рыночной деятельности исследуемого предприятия.

Обоснованность нормативного подхода к оценке и управлению риском производственной и финансовой сфер предприятия вытекает из следующих тезисов:

- метод финансово-экономических коэффициентов, составляющий основу нормативного подхода, позволяет корректно отразить оценки риска в модели предприятия;
- использование отвечающих рыночной практике предприятия нормативов финансово-экономических коэффициентов делает возможным формирование однородной системы ограничений модели, в которой часть переменных связана и балансовыми соотношениями [1, 9].

Так как особенностью нормативного подхода к оценке и учету риска является использование финансово-экономических коэффициентов, то необходимо ответить на следующие вопросы:

² Однако известные подходы позволяют получать оценки риска по его составляющим в виде приростов потерь капитала (в стоимостном выражении) от наступления неблагоприятных событий. Следует указать на эффективность вероятностного подхода в задачах оценки внутренних (операционный, транспортный, технологический и некоторые др.) рисков предприятия [6, 7].

³ Идея метода состоит в сопоставлении значений рассматриваемых показателей с их пороговыми значениями, отражающими условия реальной хозяйственной практики.

- какой набор финансово-экономических коэффициентов будет являться непротиворечивым и минимально избыточным с точки зрения используемой справочно-аналитической базы расчета;
- какие финансово-экономические коэффициенты следует рассматривать в качестве индикаторов риска⁴;
- какие финансово-экономические коэффициенты выступают основными индикаторами риска производственной и финансовой сфер предприятия?

Чтобы ответить на поставленные вопросы, необходимо провести отбор, а затем проверку на непротиворечивость финансово-экономических коэффициентов. Обзор источников литературы, связанных с проблематикой коэффициентного подхода (достаточно полный представлен в работе [10]) показал, что в отечественной практике в оценках финансово-экономического положения предприятий применяется излишний набор финансово-экономических показателей, косвенным доказательством этого выступает следующий факт: у исследователей отсутствует единая позиция относительно непротиворечивого и полного их состава.

Начнем выбор минимально избыточного набора индикаторов риска с показателей, которые характеризуют риск финансовой сферы предпринимательской организации. По нашему мнению, в качестве основного из набора показателей структуры капитала, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, следует отдать предпочтение коэффициенту автономии, который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_A = \frac{EQ}{TA}, \quad (1)$$

где: EQ – собственный капитал (стр. (490 + 640) ф. № 1); TA – валюта баланса (стр. 300 ф. № 1).

Коэффициент автономии показывает долю собственных средств в общей величине источников финансирования и характеризует уровень конфликтности интересов собственников предприятия и кредиторов.

Согласно мнению некоторых исследователей [9, 10], коэффициент автономии не предстаёт уникальным индикатором состояния финансовой основы предприятия. В этом качестве возможно рассмотрение следующих коэффициентов: финансовой устойчивости (K_y), маневренности собственных средств (K_M), обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования (K_O), текущей ликвидности (K_{TL}) (расчетные формулы коэффициентов представлены в табл. 1).

⁴ Финансово-экономические коэффициенты ликвидности и платежеспособности, структуры капитала, доходности и рентабельности и др.

**Показатели ликвидности, финансовой устойчивости
и структуры капитала**

№ п/п	Показатель	Расчетная формула
1.	K_A коэффициент автономии	$\beta_1 = \frac{EQ}{TA}$
2.	K_Y коэффициент финансовой устойчивости ⁵	$\beta_2 = \frac{CC}{TA} = \frac{EQ + LL}{TA},$ <p>CC – перманентный капитал: (стр. (490 + 590 + 640) формы № 1); LL – долгосрочные обязательства: (стр. 590 формы № 1);</p>
3.	K_M коэффициент маневренности собственных средств ⁶	$\beta_3 = \frac{WC}{EQ} = \frac{EQ - FA}{EQ},$ <p>WC – собственные оборотные средства: (стр. (490 + 640 – 190) формы №1);</p>
4.	K_O коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования ⁷	$\beta_4 = \frac{WC}{CA} = \frac{EQ - FA}{CA},$ <p>FA – внеоборотные активы: (стр. 190 формы №1); CA – оборотные активы: (стр. 290 формы №1);</p>
5.	K_{TL} коэффициент текущей ликвидности ⁸	$\beta_5 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{CL},$ <p>A_1 – наиболее ликвидные активы: (стр. (250 + 260) формы № 1); A_2 – легко реализуемые активы: (стр. (240 + 270) формы № 1); A_3 – медленно реализуемые активы: (стр. (210 + 220 + 230) формы № 1); CL = $LE_1 + LE_2$ – краткосрочные обязательства, которые складываются из наиболее срочных обязательств (LE_1): (стр. 620 формы №1) и краткосрочных пассивов (LE_2): (стр. (610 + 630 + 650 + 660) формы № 1).</p>

⁵ Коэффициент финансовой устойчивости (K_Y) указывает долю активов, финансируемых за счет собственных и долгосрочных средств.

⁶ Коэффициент маневренности собственных средств (K_M) является характеристикой возможности предприятия сохранять уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

⁷ Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования (K_O) указывает долю оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников.

⁸ Коэффициент текущей ликвидности (K_{TL}) характеризует способность предприятия отвечать по краткосрочным обязательствам за счет текущих активов.

При помощи формул, приведенных в табл. 1, можно установить следующие взаимосвязи показателей $\beta_1 - \beta_5$, которые позволяют констатировать следующее обстоятельство: зафиксировав значения любых из трех показателей, можно получить значения остальных.

$$\beta_3 = \frac{\beta_4 \cdot (1 - \beta_1)}{\beta_1 \cdot (1 - \beta_4)}; \quad (2)$$

$$\beta_5 = \frac{1 - \beta_1 \cdot (1 - \beta_3)}{(1 - \beta_2)}; \quad (3)$$

$$\beta_5 = \frac{\beta_1 \cdot \beta_3}{(1 - \beta_2) \cdot \beta_4}; \quad (4)$$

$$\beta_5 = \frac{(1 - \beta_1)}{(1 - \beta_2) \cdot (1 - \beta_4)}. \quad (5)$$

Таким образом, минимально избыточный и полный набор финансово-экономических показателей-индикаторов риска финансовой сферы компании включает любые три из приведенных в табл. 2. показателей. Например, следующие коэффициенты: автономии (β_1); финансовой устойчивости (β_2); обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования (β_4)⁹, которые удовлетворяют условию минимальной избыточности и непротиворечивости набора показателей финансового риска.

Для того чтобы ответить какой из этих показателей является ключевым для оценки риска финансовой сферы предприятия, необходимо уточнить содержание условий деятельности и вытекающих из них соотношений модели предприятия, а именно констатируем допущение об отсутствии долгосрочных заимствований, что соответствует среднесрочному интервалу планирования, предполагающему финансирование текущих затрат из собственных средств и краткосрочных заимствований.

Принимая во внимание это предположение можно утверждать, что значения коэффициентов автономии и финансовой устойчивости будут совпадать, т.е. $\beta_1 = \beta_2$.

⁹ Любые другие финансово-экономические коэффициенты структуры капитала, финансовой устойчивости и ликвидности, в расчетах которых используются укрупненные статьи баланса, также могут быть получены с использованием показателей β_1 , β_2 и β_4 .

**Перечень показателей ликвидности, финансовой устойчивости
и платежеспособности, рассчитанных на базе
укрупненных статей баланса**

№ п/п	Наименование показателя	Расчетная формула
1.	K_M коэффициент маневренности собственных средств	$\beta_3 = \frac{\beta_4 \cdot (1 - \beta_1)}{\beta_1 \cdot (1 - \beta_4)}$
2.	$K_{Тл}$ коэффициент текущей ликвидности	$\beta_5 = \frac{(1 - \beta_1)}{(1 - \beta_2) \cdot (1 - \beta_4)} = \frac{\beta_1 \cdot \beta_3}{(1 - \beta_2) \cdot \beta_4}$
3.	$K_{М/И}$ коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	$\frac{CA}{FA} = \frac{1 - \beta_1}{\beta_1 - \beta_4} = \frac{1}{\beta_1 \cdot (1 - \beta_3)} - 1$
4.	K_{BA} доля основных средств в валюте баланса	$\frac{FA}{TA} = \frac{\beta_1 - \beta_4}{1 - \beta_4}$
5.	$K_{ЗС}$ коэффициент концентрации привлеченных средств	$\frac{L}{TA} = \frac{TA - EQ}{TA} = 1 - \beta_1$
6.	$K_{ЗС/СС}$ коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$\frac{L}{EQ} = \frac{TA - EQ}{EQ} = \frac{1 - \beta_1}{\beta_1}$
7.	$K_{ДО/СС}$ уровень финансового левериджа	$\frac{NL}{EQ} = \frac{\beta_2 - \beta_1}{\beta_1}$
8.	$K_{ДО/ПК}$ коэффициент финансовой зависимости капитализируемых источников (коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств)	$\frac{NL}{EQ + NL} = \frac{\beta_2 - \beta_1}{\beta_2}$
9.	$K_{СС/ПК}$ коэффициент финансовой независимости капитализируемых источников	$\frac{EQ}{EQ + NL} = \frac{\beta_1}{\beta_2}$
10.	$K_{КО/ЗС}$ коэффициент краткосрочной (текущей) задолженности	$\frac{CL}{L} = \frac{CL}{TA - EQ} = \frac{1 - \beta_2}{1 - \beta_1}$

Сравним также показатели β_1 и β_4 и докажем, что $\beta_1 \geq \beta_4$:

$$\beta_1 = \frac{EQ}{TA} = \frac{EQ}{CA + FA}; \quad (6)$$

$$\beta_4 = \frac{EQ - FA}{CA} \text{ или } \beta_1 = \frac{EQ \cdot CA}{(CA + FA) \cdot CA}; \quad (7), (6')$$

$$\beta_4 = \frac{(EQ - FA) \cdot (CA + FA)}{(CA + FA) \cdot CA} \text{ или } \beta_1 = \frac{EQ \cdot CA}{(CA + FA) \cdot CA}; \quad (7''), (6')$$

$$\beta_4 = \frac{EQ \cdot CA + FA \cdot (EQ - CA - FA)}{(CA + FA) \cdot CA} \text{ или } \beta_1 = \frac{EQ \cdot CA}{(CA + FA) \cdot CA}; \quad (7'''), (6')$$

$$\beta_4 = \frac{EQ \cdot CA + FA \cdot (EQ - TA)}{(CA + FA) \cdot CA}, \quad (7''''')$$

где $TA = CA + FA$.

Поскольку в силу справедливости уравнения баланса $EQ + CL + NL = TA$ (где $NL = 0$) необходимо, чтобы выполнялось неравенство $EQ \leq TA$, то соответственно будет выполняться и следующее соотношение для числителей приведенных дробей (6') и (7'''):

$$EQ \cdot CA \geq EQ \cdot CA + FA \cdot (EQ - TA).$$

Последнее свидетельствует, что $\beta_1 \geq \beta_4$ и, как следствие, позволяет выдвинуть утверждение о том, что показатель β_1 в определенном смысле будет ведущим, обуславливающим и динамику коэффициента β_4 . Отметим также, что для акционеров и менеджмента не играет решающей роли доля оборотных активов, обеспеченная собственными источниками финансирования. Напротив, для собственников интерес представляет доля собственных средств в общем объеме источников финансирования, следовательно, можно утверждать, риски финансовой сферы предприятия необходимо учитывать с использованием коэффициента автономии (β_1).

Возвращаясь к набору коэффициентов – индикаторов финансового риска $\beta_1, \beta_2, \beta_4$, заметим, что остальные коэффициенты нельзя выразить, используя только перечисленные показатели по следующим причинам:

- в расчетных формулах содержится информация не только из ф. № 1 – бухгалтерского баланса, а также из ф. № 2 – отчёта о финансовых результатах;
- в расчетных формулах помимо укрупненных статей баланса участвуют и уточняющие.

Первое замечание касается методики расчета коэффициентов рентабельности и деловой активности, показывающих уровень производственного риска [7]. Толкование перечисленных показателей как индикаторов риска производственной сферы предприятия обусловлено процедурой их расчета, предполагающей использование отношения фи-

нансового результата производственной деятельности (в стоимостном выражении) к соответствующим статьям активов или пассивов (в соответствии с экономическим содержанием коэффициента).

По аналогии с нахождением минимально избыточного набора показателей, характеризующих уровень риска финансовой сферы, выделим из набора коэффициентов рентабельности и деловой активности тот, который будет корректно отражать производственный риск. В этой роли предлагается рассматривать коэффициент рентабельности собственного капитала:

$$ROE = \frac{NI}{EQ_{av}}, \quad (8)$$

где: NI – чистая прибыль (стр. 2400 ф. № 2); EQ_{av} – средняя величина собственных средств за отчетный период.

Показатель ROE отражает размер чистой прибыли на единицу собственного капитала, вложенного в покрытие производственных затрат. Отмечая, что коэффициент ROE не является уникальным показателем производственного риска, приведем обоснование, что, тем не менее, оценку риска производственной сферы предприятия целесообразно проводить на основе именно этого коэффициента. Обоснование основано на формуле Дюпона [10]:

$$ROE = \frac{NI}{EQ_{av}} = \frac{NI}{R} \cdot \frac{R}{TA_{av}} \cdot \frac{TA_{av}}{EQ_{av}}, \quad (9)$$

где: R – выручка от продаж (стр. 010 ф. № 2).

Из (9) выведем коэффициенты рентабельности и деловой активности:

$$\beta_6 = ROS = \frac{NI}{R} \quad (10)$$

– коэффициент рентабельности продаж, показывающий величину чистой прибыли на руб. оборота;

$$\beta_7 = \frac{R}{CA_{av}} \quad (11)$$

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов, показывающий количество оборотов руб. оборотных активов;

$$\beta_8 = \frac{R}{FA_{av}} \quad (12)$$

– коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, характеризующий количество оборотов руб. внеоборотных активов,

где: CA_{av} – средняя величина оборотных активов; FA_{av} – средняя величина внеоборотных активов (за отчетный период).

Включим в набор коэффициентов деловой активности и рентабельности показатели (10)–(12), получим следующие производные коэффициенты:

$$K_{OA} = \frac{R}{TA_{av}} = \beta_7 + \beta_8 \quad (13)$$

– коэффициент оборачиваемости всех активов, характеризующий количество оборотов руб. активов (за отчетный период);

$$ROA = \frac{PI}{TA_{av}} = \beta_6 \cdot (\beta_7 + \beta_8) \quad (14)$$

– коэффициент рентабельности активов, характеризующий величину чистой прибыли на ед. всех активов (за отчетный период).

С первого взгляда «кандидатами» на роль индикаторов производственного риска являются показатели β_6 , β_7 и β_8 . Однако коэффициенты оборачиваемости β_7 и β_8 лишь уточняют данные о структуре текущих активов производственной сферы. Аналогично, коэффициент рентабельности продаж β_6 даже с учетом его высокой значимости для прогноза финансового результата деятельности предприятия также не отражает производственный риск, поскольку в отличие от предыдущих не характеризует зависимость результата от финансово-экономического состояния предприятия. Таким образом, следует указать на недостаточную информативность показателей β_6 , β_7 и β_8 .

Анализируя информацию, получаемую на основе показателей K_{OA} , ROA , ROE , установим, что показатель оборачиваемости всех активов (K_{OA}), определяемый как сумма β_7 и β_8 , не учитывает общий объем производственных расходов, несмотря на отражаемую им структуру активов предприятия, что является явным недостатком. Напротив, показатель ROA лишен данного недостатка, но содержит имеющуюся в коэффициентах β_6 , β_7 и β_8 информацию, на что и указывает формула (14). Однако алгоритм расчета показателя ROA совпадает с аналогичным для ROE и отличается лишь в части структуры используемого капитала.

Допуская, что стратегической целью собственников бизнеса выступает обеспечение максимальной отдачи на инвестированный капитал без учета варианта финансирования производственной деятельности, можно утверждать, что ROE будет являться ключевым показателем, характеризующим производственный риск, что можно подтвердить следующими суждениями:

- показатель *ROE* отражает результаты производственной деятельности предприятия с позиции как инвесторов, так и собственников;
- показатель *ROE* связывает результаты финансовой и производственной деятельности предприятия с использованием коэффициента автономии;
- показатель *ROE* зависит от значений β_6 , β_7 и β_8 , т.к. является мультипликатором этих коэффициентов.

Таким образом, остальные показатели деловой активности и рентабельности, среди которых особо выделим коэффициенты рентабельности оборотного капитала (β_9)¹⁰ и оборачиваемости собственного капитала (β_{10})¹¹, по перечисленным выше причинам не могут претендовать на универсальность, в отличие от коэффициента *ROE*.

В качестве примера, показатель рентабельности оборотного капитала (β_9), показывающий способность компании получать прибыль от основной операционной деятельности, не учитывает объемы собственного и заемного капиталов. По аналогии с показателем K_{OA} коэффициент оборачиваемости собственного капитала (β_{10}), напротив, достаточно детально характеризует структуру капитала предприятия, но, однако, не учитывает общий объем производственных расходов.

Приведенные выше рассуждения подтверждают обоснованность выбора коэффициента *ROE* в качестве индикатора производственного риска компании.

Далее проверим, являются ли показатели производственного (*ROE*) и финансового (β_1) риска непротиворечивыми. Докажем непротиворечивость и взаимную независимость нормативно-аналитической базы их расчета.

Из формулы (8) следует, что ее знаменатель рассчитывается как

$$EQ_{av} = \frac{EQ_b + EQ_e}{2}, \quad (15)$$

где: EQ_b , EQ_e – собственные средства на начало и конец отчетного периода соответственно.

¹⁰ Показатель характеризует величину чистой прибыли на ед. оборотного капитала (за отчетный период): $\beta_9 = \frac{NI}{CA_{av}}$.

¹¹ Показатель характеризует количество оборотов руб. собственного капитала (за отчетный период): $\beta_{10} = \frac{NI}{EQ_{av}}$.

$$ROE = \frac{2 \cdot NI}{EQ_b + EQ_e}; EQ_b + EQ_e = 2 \cdot \frac{NI}{ROE}. \quad (16), (16')$$

Разделим обе части (16') на TA_e (валюта баланса на конец отчетного периода):

$$\frac{EQ_e}{TA_e} = \frac{2 \cdot NI}{ROE \cdot TA_e} - \frac{EQ_b}{TA_e},$$

где $TA_e = TA_b + \Delta TA$, ΔTA – изменение валюты баланса за исследуемый период.

Выполняя необходимые преобразования и используя (1) для расчета коэффициента автономии, получим:

$$K_A^e = \frac{2}{ROE} \cdot \frac{NI}{(TA_b + \Delta TA)} - \frac{EQ_b}{(TA_b + \Delta TA)}; \quad (17)$$

$$K_A^e = \frac{2}{ROE} \cdot \frac{NI}{(TA_b + \Delta TA)} - \frac{1}{\frac{K_A^b}{K_A^b} + \frac{\Delta TA}{EQ_b}}; \quad (17')$$

$$K_A^e = \frac{2}{ROE} \cdot \frac{NI}{(TA_b + \Delta TA)} - \frac{K_A^b \cdot EQ_b}{EQ_b + (\Delta TA \cdot K_A^b)}. \quad (17'')$$

Поскольку в (17'') параметры ROE , K_A^b и TA_b являются предопределенными, а NI и ΔTA – установлены лишь на конец отчетного периода, то можно сделать вывод, что значение коэффициента автономии на конец планового периода определяется как прошлыми финансовыми результатами, так и неопределенными значениями результатов текущего периода.

Если задать нижнюю границу γ показателя рентабельности собственного капитала ($ROE \geq \gamma$), то (17'') преобразуется в неравенство:

$$K_A^e \leq \frac{2}{\gamma} \cdot \frac{NI}{(TA_b + \Delta TA)} - \frac{K_A^b \cdot EQ_b}{EQ_b + (\Delta TA \cdot K_A^b)}, \quad (18)$$

определяющее верхнюю границу интервала изменения коэффициента автономии.

Таким образом, диапазоны возможных изменений показателей β_1 и ROE оказываются связанными обратно пропорциональной зависимостью, что наглядно подтверждает известное правило: рост финансового рычага (доли заемных средств в капитале, авансируемом в покры-

тие затрат производственной деятельности) способствует росту отдачи собственного капитала и наоборот. Однако, как следует из (17''), эти коэффициенты не связаны соотношением прямой зависимости, а, следовательно, являются непротиворечивыми с позиции отражаемой информации и по этой причине могут использоваться совместно как индикаторы соответственно риска финансовой и производственной сфер рыночной деятельности предприятия.

С целью оценки риска предприятия, входящего в организационную структуру производственного холдинга (интегрированная группа предприятий – ИГП), необходимо учесть следующие особенности его функционирования [9]. Важнейшей является интеграция инвестиционных и финансовых потоков ИГП в рамках управляющей компании (УК), выполняющей в условиях частично децентрализованной организационной структуры холдинга роль «внутреннего инвестиционного банка». Средства, получаемые от УК отдельными подразделениями – структурными бизнес-единицами (СБЕ), – трансфертные платежи по существу являются их собственными средствами (в силу высокой ликвидности и низкого риска потери доходности).

Таким образом, показателем риска финансовой сферы СБЕ, входящим в организационную структуру холдинга, является следующий:

$$K_a^{(x)} = \frac{EQ + TR}{TA}, \quad (19)$$

где: TR – трансфертные отчисления УК в адрес СБЕ; TA – валюта баланса СБЕ с учетом составляющей TR .

Рассмотрим показатель риска производственной сферы предприятия в случае, если оно входит в организационную структуру холдинга. В этом случае в оценках финансового результата (числитель формулы (8) для показателя ROE) показатель чистой прибыли следует заменить на более информативный показатель, характеризующий финансовый результат производственной деятельности предприятия-подразделения ИГП с учетом особенностей налогообложения холдинга. Таким, по нашему мнению, является показатель $NOPLAT$ нормализованной операционной прибыли, уменьшенной на величину скорректированных налогов [2]. Для периода t :

$$NOPLAT_t = (EBIT_t - Pr_t + DP_t) \cdot (1 - Np_t) - \Delta RN_t, \quad (20)$$

где: $EBIT_t$ – операционная прибыль периода t до налогообложения (в соответствии с принципами управленческого учета затрат рассчитывается по формуле: выручка (за вычетом НДС и акцизов) (стр. 2110 ф. № 2) – прямые затраты материалов и труда (включая страховые взно-

сы с заработной платы в фонды ОМС, ПФ и др.) (стр. 2120 ф. № 2) – амортизация изнашиваемой части активов производственной сферы (включая и нематериальные активы – по выбранной ставке на основе балансовой стоимости) (графа 3 Приложения к бухгалтерскому балансу) – подтвержденный налоговый убыток прошлого периода); Pr_t – начисленные к выплате проценты (процентные платежи по долговым обязательствам) (стр. 2330 ф. № 2); DP_t – дополнительные доходы (расходы), учитываемые в счете прибылей и убытков от операционной деятельности (например, доходы и расходы от приобретения и продажи ценных бумаг, изменения их курсовой стоимости и пр.) (стр. 2340 ф. № 2 – стр. 2350 ф. № 2); Np_t – эффективная ставка налога на прибыль для периода t ; ΔRN_t – отложенные налоги для периода t :

$$\Delta RN_t = RN_t^{(+)} - RN_t^{(-)}, \quad (21)$$

где: $RN_t^{(+)}$ – сумма налогов к получению (отмеченные в активе баланса) (стр. 1160 ф. № 1); $RN_t^{(-)}$ – сумма налогов к выплате (отложенные налоги, отмеченные в пассиве баланса) (стр. 1420 ф. № 1)¹².

Отметим, что величина налогового щита в оценке $NOPLAT_t$ составляет $Pr_t \cdot Np_t$ и в случае необходимости корректируется с учетом принятых (изменившихся) норм и правил его расчета.

Введенный в рассмотрение показатель нормализованной операционной прибыли, уменьшенной на скорректированную величину налоговых платежей, является по нашему мнению наиболее объективным показателем рентабельности рабочих активов подразделения ИГП, так как коррекция финансового результата на проценты и налоги позволяет не учитывать влияния на оценку результата, полученного в производственной сфере, непостоянных факторов структуры капитала и налоговых ставок, что открывает возможность сравнения по этому показателю различных предприятий интегрированной группы, отличающихся как масштабом производства, так и специфичностью и риском рабочего капитала.

Дополнительным аргументом в пользу использования в оценках эффективности производственной деятельности подразделений ИГП показателя $NOPLAT$ является его соответствие учетным системам, широко применяемым в условиях сегментации бизнеса по центрам ответственности и структурным бизнес-единицам.

¹² Если $\Delta RN_t \geq 0$, то в периоде t компания полностью погасила начисленные в соответствии с законодательством налоги, если $\Delta RN_t \leq 0$, то присутствуют отложенные налоги.

При этом в оценках капитала производственной сферы СБЕ (соответственно – знаменатель формулы (8) для показателя ROE) следует использовать величину рабочего капитала, покрывающего затраты производственной деятельности СБЕ.

В работе [8] приведена формула расчёта рабочего капитала предприятия на последовательных производственно-коммерческих циклах:

$$PK_t = PK_{t-1} - C_t - KO_t + \Delta PK_t, \quad (22)$$

где: PK_t – величины рабочего капитала соответственно по окончании периодов t , $t-1$ и его изменения в периоде t (по причинам, например, расширения объёмов производства и (или) повышения ликвидности текущих оборотных активов); C_t – денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), полученные в периоде t за реализованную продукцию (услуги); KO_t – краткосрочные обязательства (долги перед партнерами, клиентами, персоналом и пр.) в периоде t .

Если в производственную сферу СБЕ в периоде t совершена инвестиция I_t с целью создания (модернизации) производственных активов, то PK_t следует увеличить на I_t . Если в периоде t часть производственных активов изношена или списана, то величину PK_t следует уменьшить на соответствующую величину A_t .

С учетом введенных показателей риск производственной сферы СБЕ, входящей в организационную структуру холдинга, для периода t может быть оценен следующим показателем, характеризующий отдачу на руб. вложений в производственные затраты в условиях расширенной базы их финансирования, включающей собственные средства СБЕ и привлеченные средства УК:

$$ROA^{(x)} = \frac{NOPLAT^{(t)}}{PK^{(t)}}. \quad (23)$$

Итак, среди финансово-экономических коэффициентов, характеризующих производственную и финансовую сферы отдельного предприятия или предприятия в составе ИГП, нами в качестве индикаторов риска выделены коэффициенты автономии (K_A) и рентабельности собственных (ROE) или собственных и привлеченных (ROA) средств. Первый является индикатором риска финансовой, второй – производственной сферы рыночной деятельности производственной корпорации.

Однако, в отличие от коэффициента автономии, аккумулирующего основную часть риска финансовой сферы корпорации, коэффициент ROE (ROA) по отношению к риску производственной сферы таким свойством не обладает: в нем не отражены некоторые значимые

риски из группы внутренних, в том числе, технологические, транспортные, торговые и часть операционных. Для учета перечисленных рисков в модели оптимизации производственной и инвестиционной стратегии предприятия (ИГП) может быть использован традиционный подход, связанный с резервированием части рабочего капитала для демпфирования возможного ущерба в случае снижения финансового результата производственной деятельности предприятия под влиянием иницилирующих перечисленные риски факторов его внешней и внутренней сред.

Список литературы

1. Безухов Д.А., Халиков М.А. Модели формирования порогового значения показателя риска финансовой сферы предприятия. Путеводитель предпринимателя, 2014. № 24. — С. 131–143.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: Олимп-Бизнес, 2008. — 1008 с.
3. Максимов Д.А., Халиков М.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2015. № 11-2. — С. 296–300.
4. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. — М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. — 220 с.
5. Спиридонов Ю.Д., Максимов Д.А. О необходимости комплексного подхода при исследовании рисков организации. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 37. — С. 285–296.
6. Тренев Н. Н. Управление финансами: Учеб. Пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 496 с.
7. Халиков М. А., Максимов Д.А. Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска. Ученые записки Российской академии предпринимательства, 2008. № XVI. — С. 70–80.
8. Халиков М.А., Хечумова Э.А. Проблематика уточнения и совершенствования методики расчета финансовых коэффициентов. Управленческий учет. 2008. № 9. — С. 60–64.
9. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Шардин А.А. Методология учета и оценки рисков производственной и финансовой сфер деятельности предприятия. Ученые записки Российской академии предпринимательства, 2010. № 23. — С. 165–180.

10. Шеремет А.Д Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2011. – 367 с.

References

1. Bezukhov D.A., Khalikov M.A. Modeli formirovaniya porogovogo znacheniya pokazatelya riska finansovoi sfery predpriyatiya. Putevoditel' predprinimatel'stva, 2014. № 24. – S. 131–143.
2. Breili R., Maiers S. Printsipy korporativnykh finansov / Per. s angl. N. Baryshnikovoi. – М.: Olimp-Biznes, 2008. – 1008 s.
3. Maksimov D.A., Khalikov M.A. Ob odnom podkhode k analizu i otsenke resursnogo potentsiala predpriyatiya. Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy, 2015. № 11-2. – S. 296–300.
4. Maksimov D.A., Khalikov M.A. Metody otsenki i strategii obespecheniya ekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatiya. – М.: ЗАО «Grif i K», 2012.- 220 s.
5. Spiridonov Yu.D., Maksimov D.A. O neobkhodimosti kompleksnogo podkhoda pri issledovanii riskov organizatsii. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2013. № 37. – S. 285–296.
6. Trenev N. N. Upravlenie finansami: Ucheb. Posobie. – М.: Finansy i statistika, 2000. – 496 s.
7. Khalikov M. A., Maksimov D.A. Modelirovanie investitsionnoi deyatel'nosti predpriyatiya, orientirovannoi na rost proizvodstva i snizhenie proizvodstvennogo riska. Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva, 2008. № XVI. – S. 70–80.
8. Khalikov M.A., Khechumova E.A. Problematika utochneniya i sovershenstvovaniya metodiki rascheta finansovykh koeffitsientov. Upravlencheskii uchët, 2008. № 9. – S. 60–64.
9. Khalikov M.A., Khechumova E.A., Shardin A.A. Metodologiya ucheta i otsenki riskov proizvodstvennoi i finansovoi sfer deyatel'nosti predpriyatiya. Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva, 2010. № 23. – S.165–180.
10. Sheremet A.D Analiz i diagnostika finansovo-khozyaistvennoi deyatel'nosti predpriyatiya. – М.: Infra-M, 2011. – 367 s.

Ю. Ю. Швец

*Кандидат экономических наук,
jurijswets@yahoo.com*

*Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова, РАН,
Москва, Российская Федерация*

Анализ процессов модернизации системы здравоохранения в России и результаты их влияния на качество медицинских услуг

***Аннотация.** В статье исследуются утвержденные и реализуемые в стране программы по модернизации системы здравоохранения. Анализируются итоги проведенных программ, их влияние на качество и доступность медицинской помощи населению страны. Характеризуются основные достижения и проблемы модернизации, обозначившиеся в процессе реализации утвержденных правительством программ, как на федеральном, так и региональном уровнях. По результатам исследования приведены рекомендации по развитию системы здравоохранения, основные направления улучшения качества и доступности медицинской помощи. Спрогнозированы дальнейшие действия по модернизации системы здравоохранения страны.*

***Ключевые слова:** модернизация; здравоохранение; качество; качество медицинских услуг; стандарты медицинской помощи; лечебно-профилактические учреждения; инновации.*

Yu.Yu. Shvets

*Cand. Sci. (Econ.),
jurijswets@yahoo.com*

*Trapeznikov Institute of control science,
Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russian Federation*

An analysis of the health system modernization processes in Russia and the results of their impact on the quality of medical services

***Annotation.** The article investigates the approved and implemented by the country's health system modernization program. Analyzed the results of the program, its impact on the quality and accessibility of medical care to the population. Characterizing the main achievements and challenges of modernization, designated in the process of implementation of the programs approved by the Government, both at the federal and regional levels. The*

study provides recommendations for the development of the health system, the main directions of improving the quality and accessibility of health care. Forecast further steps to modernize the country's healthcare system.

Keywords: *modernization; health care; quality; quality of care; standards of care; medical institutions; innovation.*

Введение. Для улучшения качества и доступности медицинской помощи населению, как основы его долголетия, а также, улучшения социально-экономического благополучия страны, на государственном уровне разрабатываются и реализуются программы, направленные на модернизацию национальной системы здравоохранения. Результаты реализации указанных программ имеют как положительные, так и негативные тенденции. В частности, в ходе реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» и федеральной целевой программы модернизации здравоохранения значительно укрепилась материально-техническая база отрасли, повысилась заработная плата медицинских работников. Однако, современное состояние системы здравоохранения, в том числе, уровень качества и доступности медицинской помощи, свидетельствуют о необходимости проведения корректировок разработанных мер или выбора иных способов и методов модернизации системы здравоохранения. Поэтому, с целью определения эффективных мер по рационализации реформирования отрасли и решению первоочередных проблем качества и доступности медицинских услуг населению, необходимо проанализировать итоги и результаты реализованных программ модернизации, определить проблемные вопросы проведения таких преобразований и спрогнозировать дальнейшие направления улучшения деятельности системы здравоохранения и повышения качества и доступности медицинской помощи населению.

Цель исследования — анализ результатов реализации государственных программ модернизации здравоохранения в стране, их влияние на качество и доступность медицинской помощи населению для определения сдерживающих факторов улучшения деятельности системы здравоохранения и разработки ключевых направлений дальнейшей ее модернизации, как на федеральном, так и региональном уровнях.

Результаты исследования. Именно для совершенствования системы здравоохранения в стране направлена разработка и реализация государственных программ по модернизации здравоохранения. В частности, доступность и качество предоставляемых услуг в сфере здравоохранения являются составляющими достойного уровня жизни населения и основой социально-экономического благополучия страны. Как верно указывает Лазарева Е.В. [6], специальные проекты (программы) относительно

охраны здоровья реализуются именно для повышения и укрепления здоровья населения.

В целом, основу реформирования составляет главная цель — изменение существующего порядка организации системы здравоохранения. При этом, важнейшими составляющими такого реформирования, как указывает Чернышев В.М [13], являются: затраты, доступ и качество. Объясняется это тем, что изменения сферы затрагивают схемы финансирования, предоставления услуг и обеспечения гарантий качественного обслуживания. Поэтому, перед реформированием (модернизацией) системы здравоохранения большинства развитых стран, поставлена задача в обеспечении доступа большинства населения к качественной медицинской помощи и при этом уменьшении расходов на ее предоставлении. Разработанные и реализуемые программы по модернизации здравоохранения в России направлены именно на решение указанной задачи.

С 2006 года в России стартовала реализация приоритетного национального проекта «Здоровье». Реализация проекта направлена на улучшение показателей здоровья населения через повышение уровня материально-технического и кадрового обеспечения сферы здравоохранения. В 2008 году была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [10]. Среди приоритетных задач развития системы здравоохранения в рамках Концепции — это модернизация, предусматривающая текущий и капитальный ремонт медицинских учреждений, укрепление материально-технической базы, развитие информационных технологий, внедрение современных стандартов оказания медицинской помощи, увеличение заработных плат медицинских работников. Двухлетняя программа модернизации российского здравоохранения была принята Правительством Российской Федерации в конце 2010 года и начала реализовываться в 2011 году.

Кроме того, согласно положениям Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. № 326 [12] была запланирована и осуществлена реализация региональных программ модернизации здравоохранения субъектов Российской Федерации и программ модернизации федеральных государственных учреждений, оказывающих медицинскую помощь. В целом, региональные программы модернизации здравоохранения представляют собой комплекс социально-экономических, организационных и иных мероприятий, согласованных по исполнителям, ресурсам и срокам реализации, направленных на модернизацию структуры медицинских учреждений, улучшение их оснащенности, расширение охвата на-

селения современными методами диагностики и лечения, внедрение порядков и федеральных стандартов оказания медицинской помощи в лечебно-профилактических учреждениях с целью повышения доступности и качества оказания медицинских услуг населению.

Если в целом подытожить результаты проведенных в рамках программ модернизации здравоохранения мероприятий, то за годы значительно улучшилась материально-техническая база лечебно-профилактических учреждений, улучшилось оснащение медицинским оборудованием, компьютерной техникой. Большая часть медицинского персонала повысили свою квалификацию, заметно выросла средняя заработная плата в отрасли. Как указывает Чернышев В.М. [13], на основе внедрения инновационных медицинских и управленческих технологий удалось повысить качество и доступность медицинской помощи.

Следует отметить, что такие положительные результаты были получены не смотря на то, что мероприятия Программ модернизации субъектами Российской Федерации были реализованы не в полном объеме и с несоблюдением установленных сроков. В частности, стандарты медицинской помощи при оказании стационарной медицинской помощи внедрены в 3274 из 3538 учреждений здравоохранения (92%) [6]. Соответственно, реализация региональных проектов на разных территориях имела свои особенности: в одних регионах многое не сделано, в других — результаты модернизации уже послужили дальнейшему развитию.

К примеру, уже оценены положительные результаты Программы модернизации здравоохранения и национального проекта «Здоровье» в организации помощи больным острым коронарным синдромом на территории Московской области. В частности, как указывают эксперты, открытие отделений рентгенохирургических методов диагностики и лечения позволило максимально приблизить эффективную медицинскую помощь населению Московской области при возникновении жизненно опасного заболевания, а финансово эффективные стандарты лечения — сделали ее доступной в рамках лечения за счет средств фонда обязательного медицинского страхования [2].

Кроме того, после утверждения Концепции развития здравоохранения в Российской Федерации, в целом были внедрены современные методы профилактики, диагностики и лечения наряду с повышением эффективности использования ресурсов в здравоохранении. Согласно принятой Министерством здравоохранения Российской Федерации Стратегии развития здравоохранения для оптимального распределения медицинских мощностей создается трехуровневая система оказания медицинских услуг. В частности, наряду с первичным и региональным

(третьим) уровнями, внедрен второй – межмуниципальный, межрайонный – уровень, который дает возможность оказывать специализированную помощь высоких квалификаций и качества при угрожающих жизни состояниях. При этом за счет правильного размещения на территории региона медицинских центров второго уровня предоставляется возможность доставить больного из любой точки региона и эффективно снизить смертность от всех основных причин.

Кроме того, повышение эффективности системы организации медицинской помощи, в том числе: открытие в сельской местности кабинетов врачей общей практики и семейных врачей, направлены мероприятия, осуществляемые в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [10]. В частности, планируется примерно в 1,3 раза увеличить объем амбулаторной помощи, а именно, профилактической, для предоставления возможности выявления заболевания на ранних стадиях. Тем самым, в итоге, будет значительно повышена эффективность использования коечного фонда и обеспечена в полном объеме потребность населения в качественных медицинских услугах.

Поэтому, с учетом поточной реализации программ модернизации системы здравоохранения, есть возможность спрогнозировать решение существующей проблемы обеспеченности населения доступной медицинской помощи.

В частности, статистические показатели обеспеченности медицинскими учреждениями по городам и сельским поселениям представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сеть лечебно-профилактических организаций в стране по состоянию на 2012–2014 гг.

Показатель		2012	2013	2014
Больничные организации				
Общее число больничных организаций		6172	5870	5638
	Из них в городских поселениях	4956	4775	4574
	Из них в сельской местности	1216	1095	1064
Число коек в больничных организациях всего, тыс.		1332,3	1301,9	1266,8
	Из них в городских поселениях	1188,9	1164,7	1123,5
	Из них в сельской местности	143,4	137,2	143,3
Число центральных районных больниц		1719	1690	1470
	Из них в городских поселениях	985	994	902

Показатель		2012	2013	2014
	Из них в сельской местности	734	696	568
Число районных больниц		195	206	417
	Из них в городских поселениях	127	129	238
	Из них в сельской местности	68	77	179
Число участковых больниц		237	124	97
	Из них в городских поселениях	9	2	4
	Из них в сельской местности	228	122	93
Амбулаторно-поликлинические организации				
Общее число амбулаторно-поликлинических организаций		16537	16461	17106
	Из них в городских поселениях	13584	13730	14042
	Из них в сельской местности	2853	2731	3064
Мощность на 10000 человек населения		263,7	264,5	263,8
	Из них в городских поселениях	315,4	314,0	317,7
	Из них в сельской местности	116,5	122,3	110,1

Источник: составлено автором на основе [11].

Согласно представленным данным, общее число больничных организаций, как в городах, так и в сельских населенных пунктах, к 2014 году уменьшилось, в то время, как сеть амбулаторно-клинических учреждений наоборот увеличилась. Это стало результатом проведения реформ по сокращению количества медицинских учреждений с укрупнением их функциональности. Однако, как видим, увеличение числа амбулаторно-поликлинических учреждений не способствовало увеличению их мощности, в частности, в сельских населенных пунктах.

Кроме того, как указывают эксперты, мероприятия по сокращению количества медицинских учреждений с укрупнением их функциональности, проводились без учета текущего состояния и прироста населения. В частности, по данным Территориального фонда обязательного медицинского страхования (ОМС) Санкт-Петербурга, по состоянию на 01.01.2016 г. в Санкт-Петербурге зарегистрировано 5,3 млн. человек, прикрепленных к амбулаторно-поликлиническим учреждениям, оказывающим первичную медико-санитарную помощь, по сравнению с 2010 г. – 4,9 млн. человек [5]. Такой прирост населения соответственно требует увеличения суммарной мощности медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь прикрепленному населению.

Поэтому, согласимся с Карайлановым М.Г. и Русевым И.Т., что планирование организации оказания первичной медико-санитарной помо-

щи в амбулаторных условиях в рамках профессоров модернизации здравоохранения, необходимо осуществлять отдельно на уровне каждого района города с учетом специфики и тенденций демографических процессов, перспектив социально-экономического развития, а также наличия имеющейся сети учреждений здравоохранения и их мощности [5].

Кроме того, согласно информации, полученной по результатам опроса ВЦИОМ, большинство опрошенных в 2015 году указали, что сокращение и укрупнение больниц, осуществленное согласно реформе здравоохранения в стране за последние годы, только усложнило доступ к медицинским услугам, а именно 50% указали на затруднение доступа к специалистам узких специальностей и 39% указали на усложнение получения мест в стационаре [4]. Это также подтверждает, что территориальная обеспеченность медицинскими учреждениями и медицинскими услугами для населения страны еще не обеспечена, и проводимые мероприятия в рамках модернизации здравоохранения на сегодняшний день проблему не решили.

Следует учесть, что проведение социологических исследований является необходимым при проведении реформирования системы здравоохранения. В частности, они играют роль «обратной связи» [8] между деятельностью государственных органов по управлению системой здравоохранения и восприятием такой деятельности населением, позволяют ее корректировать с целью недопущения ошибок, которые могут не улучшить, а, наоборот, ухудшить современное состояние системы здравоохранения.

В целом эксперты отмечают, что доступность и должное качество медицинских услуг до настоящего времени еще не достигнуты [9]. Основными причинами такого положения называют – системный кризис здравоохранения, в основе которого лежит нечеткость правового регулирования, неопределенность разделения ответственности участников системы здравоохранения и отсутствие координации их деятельности [9].

Некоторые эксперты указывают на то, что причиной неэффективности (не полной реализации и не достижению запланированных результатов) процессов модернизации системы здравоохранения в России является поспешность составления программ для разных регионов страны, которые были в основном сформированы в течение нескольких месяцев без определения истинных потребностей населения в медицинской помощи [1]. Это, в частности, подтверждает и исследование Карайланова М.Г. и Русева И.Т. по городу Санкт-Петербургу (изложенное выше) [5].

Но очевидно, что при модернизации для эффективного реформирования не доставало самого главного — системного подхода, научного обоснования, в том числе изучения экономической целесообразности того, что делается. Этим обусловлены и недостаточная комплексность, последовательность в решении проблем отрасли, и незавершенность реформ [13].

Учитывая изложенное, согласимся с тем, что для повышения эффективности преобразований в отрасли необходим глубокий научный анализ ситуации, включая изучение экономической целесообразности планируемых преобразований, обязательный учет опыта развитых странах, в том числе негативного [13].

Кроме того, для дальнейшей эффективной реализации программ модернизации здравоохранения, помимо потребности в значительных финансовых и технических ресурсах, необходимы новые кадры, значительная организационная работа на федеральном, региональном и местном уровнях, современное информационное обеспечение здравоохранения и мониторинг продвижения к поставленным целям. Все направления программы требуют регулярного контроля, координации и оперативно-го планирования со стороны государственных органов власти [3].

И самое главное, важнейшим результатом реализации программ модернизации должно стать именно повышение качества и доступности медицинских услуг для населения страны [7].

Выводы. Учитывая изложенное, разработанные и реализуемые программы модернизации и реформирования системы здравоохранения в стране привели ко многим позитивным результатам: улучшилась материально-техническая ресурсная база отрасли, повысилась заработная плата медицинских сотрудников и т.п. Однако реализация указанных программ не обеспечила достижение главной цели деятельности всей системы здравоохранения в стране — достойное качество и доступность медицинских услуг всему населению страны. Иными словами, запланированные мероприятия выполнены и реализованы (в большем объеме), однако в результате, они или незначительно улучшили, или наоборот ухудшили состояние обеспеченности населения страны качественной и доступной медицинской помощью. Для решения указанной ситуации необходимо чтобы дальнейшие процессы модернизации системы здравоохранения в стране проходили путем системного подхода, научного обоснования, в том числе изучения экономической целесообразности того, что делается, в частности, результативности таких мероприятий в отношении повышения качества и доступности медицинской помощи населению страны.

Список литературы

1. Галкин Р.А., Гехт И.А., Артемьева Г.Б. О некоторых демографических аспектах региональных программ модернизации здравоохранения / Р.А.Галкин, И.А.Гехт, Г.Б.Артемьева // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2012. № 2. – С.17–19.
2. Герцев К.Б., Горенков Р.В., Голощапов-Аксенов Р.С. Роль программы модернизации здравоохранения и национального проекта «Здоровье» в организации помощи больным с острым коронарным синдромом на территории Московской области / К.Б.Герцев, Р.В.Горенков, Р.С.Голощапов-Аксенов // Международный журнал интервенционной кардиоангиологии. 2013. № 35. – С. 37.
3. Гриднев О.В. Основные направления реализации программы модернизации здравоохранения в Москве / О.В.Гриднев // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2014. № 4. – С. 27–30.
4. Доступность и качество российского здравоохранения: оценки пациентов [Электронный ресурс] / Всероссийские опросы ВЦИОМ (Москва, 2015). – режим доступа: http://www.wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2015/2015-09-02-zdravooohranenie.pdf – дата обращения: 29.01.2017 г.
5. Карайланов М.Г., Русев И.Т. Доступность медицинской помощи в амбулаторно-поликлинических учреждениях Санкт-Петербурга на современном этапе / М.Г. Карайланов, И.Т. Русев // Research'n Practical Medicine Journal. 2016. Т3. № 2. – С.10–15.
6. Лазарева Е.В. Конституционно-правовые основы социальной защиты молодых семей в Российской Федерации: анализ путей реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» / Е.В. Лазарева // Вестник Поволжского института управления. 2008. № 3. – С. 115–119.
7. Липский С.П. Модернизация здравоохранения в Российской Федерации: проблемы и возможности развития / С.П. Липский // Современные проблемы сервиса и туризма. 2013. № 2. – С. 59–68.
8. Нугаев М.А., Нугаев Р.М. Здравоохранение на региональном уровне в контексте российских социальных реформ [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/915/943/1216/006Nugaev.pdf> – дата обращения: 29.01.2017 г.
9. Погосян С.Г. и др. Роль мотивированности медицинского персонала в системе обеспечения качества медицинской помощи / С.Г. Погосян, Д.А. Сидоренков, С.А. Балохина, А.Е. Орлов // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2014. № 4. – С. 30–34.

10. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). 2. Развитие здравоохранения [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/5c2f5b1d790a1f82d0ca1f2fa0d72e968e6349e7/ – дата обращения: 29.01.2017 г.
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.- дата обращения: 29.01.2017 г.
12. Федеральный закон РФ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. // «Российская газета» от 3 декабря 2010 г. № 274.
13. Чернышев В.М. О некоторых итогах реформирования здравоохранения Российской Федерации и мерах по повышению его эффективности / В.М.Чернышев // Медицина экстремальных ситуаций. 2014. № 2. – С. 6–12.

References

1. Galkin R.A., Gekht I.A., Artem'eva G.B. O nekotorykh demograficheskikh aspektakh regional'nykh programm modernizatsii zdravookhraneniya / R.A.Galkin, I.A.Gekht, G.B.Artem'eva // Problemy sotsial'noi gigieny, zdravookhraneniya i istorii meditsiny. 2012. № 2. – S.17–19;
2. Gertsev K.B., Gorenkov R.V., Goloshchapov-Aksenov R.S. Rol' programmy modernizatsii zdravookhraneniya i natsional'nogo proekta «Zdorov»e» v organizatsii pomoshchi bol'nym s ostrym koronarnym sindromom na territorii Moskovskoi oblasti / K.B.Gertsev, R.V.Gorenkov, R.S.Goloshchapov-Aksenov // Mezhdunarodnyi zhurnal interventsionnoi kardiologii. 2013. № 35. – S. 37.
3. Gridnev O.V. Osnovnye napravleniya realizatsii programmy modernizatsii zdravookhraneniya v Moskve / O.V.Gridnev // Problemy sotsial'noi gigieny, zdravookhraneniya i istorii meditsiny. 2014. № 4. – S. 27–30.
4. Dostupnost' i kachestvo rossiiskogo zdravookhraneniya: otsenki patsientov [Elektronnyi resurs] / Vserossiiskie oprosy VTsIOM (Moskva, 2015). – rezhim dostupa: http://www.wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2015/2015-09-02-zdravoohranenie.pdf – data obrashcheniya: 29.01.2017g.
5. Karailanov M.G., Rusev I.T. Dostupnost' meditsinskoj pomoshchi v ambulatorno-poliklinicheskikh uchrezhdeniyakh Sankt-Peterburga na sovremennom etape / M.G. Karailanov, I.T. Rusev // Research'n Practical Medicine Journal. 2016. T. 3. № 2. – S.10–15.

6. Lazareva E.V. Konstitutsionno-pravovye osnovy sotsial'noi zashchity molodykh semei v Rossiiskoi Federatsii: analiz putei realizatsii prioritetnogo natsional'nogo proekta «Zdorov'e» / E.V. Lazareva // Vestnik Povolzhskogo instituta upravleniya. 2008. № 3. – S.115–119.
7. Lipskii S.P. Modernizatsiya zdravookhraneniya v Rossiiskoi Federatsii: problemy i vozmozhnosti razvitiya / S.P. Lipskii // Sovremennye problemy servisa i turizma. 2013. № 2. – S. 59–68.
8. Nugaev M.A., Nugaev R.M. Zdravookhranenie na regional'nom urovne v kontekste rossiiskikh sotsial'nykh reform [Elektronnyi resurs] – rezhim dostupa: <http://ecsocman.hse.ru/data/915/943/1216/006Nugaev.pdf> – data obrashcheniya: 29.01.2017 g.
9. Pogosyan S.G. i dr. Rol' motivirovannosti meditsinskogo personala v sisteme obespecheniya kachestva meditsinskoj pomoshchi / S.G. Pogosyan, D.A. Sidorenkov, S.A. Balokhina, A.E. Orlov // Problemy sotsial'noi gigieny, zdravookhraneniya i istorii meditsiny. 2014. № 4. – S. 30–34.
10. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 № 1662-r (red. ot 08.08.2009) «O Kontseptsii dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» (vmeste s «Kontseptsiei dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda»). 2. Razvitie zdravookhraneniya [Elektronnyi resurs] – rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/5c2f5b1d790a1f82d0ca1f2fa0d72e968e6349e7/ – data obrashcheniya: 29.01.2017 g.
11. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Elektronnyi resurs]. – rezhim dostupa: <http://cbsd.gks.ru/>. – data obrashcheniya: 29.01.2017 g.
12. Federal'nyi zakon RF «Ob obyazatel'nom meditsinskom strakhovanii v Rossiiskoi Federatsii» ot 29.11.2010 g. // «Rossiiskaya gazeta» ot 3 dekabrya 2010 g. № 274.
13. Chernyshev V.M. O nekotorykh itogakh reformirovaniya zdravookhraneniya Rossiiskoi Federatsii i merakh po povysheniyu ego effektivnosti / V.M. Chernyshev // Meditsina ekstremal'nykh situatsii. 2014. № 2. – S. 6–12.

А. Ю. Шкарин

*Кандидат экономических наук, доцент,
a.shkarin@bk.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Правовые методы управления интеллектуальной собственностью в предпринимательстве

Аннотация. В статье представлены правовые аспекты управления интеллектуальной собственностью в предпринимательстве.

Ключевые слова: предпринимательство, индивидуальное предпринимательство, интеллектуальная собственность.

A. Y. Shkarin

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
a.shkarin@bk.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Economic and legal aspects of the individual enterprise essence

Annotation. Legal aspects of management of intellectual property in business are presented in article.

Keywords: entrepreneurship, individual entrepreneurship, intellectual property.

На современном этапе инновационного развития экономики России вопрос управления, правовой охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), в том числе обеспечение реализации и защиты прав предпринимателя как автора, создающего интеллектуальную собственность, является одним из первоочередных.

Кто и на каких условиях должен распоряжаться интеллектуальным продуктом, как обеспечить его эффективное использование в соответствии с общественным интересом? В каком объеме и всегда ли права на результаты интеллектуальной деятельности должны принадлежать тому, кто финансирует исследования и разработки?

Актуальность темы обусловлена, прежде всего, необходимостью активизации предпринимательства в российской экономике, адекватной современным реалиям.

В последние годы проблемы развития малого и среднего предпринимательства, которые касаются управления, правовой охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности, находятся в центре внимания ученых, предпринимателей и государства.

Проблема совершенствования механизма управления и правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, использования (в том числе коммерческой реализации) объектов интеллектуальной собственности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития любого субъекта хозяйственной деятельности.

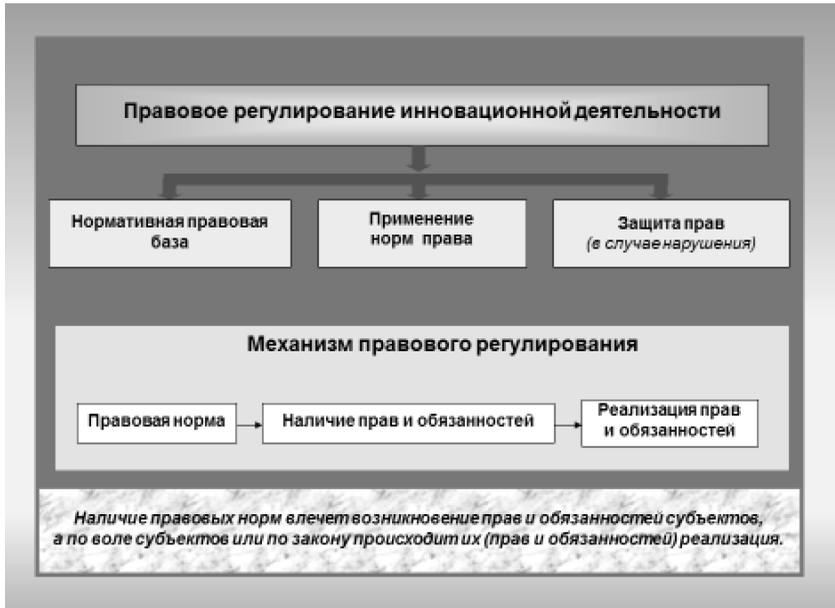
Потенциал экономического роста любой организации и страны в целом напрямую зависит от уровня развития науки и техники. В последнее время, с углублением инновационных процессов в обществе, значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов существенно возрастает.

Цивилизация не может развиваться без развития культуры, науки и техники, без развития и внедрения передовых технологий. Постепенное истощение материальных не возобновляемых ресурсов вызывает новый виток внимания к результатам интеллектуальной деятельности.

Исторически сложилось так, что в нашей стране наиболее значимые результаты интеллектуальной деятельности (наукоемкая продукция) оказались сосредоточенными в научно-техническом потенциале предприятий отечественного оборонно-промышленного комплекса (в виде различных материалов по результатам научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения). Однако вследствие правовой специфики отечественного законодательства того периода (один собственник государство) большинство научно-технических достижений и их действительные создатели оказались в правовом отношении слабо защищенными.

Ввиду этого сегодня особую актуальность приобретает вопрос правового обеспечения управления процессом создания, использования и реализации результатов интеллектуальной деятельности, их правовой защиты, что непосредственно связано с цивилизованным развитием рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего действенный механизм реализации научно-технических и других инновационных достижений в форме интеллектуальной собственности.

На схеме представлены основные составляющие правового обеспечения ¹:



Если государство создало нормативно-правовую базу (законодательно закрепленные правила поведения) предпринимательства, то предприниматель обязан научиться жить по этим правилам и пользоваться предоставляемыми этими правилами возможностями, т.е. научиться правоприменению. Если же, соблюдая эти правила, права и интересы предпринимателя оказываются нарушенными, то он должен уметь осуществлять защиту своих прав.

Но при осуществлении какого рода деятельности предпринимателем применяется право? При управлении своим бизнесом. Правоприменение является составной частью управления бизнесом. Хочет того предприниматель или нет, он является управленцем, управляющим. Поэтому знание основ правовых методов управления ему необходимо.

В настоящее время осуществлено полное сосредоточение в Гражданском кодексе РФ всего гражданского законодательства об интеллектуальной собственности и ряда неразрывно связанных с ним иных правовых норм.

¹ Разработано автором.

В статье 1 Закона «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» указано о введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации с 1 января 2008 года.

Это повлекло отмену с 1 января 2008 г. шести федеральных законов 1992–1993 гг. об отдельных видах интеллектуальной собственности, многочисленных последующих законодательных наслоений на эти законы, а также основательную расчистку федерального законодательства в этой области. В том, насколько основательно проведена эта расчистка, можно убедиться, обратившись к принятому одновременно с частью четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации обширному Федеральному закону от 18 декабря 2006 г. № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации». Во второй статье этого Закона признаются утратившими силу с 1 января 2008 г. полностью или частично 54 законодательных акта прошлых лет.

С введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации с 1 января 2008 года, и впредь до приведения законов и иных правовых актов, действующих на территории Российской Федерации, в соответствие с частью четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации законы и иные правовые акты Российской Федерации, а также акты законодательства Союза ССР, действующие на территории Российской Федерации в пределах и в порядке, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации, применяются постольку, поскольку они не противоречат части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации.

Четвертая часть Гражданского кодекса РФ определяет, что результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются:

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;

- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения.

Правовой акт управления представляет собой принятое государственным органом управленческое решение, в котором находят свое непосредственное выражение цели, задачи и функции деятельности исполнительно-распорядительного характера.

Гражданское законодательство (статья 2 ГК РФ) определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав), регулирует отношения, связанные с участием в корпоративных организациях или с управлением ими (корпоративные отношения), договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников.

Процесс государственного управления можно разделить на несколько этапов²:

- получение и сбор информации об объектах государственного управления, ее анализ и обобщение с участием заинтересованных субъектов;
- выбор целей и приоритетов развития, методов управления, разработка и принятие стратегических решений, принятие соответствующих правовых актов и внесение изменений в существующие, построение организационных структур и форм управления;
- исполнение принятых решений, реализация избранных методов управления;
- контроль, координация взаимодействия разных структур, оценка эффективности принятых решений и качества их реализации, обратная связь с объектами управления;
- корректировка управленческого механизма (структур, методов, форм), поддержание его в работоспособном состоянии.

² Правовое обеспечение государственного управления и исполнительная власть: учебник для магистров / Э.П. Андрюхина, И.В. Ахрем, Н.Н. Бакурова и др.; под ред. С.А. Старостина. – М.: Проспект, 2017. – 336 с.

Метод (от др.-греч. — путь исследования или познания) — совокупность шагов, действий, которые нацелены на решение определенной задачи или достижение определенной цели.

Метод государственного управления в предпринимательской деятельности — выраженная в определенной форме система средств, способов властного воздействия органов государственной власти на общественные отношения с целью обеспечения эффективного урегулирования, охраны и защиты соответствующих общественных отношений, удовлетворения потребностей общества.

Одним из основных методов государственного управления выступают запрет, дозволение и предписание. Дозволение и запрет являются основными и наиболее значимыми средствами в содержании административно-правового метода. Предписание достаточно широко используется в административно-правовом регулировании общественных отношений.

Методы правового управления как часть методов управления интеллектуальной собственностью в предпринимательской деятельности направлены на позитивное регулирование предпринимательских отношений посредством предоставления физическим и юридическим лицам определенных субъективных прав, или оказания им содействия в реализации их субъективных прав, или официального признания и стимулирования их поведения.

Методы правового управления имеют следующие характерные особенности:

- они заключаются в оказании регулирующего воздействия на поведение субъектов предпринимательских отношений;
- они реализуются посредством применения исполнительными органами государственной власти и местного самоуправления регулятивных способов воздействия на поведение субъектов предпринимательских отношений;
- применение методов административно-правового регулирования позволяет реализовать материальные нормы как гражданского и административного, так и других отраслей права.

К числу методов правового управления можно отнести:

- властное формирование правового статуса физического (в том числе индивидуального предпринимателя) или юридического лица;
- оказание содействия физическим и юридическим лицам в реализации субъективных прав и обязанностей;

- официальное подтверждение правового статуса физических (индивидуальных предпринимателей) и юридических лиц и фактов, его определяющих;
- стимулирование позитивного поведения предпринимателей и их организаций в области обеспечения управления процессом создания, использования и реализации результатов интеллектуальной деятельности, их правовой защиты.

Основополагающим нормативным правовым документом РФ, на котором основываются правоотношения в области интеллектуальной собственности, является Гражданский кодекс РФ. Важно отметить, что существует ряд международных документов, которые регулируют отношения в этой области. И если нормы нормативных правовых документов РФ противоречат нормам международного права, то действуют и применяются нормы международного права.

До сих пор в нашей стране не создан орган, системно выстраивающий и реализующий всю совокупность экономико-правовых мер по управлению интеллектуальной собственностью со стороны государства.

К сожалению, Роспатент пока выполняет лишь функцию регистрации объектов интеллектуальной собственности от лица государства, а прочие функции огромного комплекса мер по совершенствованию законодательства по управлению в этой важнейшей для нашей экономики сфере остаются без должного внимания.

Анализ взаимодействия органов государственной власти, предпринимательского сообщества и ученых-практиков позволил установить, что государственно-частное партнерство в этой области является одной из наиболее перспективных форм взаимодействия властных, предпринимательских и научных структур по активизации предпринимательства, преодолению коррупции и реализации социально-экономических программ.

Нормативная правовая база взаимодействия органов государственной власти, предпринимательских и научных структур в этой области слабо разработана. Для решения проблем взаимодействия органов государственной власти, предпринимательских и научных структур, в целях активизации предпринимательства, необходимо совершенствовать действующее российское законодательство в этой области, выявлять эффективные механизмы и методы взаимодействия и закреплять их законодательно.

Знание правовых методов управления, действующего законодательства и правильное его применение, а также применение способов защи-

ты в сфере управления нематериальными активами и правами на результаты интеллектуальной деятельности позволяет снизить риски захвата инновационных предприятий.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 13.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
3. Правовое обеспечение государственного управления и исполнительная власть: учебник для магистров / Э.П. Андрюхина, И.В. Ахрем, Н.Н. Бакурова и др.; под ред. С.А. Старостина. — М.: Проспект, 2017. — 336 с.
4. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI — М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. — С. 23–30.
5. Шкарин А.Ю. Экономические и правовые аспекты сущности индивидуального предпринимательства. Путеводитель предпринимателя. 2016. № 31. — С. 223–232.
6. Шкарин А.Ю. Управление результатами интеллектуальной деятельности: экономико-правовые аспекты. Путеводитель предпринимателя. 2014. № 21. — С. 338–348.

References

1. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 07.02.2017).
2. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' chetvertaya) ot 18.12.2006 № 230-FZ (red. ot 03.07.2016, s izm. ot 13.12.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017).
3. Pravovoe obespechenie gosudarstvennogo upravleniya i ispolnitel'naya vlast': uchebnik dlya magistrrov / E.P. Andryukhina, I.V. Akhrem, N.N. Bakurova i dr.; pod red. S.A. Starostina. — M.: Prospekt, 2017. — 336 s.
4. Balabanova A.V., Shkarin A.Yu. Predprinimatel'skie aspekty obrazovatel'noi deyatel'nosti. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie: Sb. nauchnykh trudov. Vyp. KhXI — M.: Rossiiskaya Akademiya predprinimatel'stva. Agentstvo pechati «Nauka i obrazovanie», 2014. — S. 23–30.

5. Shkarin A.Yu. Ekonomicheskie i pravovye aspekty sushchnosti individual'nogo predprinimatel'stva. Putevoditel' predprinimatelya. 2016. № 31. – S. 223–232.
6. Shkarin A.Yu. Upravlenie rezul'tatami intellektual'noi deyatel'nosti: ekonomiko-pravovye aspekty. Putevoditel' predprinimatelya. 2014. № 21. – S. 338–348.

П90 Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXIV. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2017. – 344 с.

ISBN 978-5-9909310-1-5

В научно-практическом издании представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)

УДК330.35

УДК 340.1

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXXIV

Подписано в печать 10.04.2017
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 21,16 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru