



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXI

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

Москва
2016

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»

Мысляева 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

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

Ермакова Е.Е., к.ф.н., профессор, 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»

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

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

Myslyayeva 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

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

Ermakova E.E., PhD (Philosophy), professor, 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»

Содержание

Антонов М. В.

Повышение эффективности принятия управленческих решений
в сфере малого бизнеса как антикризисная мера
для развития национальной экономики 7

Бабенкова С. Ю.

Исламские финансы в современном политическом аспекте 14

Бабич О. В.

Формирование стратегии реструктуризации
промышленных предприятий на региональном уровне 21

Бабич О. В., Иванчук А. В.

Облачные технологии в управлении:
возможности и проблемы 30

Баженова С. А., Тонконог В. В.

Инновации в профессиональном образовании:
развитие дистанционных ресурсов для формирования
профессиональных компетенций 36

Гладкова В. Е., Жариков Р. В., Жангалиева Е. С.

Основные направления обеспечения продовольствием
населения России 44

Гладкова В. Е., Жариков Р. В., Филатова М. С.

Торговые дома. Перспективы применения
данных форм хозяйствования в современных рыночных условиях 56

Гусов А. З., Смирнов А. В.

Развитие кластера деревянного домостроения
как направление инновационной стратегии
российского лесопромышленного комплекса 61

Журавлева Н. В.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий
бытового обслуживания населения 73

Калимуллина Э. Р.

Оценка эффективности оказания услуг
по социальной защите детей-инвалидов 80

Кулик Ю. П.	
Динамика валового внутреннего продукта и оценка его структуры в контексте экономической безопасности государства	86
Миленков А. В.	
Стратегический анализ влияния внешних и внутренних факторов на устойчивость банковского сектора финансовой системы	97
Михалева О. М., Матюшкина И. А.	
Человеческий капитал как фактор развития современной экономики России	107
Никитина О. А., Слободяник Т. М., Мелихова Ю. М.	
Разработка плана мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности ремонтного предприятия	114
Портнова Д. С.	
Временная компетентность личности как фактор успешности в предпринимательстве и иных видах профессиональной деятельности	121
Русавская А. В., Воронченко Т. П.	
Развитие механизма государственного контроля в финансово-бюджетной сфере	130
Рыжков А. О.	
Экономическое значение применяемых механизмов по стимулированию развития предпринимательских структур в системе НИОКР	141
Сидорова С. А.	
Развитие методов анализа ликвидности баланса и платежеспособности организации	147
Скрябин Е. А.	
Использование нейронных сетей для улучшения торговых систем, основанных на техническом анализе	154
Сморудова О. В., Федотенков Д. Г.	
Особенности формирования эффективности инновационной инфраструктуры региона	162
Сухорукова М. Г.	
Критерии и показатели устойчивости предприятий фармацевтической отрасли	168

Хабаров А. А.

Крупнейшие страховые компании мира
и их международная деятельность 177

Хакимов Р. М.

Тенденции развития предпринимательства
в сфере банковских услуг 188

Хожемпо В. В., Селим Мухаммед Салах Эл Дин

Арабская республика Египет и Российская Федерация:
как ускорить восстановление сотрудничества
в сфере туризма 194

Шатаева О. В., Акимова Е. Н.

Образовательные услуги и особенности функционирования
образовательной системы РФ в условиях модернизации 205

Шатаева О. В., Шипкова О. Т., Никитюк В. А.

Особенности инфляции и способы минимизации
инфляционных процессов в России 213

Шкарин А. Ю.

Экономические и правовые аспекты
сущности индивидуального предпринимательства 223

Шкарина Н. А.

Экономико-правовая сущность предпринимательского договора 233

Антонов М. В.

*аспирант,
Федеральное государственное бюджетное учреждение
«Научно-исследовательский институт труда
и социального страхования» Министерства труда
и социальной защиты Российской Федерации
e-mail: mixail_antonov@inbox.ru*

Повышение эффективности принятия управленческих решений в сфере малого бизнеса как антикризисная мера для развития национальной экономики

В данной статье рассматривается сфера малого бизнеса в контексте исполнения функций менеджмента и эффективности малого бизнеса.

Ключевые слова: *малый бизнес, функции менеджмента, мотивация, квалификация уровня менеджмента.*

Antonov M. V.

*Postgraduate student,
Federal State Institution
Institute of Labour and Social Security*

Improving the efficiency of management decision-making in the small business as an anti-crisis measure for the development of the national economy

In this article the author develop sphere of small business in case of function management and effective of management quality.

Keywords: *small business, function of management, motivation, management quality.*

Системный кризис, из которого мировая экономика не вышла до сих пор, по характеру и модели отличается от предыдущих. Его проблемы и истоки носят иной характер, это кризис глобальной экономики, он много сложнее по механизму возникновения и протекания, его последствия более длительны и обременительны для мировой экономики. Как и предыдущие кризисы, он спровоцирован экономическими проблемами накапливания диспропорций в национальной и мировой

экономиках¹. Экономический кризис, вызванный снижением цен на энергоносители, который разворачивается в ряде стран – в том числе и в Российской Федерации, поставил ряд вопросов, связанных с экономическим развитием государства в долгосрочном периоде, среди которых ключевым вопросом является – снижение ущерба от подобных событий. Необходимо сокращать долю поступлений от торговли энергоносителями, открывая предприятия, создающие новые рабочие места, выработку дополнительных товаров и услуг. Автор полагает, что особое внимание стоит уделить малому и среднему бизнесу, так как в других странах малый и средний бизнес успешно выполняет эти функции. Для визуализации данного тезиса ниже приведены ряд таблиц.

Таблица 1

Значение малого и среднего предпринимательства в экономиках стран²

Страна	Доля МСП в ВВП страны (%)	Занятость в секторе МСП (%)
Россия	21	27
Бразилия	30	54
Англия	50	55
США	50	50
Франция	56	64
Китай	60	70
Япония	60	80
Италия	80	80

Для того чтобы сделать малое предпринимательство достойной частью нашей экономики, необходимо провести ряд очень серьезных изменений на уровне подхода к управлению и регулированию данного сегмента. В последние 3 года и предприниматели, и представители государства много говорили о поддержке малого бизнеса.

Однако это так и не привело к какому-либо значимому прогрессу в данном секторе экономики. Вполне возможно, что причиной почему до сих пор не реализованы программы поддержки и развития мало-

¹ Азарова А. И. Изменение спроса и цены на энергоносители // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2 (6). Электронный доступ – <http://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-sprosa-i-tseny-na-energonositeli>.

² Ларичева Е. А., Скляр Е. Н. Сравнительный анализ развития малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом // XXII Международная научно-техническая конференция «Экономика и эффективность организации производства – 2014» Электронный доступ – http://www.sciencebase.bgita.ru/2014/ekonom_2014_22/laricheva_sravnit.htm.

го и среднего предпринимательства заключаются в низком качестве принятия управленческих решений.

Согласно Короткова Э.М., основными функциями менеджмента и принятия управленческих решений являются:

- Предвидение.
- Организация.
- Контроль.
- Координация.
- Регулирование.
- Активизация.
- Исследование.

Если рассмотреть ряд функций управленческих решений в отдельности в контексте сегмента малого бизнеса, то получится, то что ни одна из этих функций не выполняется:

1. Предвидение.

В России существует целый ряд ведомств и организаций, регулирующих малый бизнес, а именно: Минфин России, Минэкономразвития России, Торгово-промышленная палата, Агентство стратегических инициатив, РСПП и Опора России.

Однако ни у одной организации нет стратегического прогнозирования пути развития малого бизнеса. При том что по ряду других отраслей такой опыт есть. Например, нефтегазовые отрасли. Можно позаимствовать этот опыт, провести исследования и составить прогноз (как на региональном уровне, так и на отраслевом) развития малого бизнеса исходя из текущего состояния экономики.

Следующим шагом могло бы быть создание некой кооперации между министерства и организациями, представляющие интересы малого бизнеса с целью выработки единой действенной, а не декларируемой программы по стратегическому развитию и поддержке малого предпринимательства.

Проблема заключается в том что, в действующих программах поддержки и развития малого предпринимательства, сегмент малого бизнеса недостаточно раскрыт и все, что там приведено, является крайне обобщенными мерами и понятиями, малому бизнесу трудно понять, что именно будет происходить. Таким образом, необходимо в подобных документах более развернуто описывать разделы развития национальной экономики через развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства в России.

2. Контроль и Регулирование

В контексте контроля и регулирования за сферой малого бизнеса было озвучено много различных тезисов. Было сформулировано несколько предложений по уменьшению контроля за малым бизнесом среди которых предложения по сокращению и лимитизации проверок, пересмотра оснований проверок, формата проведения проверок и т.д. Однако малый бизнес на практике пока не чувствует никаких изменений. В качестве примера автор приводит мараторий на проведение проверок в сфере малого бизнеса. «С 1 января малый бизнес ушел на «надзорные каникулы». Предприятия с выручкой меньше 800 миллионов рублей в год и штатом до 100 человек не будут подвергаться плановым проверкам в течение трех следующих лет. Освобождение от проверок не коснутся компаний, работающих в сферах образования, медицины и социального обслуживания. А также аудиторских организаций, управляющих компаний многоквартирных домов и организаций, работающих с гостайной. Не будут прекращаться налоговые проверки и ревизии на предмет уплаты взносов во внебюджетные государственные фонды. Также сохранится надзор в сфере пожарной, экологической, промышленной, радиационной безопасности объектов I и II классов опасности. На «каникулы» не выйдут и компании, совершившие грубые нарушения или лишившиеся лицензий в течение трех лет до наступления момента плановых проверок. Изменения не предполагают отказа от внеплановых проверок. Они, как и сейчас, будут проводиться после поступления жалоб на компании в надзорные инстанции»³.

В связи с вышеизложенным автор считает, что в текущей ситуации, целесообразно структурировать и систематизировать все эти проверки, передав их курирование в одно конкретное ведомство. В дальнейшем автор считает необходимым создать отдельную структуру в виде отдела или управления внутри этого самого ведомства, которое будет работать непосредственно «на земле» с предпринимателями, напрямую переняв опыт системы службы одного окна «мои документы», это поможет показать прямую заинтересованность у предпринимателей по взаимодействию с контролирующими органами. Не менее важным автор считает установить более серьёзный контроль за деньгами, выделяемыми на малый и средний бизнес.

³ В. Миронов. Вступил в силу мораторий на проверки малого бизнеса // Российская Газета 02.01.2016 Электронный доступ – <http://rg.ru/2016/01/02/biznes-site.html>.

3. Организация и координация

Малый бизнес является сферой деятельности сразу нескольких министерств и ведомств. Исходя из собранной информации полученной путем устного опроса ряда предпринимателей автором сделан вывод о том, что порой чтобы собрать необходимый пакет документов предпринимателям необходимо обойти кучу инстанций различных ведомств, затем ждать необходимой справки от 15 до 30 дней, что делает малый бизнес более отталкивающим нежели привлекательным. Также на практике мы можем видеть ведомства как правила не согласовывают проведение проверок между собой из-за чего предприятие может прекратить работу на несколько дней, что сразу по инерции косвенно порождает ряд серьезных проблем, таких как уменьшение эффективности предприятия и как следствие, уменьшение прибыли что не способствует развитию предприятия.

Автор считает одной схожих с вышеописанными проблемами, которая серьезно тормозит экономическое развитие бизнеса в России является проблема мотивации.

Для любого действия нужна мотивация, естественная или искусственная, но она необходима для того чтобы совершить необходимое действие. Поэтому и для создания малых предприятий надо производить действия, которые будут к этому мотивировать. На это должен мотивировать бизнес-климат, удобство законодательства, защищенность права собственности (как формальное, так и фактическое) и много других разных факторов, таких, как помощь в создании, регистрации, ведении документооборота, и т.д.

Автор считает, что в данном направлении не ведется практически никакой работы. Данное заключение сделано на основании того, что бизнес-климат, согласно международным рейтингам, находится не на уровне тех стран, с которыми мы пытаемся соревноваться на международных аренах и площадках.

В качестве примера целесообразно привести международный рейтинг «doing business» согласно рейтингу Россия находится на 51 месте по уровню легкости ведения бизнеса.

В данный рейтинг входят факторы, определяющие уровень легкости ведения бизнеса.

Исходя из всего вышесказанного, автор делает вывод что одними из проблем развития малого и среднего бизнеса в России является низкий уровень менеджмента как на уровне органов регулирующих данную отрасль, а также на уровне самих малых предприятий. Поскольку в малый бизнес идут в основном люди не имеющие эконо-

Рейтинг легкости ведения бизнеса⁴

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Налогообложение
Сингапур	1	10	1	6	17	5
Новая Зеландия	2	1	3	31	1	22
Дания	3	29	5	12	9	12
Республика Корея	4	23	28	1	40	29
САР, Гонконг, Китай	5	4	7	9	59	4
Великобритания	6	17	23	15	45	15
США	7	49	33	44	34	53
Швеция	8	16	19	7	11	37
Норвегия	9	24	26	18	13	14
Финляндия	10	33	27	16	20	17
Российская Федерация	51	41	119	29	8	47

мического образования или не проходившие специальных курсов по предпринимательству.

Автор считает, что данная проблема берет свое начало еще в 1990-х годах. Когда в связи с закрытием предприятий люди были вынуждены на свой страх и риск уходить в коммерцию и приобретать необходимые знания исходя из проб и ошибок на практике. Незаконный малый бизнес тогда достигал огромных масштабов поскольку практически во всех крупных городах все было заполнено рынками и самопостроенными палатками у владельцев большинства которых не было необходимых документов и разрешений для ведения предпринимательской деятельности.

Времена изменились, к примеру власти Москвы, начали бороться с рынками самостроями незаконным предпринимательством. К несчастью проблема предпринимательской неграмотности управления малым бизнесом осталась.

⁴ Рейтинг легкости ведения бизнеса. Электронный доступ – <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Автор считает, что для решения данной проблемы можно на базе корпорации по развитию малого и среднего бизнеса открыть бесплатные курсы, для предпринимателей, которые будут финансироваться за счет бюджета и в последствии окупятся налогами от успешных предпринимателей, а также обязать к прохождению таких курсов департаментов и отделов госучреждений, работающих с малыми и средними предприятиями для понимания того как они работают и увеличения эффективности работы с ними.

Анализируя материал приведенный выше автор считает, что необходимо серьезно поработать над квалификацией уровня менеджмента исполнительных органов, несущих ответственность за развитие малого бизнеса в России, нужно активнее работать над исполнением основных функций менеджмента как в краткосрочном, так и в стратегическом периоде, в связи с тем что именно от этого может зависеть развитие не только малого и среднего бизнеса, но и всей экономики.

Используемые источники

1. Азарова А. И. Изменение спроса и цены на энергоносители // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2 (6). Электронный доступ – <http://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-sprosa-i-tseny-na-energonositeli>.
2. Ларичева Е. А., Скляр Е. Н. Сравнительный анализ развития малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом // XXII Международная научно-техническая конференция «Экономика и эффективность организации производства – 2014» Электронный доступ – http://www.sciencebsea.bgita.ru/2014/ekonom_2014_22/laricheva_sravnit.htm.
3. Миронов В. Вступил в силу мораторий на проверки малого бизнеса // Российская Газета 02.01.2016 Электронный доступ – <http://rg.ru/2016/01/02/biznes-site.html>.
4. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 640 с. Электронный доступ. – http://static2.ozone.ru/multimedia/book_file/1002967128.pdf.
5. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Бабенкова С. Ю.

кандидат экономических наук, MBA

Международный клуб ближневосточных исследований (IMESClub),

банковский эксперт

e-mail: svetlana.babenkova@imesclub.org

Исламские финансы в современном политическом аспекте

В настоящей статье рассмотрена роль исламских финансов в свете геополитической обстановки, в том числе на Ближнем Востоке. Приведены аналитические данные Всемирного Банка о роли исламских финансов в мире, количестве исламских банков в странах Персидского залива, а также приведены данные о темпе роста исламских финансов. Вместе с тем в статье проанализирована роль исламских финансов, как звена в общей (глобализационной) системе финансов в мире.

Ключевые слова: *геополитическая обстановка, исламские финансы, исламский банкинг, инвестиционные процессы, инвестиционный климат, диверсификация экономики, процессы глобализации.*

Babenkova Yu S.

PhD (Economics), MBA

International Middle Eastern Studies Club (IMESClub),

banking expert

Islamic finance in modern political aspect

In the present article the role of Islamic finance in the light of a geopolitical situation, including in the Middle East is considered. The analytical data of the World Bank on the role of Islamic finance in the world, the number of Islamic banks in the Gulf countries, as well as data on the rate of growth of Islamic finance. However, the article analyzes the role of Islamic finance, as a link in general (globalization) finance system in the world.

Keywords: *geopolitical environment, Islamic finance, Islamic banking, investment processes, investment climate, diversification of the economy, globalization processes.*

19–21 мая 2016 года в Казани прошел VIII международный экономический саммит России и стран ОИС (Организации исламского сотрудничества) KazanSummit – 2016, считающийся главной площадкой экономического взаимодействия России и стран исламского мира¹.

¹ URL: <http://kazansummit.ru/> (дата обращения 01.06.2016).

На указанном форме освещались многие аспекты развития российской экономики в условиях западных санкций, однако одной из важнейших обсуждаемых тем был вопрос относительно внедрения исламских банков в российскую банковскую систему с целью привлечения восточного инвестирования в нашу страну. Ранее уже рассматривалось открытие и функционирование в России центра партнерского банкинга².

Участники форума озвучивали различные точки зрения, от самых оптимистичных: относительно достаточно бурного развития пакетов продуктов и услуг по данному направлению в России до достаточно осторожных: в части отсутствия законодательной и нормативной базы для успешного функционирования исламских финансов в стране. Тем не менее, вопрос об исламских финансах стоит в России гораздо шире понятия «исламского банкинга», так как на сегодняшний день говорят об исламских финансах, как об инвестиционном капитале и инвестиционных проектах.

Развитие геополитической ситуации на Ближнем Востоке, которое началось с «цветных» и «цветочных» революций в Египте, Тунисе и далее переросло в военные действия в Ливии и Сирии, привнесло, в без того хрупкий баланс сил в этом регионе, полный хаос. В настоящее время уже не является секретными тот факт, что на территории Сирии находится колоссальный по своим масштабам «черный рынок», на котором проводятся операции не только с углеводородами, но и с «живым товаром»³. Кризис коснулся не только стран, где основными источниками дохода в бюджет является прибыль от продажи энергоресурсов, но и страны, которые приняли на себя основную массу беженцев, бегущих от ужасов войн и социальных катастроф. Здесь можно сказать, что от последствия «взрыва» ситуации на Ближнем Востоке страдают как развитые, так и развивающиеся государства, однако в мире всегда будут присутствовать силы, которым военная обстановка приносит доход и прибыль⁴.

² Бабенкова С.Ю. Исламские банки в России: вопросы теоретической и практической реализации партнерских проектов: материалы XII Международной межвузовской научно-практической конференции «Российское предпринимательство: история и современность» 17 мая 2016 года. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2016.

³ URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2530870>. (дата обращения 02.06.2016); URL: <http://www.unesco.org/new/ru/syria-crisis-response/regional-response/syria-crisis-intro/>. (дата обращения 02.06.2016); URL: <https://russian.rt.com/article/300104-premera-na-rtd-cto-rasskazali-plennye-boeviki>. (дата обращения 02.06.2016).

⁴ URL: <http://tass.ru/politika/2491873> (дата обращения 01.06.2016).

Финансовый, как и политический, аспект этой ситуации также не обошел своим вниманием ни страны Ближнего Востока, ни страны Запада, ни Россию. Одни должны диверсифицировать свою экономику⁵, другие находить дополнительные денежные средства для социальных нужд (в том числе социальной адаптации многомиллионной армии беженцев), но при этом все страны в настоящее время стараются искать новые рынки для инвестирования, перераспределить и хеджировать свои финансовые потоки.

Создание благоприятного инвестиционного климата потребует от любого государства определенных действий, в том числе пересмотр своей экономической и финансовой стратегии. Например, сторонники создания исламских банков на территории России одним из положительных примеров такого создания приводят именно факт создания благоприятного инвестиционно-банковского климата для ближневосточных партнеров. Аналогичная ситуация и в Европейских странах, дальнейшее создание финансовых учреждений в странах Европейского Союза позволит привлечь на добровольной основе от представителей мусульманской культуры новые денежные средства, в том числе и для поддержания деятельности многочисленных мигрантов и беженцев⁶.

Согласно информации, полученной из Отчета Всемирного Банка, за первое полугодие 2015 года финансовые активы, которые попадают под понятие «шариатские или исламские активы» оцениваются примерно в 2 трлн. \$ США и охватывают как банковские, так и небанковские кредитно-финансовые институты, финансовые рынки (первичные, фондовые) и рынки страхования. Вместе с тем необходимо отметить, что темпы роста исламской финансовой индустрии за последние 10 лет составляют примерно 10–12% ежегодно⁷.

⁵ Эксперт: Эр-Рияд заинтересован в ВТС с РФ на условиях локализации производства.

URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3313207> (дата обращения 01.06.2016).

⁶ В Дании рассматривался законопроект о конфискации ценностей у прибывающих беженцев. Закон позволял властям обыскивать приезжих на предмет наличия средств и ценностей, которые могли бы покрыть расходы на их содержание. («Отнять последнее: в Дании рассматривают закон о конфискации ценностей у беженцев» от 17.12.2015 URL: <http://rueconomics.ru/137506-otnyat-poslednee-v-danii-rassmatrivayut-zakon-o-konfiskatsii-tsennostey-u-bezhentsev>) (дата обращения 01.06.2016).

⁷ Годовой отчет Всемирного банка за 2015 год. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22550/WBAnnualReport2015RU.pdf> (дата обращения 01.06.2016).

Одновременно целесообразно отметить, что, также исходя из вышеуказанной информации только 14% (из 1,6 миллиарда мусульман в мире) пользуются банковскими продуктами и услугами, а по аналитическим данным аудиторских компаний из «Большой тройки» количество исламских банковских институтов в некоторых мусульманских странах составляет от 25 % до 50%.

Таблица 1

Таблица по процентному соотношению традиционных и исламских банковских институтов⁸

Страна	Количество исламских банков (в %)	Количество традиционных банков (в %)
1	2	3
Бахрейн	29	71
Кувейт	45	55
Катар	26	74
КСА	51	49
ОАЭ	22	78

Справочно: В представленной выше таблице приведены данные по процентному соотношению традиционных и исламских банков в странах Персидского залива по состоянию на конец 2014 года ([http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf)). Здесь необходимо отметить, что несмотря на значительное большинство мусульманского населения в данных странах, исламские банки не занимают большей доли на рынке.

Проводя анализ данных в вышеуказанной таблице можно сделать вывод относительно того, что население этих стран (*с учетом работающих и неработающих мигрантов⁹*) более активно пользуется услугами традиционных банков (возможно только в рамках ограниченных пакетов товаров и услуг). Инвестиционное законодательство этих стран разрешает финансирование проектов (или готового бизнеса) не резидентами только при условии участия в них резидента страны (как физического, так и юридического лица), также в нормативных актах присутствует перечень разрешенных видов деятельности для инвестирования нерезидентами.

Весь мир стремится к глобализации и финансовые системы также не могут существовать автономно. Исламская финансовая система, как одна из видов финансовых систем не может осуществлять свою жизнедеятельность только в узконаправленных рамках, она является звеном, частью мировой финансовой системой со всеми, присущими ей рисками.

⁸ Таблица является разработкой автора.

⁹ Справочно: в странах Персидского залива число мигрантов может более чем на 50% превышать число местного населения.

Недаром «Во времена Мухаммада передовые люди Мекки были в первую очередь финансистами, умело управляющими кредитными операциями, искусственными в финансовых спекуляциях, заинтересованными в возможности любых выгодных инвестиций от Адена до Газы или Дамаска. В сплетенные ими финансовые сети попадались не только практически все жители Мекки, но и многие из представителей знати окрестных племен. *Коран был ниспослан в атмосфере больших финансов, а не пустыни...*»¹⁰.

Естественно в основе исламского банкинга как и исламского финансирования находится принцип справедливости и партнерства, принцип безпроцентных операций или принцип «риба».

Справочно: «Риба» можно заменить механизмом двойных продаж, которые приводили к тому же результату, что и «риба», но при этом не являясь настоящей «риба» в строгом, буквальном смысле этого слова. Сделка двойной продажи заключалась в том, что один человек продавал вещь другому за определенную цену, которую он обязывал выплатить в будущем. Сделка «риба» заменялась двумя отдельными сделками, каждая из которых сама по себе была в основном дозволенной, сочетание которых приводило к тому же результату, что и запрещенный вид сделки.

1) **Продажа**
100 ед.



2) **Покупка**
150 ед.



Рассматривая в настоящее время перечень продуктов и услуг, предлагаемых исламскими банковскими институтами можно найти аналогичные продукты и услуги и в традиционных банках (даже операции кредитования, где например «проценты за пользованием кредита» в традиционном банке, могут быть заменены на «плату за пользованием денежными средствами (услуги банка)» в исламском банке).

Исламские финансы играют большую роль в мировой экономике и политических процессах, но здесь наверно необходимо отметить, что к определению исламских финансов как «безпроцентных финансов» можно добавить и ассоциативное определение, что «исламские финансы-это финансы арабских стран» исключив при этом те финансы, которые ни коем образом не связаны ни с одной религией мира, а именно финансы, полученные от преступной и террористической деятельности.

¹⁰ У. Монтгомери Уотт Мухаммад в Мекке. – М-СПб.: «ДИЛЯ», 2006.

Конечно, задача России на современном инвестиционном поле — стать привлекательной для наших «восточных партнеров»¹¹, при этом, с одной стороны, богатейшие арабские страны не спешат инвестировать средства в нашу страну и дело здесь не в отсутствии необходимых финансовых институтов, а в достаточно больших страновых рисках, но с другой стороны этим странам также необходимо искать новые виды экономического развития (например, инвестирование в наукоемкие технологии, поиск альтернативных источников энергии, разработка экологичных технологий, направленных на сохранение и увеличение водных ресурсов).

В настоящее время исламские финансы и их рынок (как один из быстрорастущих рынков) пока в полном объеме не могут составить сильную конкуренцию традиционным финансам, однако с политической точки зрения исламские финансы, как следствия принятых политических решений, играют сейчас немаловажную роль на мировой арене, являясь важнейшим рычагом давления на некоторые страны в изменении их внешнеполитических процессах¹².

Используемые источники

1. Коран. Перевод смыслов и комментарии Иман Валерии Пороховой. — М.: Рипол Классик, 2011.
2. Бернард Дж. Вайсс Дух мусульманского права. — М-СПб.: «ДИЛЯ», 2008.
3. Бабенкова С.Ю. Исламские банки в России: вопросы теоретической и практической реализации партнерских проектов: материалы XII Международной межвузовской научно-практической конференции «Российское предпринимательство: история и современность» 17 мая 2016 года. — М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2016.
4. У. Монтгомери Уотт Мухаммад в Мекке. — М-СПб.: «ДИЛЯ», 2006.
5. Годовой отчет Всемирного банка за 2015 год URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22550/WBAnnualReport2015RU.pdf>
6. <http://kazansummit.ru/> (дата обращения 01.06.2016).
7. <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2530870>.

¹¹ Как уже отмечалось ранее, именно наша страна обладает историческим мультикультурным аспектом взаимодействия между людьми.

¹² Здесь целесообразно рассмотреть падение котировок цен на нефть, предпринятые шаги Саудовской Аравии, Катара и Ирана в связи с этим.

8. <http://www.unesco.org/new/ru/syria-crisis-response/regional-response/syria-crisis-intro/>.
9. <https://russian.rt.com/article/300104-premera-na-rtd-chto-rasskazali-plennye-boeviki>.
10. <http://tass.ru/politika/2491873>.
11. <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/3313207>.
12. <http://rueconomics.ru/137506-otnyat-poslednee-v-danii-rassmatrivayut-zakon-o-konfiskatsii-tsennostey-u-bezhentsev>
13. Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2014.
14. Бабенкова С.Ю. Исламское страхование: инструмент антикризисного управления? // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 19–26.
15. Бабенкова С.Ю. Эффективная реализация Investor Relations в странах Ближнего Востока: основные аспекты инвестиционного законодательства и исламского банкинга // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2016. – № 46. – С. 73–87.

Бабич О. В.

*доктор экономических наук, доцент,
Брянский государственный университет
им. академика И. Г. Петровского
e-mail: babichoksana2210@mail.ru*

Формирование стратегии реструктуризации промышленных предприятий на региональном уровне

В статье представлены результаты проведенного исследования по вопросу формирования стратегии реструктуризации промышленных предприятий, доказана необходимость формирования данного вида стратегии на региональном уровне. Представлена структура управления промышленным комплексом региона.

***Ключевые слова:** реструктуризация, организационная структура, структура управления, предприятие, промышленный комплекс.*

Babich O. V.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Bryansk state university named by the academician Petrovsky I.G.*

The formation of industrial restructuring strategy at the regional level

The article presents the results of a study on the formation of the restructuring strategy of the industrial enterprises, it proved the need for the formation of this type of strategy at the regional level. Presents the structure of the industrial complex of the regional administration.

***Keywords:** restructuring, organizational structure, management structure, enterprise, industrial complex.*

Создание условий для предпринимательства, особенно в сфере материального производства, является важнейшей целью и составляющей экономической политики государства [5].

Экономическая стабильность промышленного предприятия, его способность к выживанию и повышению эффективности деятельности в изменяющихся экономических рыночных отношениях неразделимы с постоянным совершенствованием и развитием. При этом модернизация промышленных предприятий должна осуществляться по принципу приспособления к внешней среде.

Управленческая система должна отвечать рыночным условиям и обладать свойствами, актуальными для современных отношений:

- характеризоваться наличием гибких производств, позволяющих быстро приспосабливать ассортимент продукции (услуг) к новым предпочтениям потребителей;
- соответствовать современной технологии производства товаров и услуг предприятия, организации труда сотрудников, современным методам управления;
- проводить постоянный мониторинг внешнего окружения, с целью оценить конкурентную обстановку, изменение предпочтений потребителей и т.д.;
- разрабатывать, внедрять и совершенствовать технологию послепродажного обслуживания потребителя, если этого требует выпускаемая продукция;
- совершенствовать методы управления затратами предприятия с целью экономии ресурсов;
- осознавать важность анализа внешнего окружения.

Результативность и эффективность деятельности промышленного предприятия в значительной степени зависит от организационно-правовой формы. Следовательно, организационная структура управления должна соответствовать конкретному объекту управления (промышленному предприятию), его задачам и условиям, в которых осуществляется функционирование объекта и управление им.

Организационная структура управления предприятием – это регламентированная взаимосвязь и взаимозависимость отдельных самостоятельных обособленных частей единого целого. Управленческая структура выделяется как форма распределения и координации управленческой деятельности на промышленном предприятии. Она состоит из органов управления или руководства и определяет характер отношений между различными подразделениями [1].

В организации выделяют управляющую систему, которая выполняет функции управления, состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов и обеспечивает выполнение ряда специфических функций. Главным принципом построения организационных управленческих структур является иерархия. В современной науке об управлении понятие «иерархия» используется, главным образом, для отражения вертикального подчинения между различными уровнями управления. Выделяют иерархию властных полномочий, иерархию функций и функциональных обязанностей и т.д.

Структура управления предприятия совершенствуется по мере изменения рыночных условий путем создания новых и реорганизации (реструктуризации) существующих подразделений, что можно увидеть путем простого сопоставления структурных схем управления.

В современных условиях функционирования промышленных предприятий выделились факторы и критерии, характеризующие важность постоянных преобразований во внутренней среде как инструмента приспособления к внешнему окружению [2]:

- рынок сбыта выпускаемой или продаваемой продукции и вида услуг;
- рынок поставщика или потребителя необходимых ресурсов, энергии, товаров и услуг;
- рынок финансовых и инвестиционных ресурсов;
- рынок рабочей силы;
- природная окружающая среда.

Без учета выделенных факторов невозможно прогнозировать стратегию развития промышленного предприятия. Следовательно, успех любого предприятия или организации и возможность их выживания напрямую зависят от способности быстро приспосабливаться к изменениям во внешнем окружении.

Основной стратегической целью любого промышленного предприятия является повышение эффективности деятельности путем повышения конкурентоспособности продукции и увеличения объема реализации выпускаемой предприятием продукции [4].

В качестве объектов для апробации результатов проведенного исследования были выбраны предприятия пищевой промышленности Брянской области. В процессе исследования была проанализирована деятельность предприятий и произведен расчет степени адаптивности организационной структуры.

Например, основными стратегическими направлениями развития предприятия №1 являются:

- сохранение основного вида деятельности – производство хлебобулочных изделий;
- развитие дополнительных видов деятельности;
- снижение себестоимости произведенной продукции;
- увеличение объема производства продукции;
- расширение рынков сбыта продукции, выход в новые регионы;
- активизация продаж на имеющихся рынках сбыта;

- расширение, обновление и совершенствование ассортимента производимой продукции;
- обеспечение сырьевой базы;
- оптимизация складских запасов;
- модернизация производства;
- работа над внешним видом и упаковкой изделий;
- внедрение кредитной политики, изменение системы учета, распределения и контроля над затратам;
- повышение квалификации работников;
- сохранение высококвалифицированных кадров;
- обучение работников предприятия смежным профессиям.

Для реализации указанных направлений развития предприятия необходимо иметь слаженную структуру управления, которая и была предложена.

Для оценки эффективности стратегии реструктуризации промышленных предприятий необходимо произвести расчет внутренней компоненты после внедрения мероприятий. Внутренняя компонента представляет собой средний темп роста выделенных показателей, необходимых для оценки потенциала промышленного предприятия, увеличение данной компоненты и определяет эффективность внедрения стратегии реструктуризации [6].

Поскольку оценка деятельности исследуемых промышленных предприятий производилась в 2012 году, внедрение предложенных организационных структур и направлений совершенствования деятельности осуществлялось в 2013 году, необходимо оценить внутреннюю компоненту по показателям деятельности за 2013 год и сравнить ее значение с данными 2012 года (табл. 1).

Представленные данные свидетельствуют о развитии промышленных предприятий после внедрения стратегии реструктуризации. Наибольшее изменение показателей в сторону увеличения произошло на предприятии № 1, финансовая компонента увеличилась в 2 раза, это произошло за счет привлечения новых потребителей и роста выручки предприятия. Предприятие приобрело новую производственную линию по производству мелкоштучных хлебобулочных изделий, данное приобретение отразилось на увеличении технологической составляющей. Кадровая и маркетинговая компоненты изменились не значительно.

Предприятия № 2 и № 4 из разряда сокращающихся предприятий перешли в развивающиеся, величина внутренней компоненты больше единицы, увеличение составило чуть больше 0,125. На пред-

Таблица 1

Оценка внутренней компоненты для промышленных предприятий

Фактор	Предприятие № 1		Предприятие № 2		Предприятие № 3		Предприятие № 4		Предприятие № 5	
	2012 г.	2013 г.								
Финансовая компонента	0,586	1,227	1,004	1,132	1,220	1,088	0,567	0,877	1,056	1,324
Технологическая компонента	0,956	1,082	0,859	1,122	0,972	1,074	0,888	1,059	0,902	1,053
Кадровая компонента	1,039	1,043	1,092	1,105	1,049	1,057	1,021	1,057	1,066	1,074
Маркетинговая компонента	1,138	1,150	1,056	1,128	1,092	1,171	1,040	1,080	1,142	1,166
Внутренняя компонента	0,902	1,123	0,999	1,122	1,079	1,097	0,855	1,015	1,038	1,149

предприятию № 2 наиболее значительные изменения коснулись технологической составляющей, это связано со строительством нового производственного подразделения и приобретением оборудования для него. Минимальные изменения произошли с кадровой составляющей, поскольку набор сотрудников для нового производственного подразделения еще не был осуществлен, заработная плата выросла на 20,8% в течение 2013 года.

Предприятие № 3 улучшило свое положение на рынке за счет совершенствования технологической и маркетинговой составляющих, изменения составили в общем 0,017.

Предприятие № 5 значительно улучшило свое финансовое положение, средний темп роста рассматриваемых финансовых показателей составил 1,324, совершенствование кадровой и маркетинговой составляющей было незначительно.

Данные свидетельствуют о том, что разработанная методология стратегии реструктуризации промышленных предприятий доказала свою эффективность и может быть использована на любом промышленном предприятии независимо от отрасли и местонахождения.

Предложенная методология стратегии реструктуризации промышленных предприятий может быть использована и на уровне региона, рассмотрим ее внедрение на примере Брянской области [3].

Создание специализированных формирований позволяет укрепить конкурентное преимущество входящих в него предприятий и региона в целом. Наблюдается скоординированная работа компаний по схеме «снабжение – производство – сбыт», это позволит снизить себестоимость готовой продукции (рис. 1).



Рис. 1. Структура управления промышленным комплексом (перерабатывающие производства) на уровне региона

В процессе обеспечения населения продуктами питания необходимо жестко следить за качеством сырья и готовой продукции. В современном мире вопросы качественного продовольствия выходят на первый план, поскольку напрямую влияют на продовольственную безопасность. В рамках разработанной схемы контроль будут осуществлять региональные властные структуры. Кроме того властные структуры должны способствовать поиску дополнительного инвестирования в развитие производственного объединения и осуществлять контроль его функционирования путем разработки дополнительных программ и использования специальных инструментов управления.

В региональной политике развития должно особое место уделяться усилению интеграционных и кооперационных процессов путем

создания различных отраслевых и межотраслевых союзов. Эффективное функционирование объединений имеет стратегическое значение для производства продукции и создания условий сбыта.

Целью эффективного функционирования региона должно быть создание условий эффективной интеграции и кооперации в экономике, включая промышленный комплекс.

Умеренно положительная динамика показателей работы промышленного сектора экономики свидетельствует о наличии некоторых проблем, мешающих его нормальному функционированию.

Наиболее важным сдерживающим развитие фактором является неудовлетворительное состояние рыночной инфраструктуры региона, что затрудняет взаимодействие различных сторон. В современных условиях нарушен баланс экономических интересов производителей, потребителей и торговых организаций. Одновременно на отечественном рынке только расширяется активность иностранных производителей [2].

Фактором, роста эффективности работы всего промышленного сектора отечественной экономики, является формирование и реализация крупных проектов по созданию промышленных комплексов, финансово-промышленных групп, занимающихся выпуском необходимой продукции.

Для максимального обеспечения населения государства товарами продовольственной группы важно соединение, определенность и предсказуемость характеристик государственной поддержки агропромышленного комплекса, объемов производства отечественной товарной продукции для внутреннего рынка. Рассматриваемый процесс должен иметь поэтапное развитие на основе сбалансированного увеличения платежеспособности населения, способствующего потреблению продовольственных товаров более высокого качества и совершенствование структуры питания, увеличению внутреннего потребления и производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране, а также объемов их импорта и экспорта.

Таким образом, предложенная структура управления промышленным комплексом региона направлена на обеспечение продовольственной безопасности с учетом социально-экономических и технологических особенностей функционирования производства России, необходимости принятия экономически обоснованных мер повышения конкурентоспособности продукции, активизации инновационных процессов.

Важнейшим положением стратегии социально-экономического развития России является переход к новому качеству экономического роста, включая качественную трансформацию структуры и принципов функционирования промышленного комплекса.

Региональные и федеральные власти должны осуществлять поддержку жизненно важных производств и секторов экономики, от работы которых зависит выпуск социально важных товаров, в первую очередь это касается пищевой промышленности. Именно на примере социально важных отраслей и был рассмотрен механизм интеграции и кооперации, или другими словами реструктуризации деятельности.

На базе развития интегрированных объединений национальная экономика получает современные прогрессивные формы рациональной организации производства и переработки продукции. Представленный подход может быть рассмотрен с одной стороны, как инновационная технология организации промышленного производства и управления, с другой стороны, как фактор повышения конкурентоспособности отечественной продукции и обеспечения экономической безопасности.

Проведенное исследование подтверждает вывод о том, что необходима инновационная политика, направленная на устойчивое развитие внутреннего производства продукции, обеспечение ее физической и экономической доступности для всех социальных групп населения в объемах и ассортименте, соответствующих установленным требованиям высокого качества и гарантированной безопасности их потребления.

Интеграционные процессы в промышленном секторе Российской Федерации относятся к экономически целесообразным процессам, поскольку способствуют снижению затрат на производство и реализацию продукции, обеспечению устойчивого снабжения ресурсами, организации эффективной системы сбыта произведенной продукции, использованию «эффекта масштаба производственной деятельности» и преимуществ специализированных производств, сокращению финансовых рисков за счет диверсификации производственной деятельности, что направлено на обеспечение экономической безопасности страны.

Инновационная стратегия развития объединенных структур управления является одним из основных направлений преобразований в отечественном промышленном комплексе. К числу главных условий инновационного развития, предусмотренных государственной стратегией обеспечения экономической безопасности России, относятся:

развитие наукоемких производств, реализация зональных технологий, обеспечивающих ресурсосбережение и увеличение производительности труда сотрудников, формирование условий и стимулов товаропроизводителям для инвестирования в совершенствование производственной деятельности, создание институтов развития.

Используемые источники

1. Ахметов, Л.А. Подходы к изучению реструктуризации деятельности промышленного предприятия / Л.А. Ахметов, О.В. Бабич // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 23. – С. 8 – 26.
2. Бабич, О.В. Методологические основы формирования стратегии реструктуризации промышленных предприятий / О.В. Бабич // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 10-2 (63-2). – С. 760–762.
3. Бабич, О.В. Современные аспекты реструктуризации: монография / О.В. Бабич. – Брянск: БГТУ, 2013. – 204 с.
4. Бабич, О.В. Сущность и особенности предпринимательства в современных условиях / О.В. Бабич // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №10 (51). – С. 939–943.
5. Балабанова, А.В. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями / А.В. Балабанова, А.Г. Старицын // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2012. – № 31. – С. 7–19.
6. Лясников, Н.В. Этапы реструктуризации промышленного предприятия / Н.В. Лясников, О.В. Бабич // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 20. – С. 182–189.

Бабич О. В.

*доктор экономических наук, доцент,
Брянский государственный университет
им. академика И.Г. Петровского
e-mail: babichoksana2210@mail.ru*

Иванчук А. В.

*магистрант,
Брянский государственный университет
им. академика И.Г. Петровского
e-mail: ivanchuk-anastas@mail.ru*

Облачные технологии в управлении: возможности и проблемы

В статье рассмотрены основные возможности современных организаций при использовании в своей деятельности информационных технологий. Проанализированы проблемы внедрения современных информационных технологий.

Ключевые слова: *облачные технологии, вычисления, управление, информационные технологии, безопасность.*

Babich O. V.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Bryansk state university named by the academician Petrovsky I.G.*

Ivanchuk A. V.

*undergraduate,
Bryansk state university named by the academician Petrovsky I.G.*

Cloud technology the management: opportunities and challenges

The article describes the main features of modern organizations for use in their activities of information technology. The problems of the introduction of modern information technologies.

Keywords: *cloud technology, computing, management, information technology, security.*

Пристальное изучение динамики развития научно-технического прогресса позволило специалистам сделать вывод, что одним из основных составляющих эффективной работы современных организа-

ций является повышенное внимание современными информационными технологиями и концепциями управления.

Облачные вычисления — это один из современных подходов к построению информационных систем, предполагающий использование потребителем необходимых ему ИТ-ресурсов в виде интернет-сервисов. Иными словами, облачная технология — это концепция предоставления удобного доступа к вычислительным ресурсам провайдера [6].

Ярко и точно о наступлении эпохи облачных технологий сказано в одной из недавних публикаций данного направления: «Сегодня победа облачных технологий очевидна, однако каких-то два года назад применение таких решений должно было оговариваться еще на раннем этапе заключения сделки, а желание перенести некоторые аспекты ведения бизнеса в облако было бы встречено с тревогой или даже сопротивлением. Теперь же применение облачных технологий становится типовым решением. И если 2015 год можно назвать годом всеобщего признания облачных технологий, то 2016 год станет годом их непрерывного роста» [2].

Таким образом, «облака» — это один из наиболее динамично развивающихся сегментов в сфере информационных технологий. И это не случайно. Облачные технологии в управлении имеют несомненные плюсы, к которым можно отнести: снижение капитальных расходов предприятия, сокращение затрат на инфраструктуру информационных технологий предприятия, гибкое реагирование на изменение потребностей в вычислительных ресурсах, упрощение бизнес-процессов за счет передачи части из них на аутсорсинг.

Выручка по данным аналитиков международной компании IDC от облачных технологий будет расти на 22,8% в год, что в 6 раз превышает темпы роста традиционных ИТ-продуктов. В России показатель роста продаж облачных технологий еще выше и составляет в среднем 28% в год. Лидерами на рынке облачных услуг являются компании Amazon, IBM, Microsoft, Google, HP, AT&T [3, 6].

Эксперты IDC прогнозируют, что в 2020 году в Евросоюзе расходы на облачные технологии вырастут с 35 млрд. евро до 77,7 млрд. евро. Прогнозируемый российский рынок облачных услуг может составить в 2016 году 19 млрд. рублей, а рынок по созданию облачной инфраструктуры — 20 млрд. рублей.

Российский сегмент облачных технологий отличает слабое развитие малого и среднего бизнеса и сильный перекос в сторону крупного и очень крупного бизнеса, тогда как в развитых странах 50% выручки от продажи облачных технологий составляет именно малый и

средний бизнес. Сложности в России добавляет и тот факт, что за рубежом компании внедряют типовые облачные продукты, тогда как у нас крупные компании требуют серьезной кастомизации серверов, что сказывается на значительном росте цен на такие продукты [3].

Ограничителями российского рынка облачных технологий выступает ряд микропараметров — монополизация отдельных индустрий и низкий уровень конкуренции по сравнению с западными странами.

Сегодня мы наблюдаем все признаки «горизонтальной P2P революции», которая превращает обычные «облака» в «густой туман», в котором, по мнению Алексея Шалагинова — директора по отраслевым решениям департамента IT&ЦОД компании Huawei — будут преобладать децентрализованные сервисы на основе blockchain и элементов распределенного искусственного интеллекта.

Среди крупных зарубежных проектов можно отметить Microsoft Azure и Salesforce. К российским достаточно удачным «облачным» проектам относится сервис «Мой склад», представляющий возможности по управлению торговлей и складом предприятия, реализующий функции управления продажами и закупками, CRM, обрабатывающий заказы складского учета и контроля финансовых расчетов.

Облачный сервис Workle — уникальная отечественная платформа для онлайн-работы, позволяющая удаленно работать со специалистами в таких важных областях как продажи, финансы, страхование, туризм и развлечения. На данный момент в России платформой обеспечивается 200 000 онлайн-сотрудников. Проект в перспективе будет масштабирован на международные рынки — Индия, Бразилия, другие страны [6].

Обратимся к главным угрозам безопасности, прежде всего, связанным с совместным использованием общих облачных ресурсов и обращению к ним множества пользователей по требованию. К ним относятся кража и потеря данных, кража данных, кража аккаунтов и взлом услуг, незащищенные интерфейсы и API, DDoS-атаки, злонамеренный инсайдер, использование облачных ресурсов хакерами, недостаточная предусмотрительность, смежная уязвимость, возможно медленная работа облачных сервисов.

Данные исследований организаций, использующих облачные вычисления (институт Ponemon по заказу SafeNet и другие), показали, что ИТ-подразделения корпораций сталкиваются с проблемами при управлении данными и обеспечении безопасности в облаке.

Лишь 38% организаций четко определяют роли и ответственность за обеспечение защиты конфиденциальной и другой чувствительной

информации в облаке. Кроме того, 44% корпоративных данных, хранящихся в облачном окружении, неподконтрольны ИТ-подразделениям и ими не управляются. При этом 71% опрошенных специалистов считают, что облачные вычисления имеют большое значение для корпораций и 41% всех потребностей организаций в информационных технологиях, инфраструктуре обработки данных можно удовлетворить с помощью облачных ресурсов [4].

Большинство ИТ-специалистов отметили, что все сложнее становится сохранять конфиденциальность данных и обеспечивать их защиту в облачном окружении. А из-за внедрения более 50% облачных сервисов силами сторонних организаций представители внутреннего ИТ-подразделения компании не имеют полного представления обо всех облачных приложениях, платформах и инфраструктурах, используемых внутри организации.

Среди мер, предпринимаемых в компаниях для защиты данных в облаке, были названы: защита через частные сети, шифрование, токенизация и другие криптографические средства, платные сервисы безопасности.

Компания ForresterResearch в своем отчете за 2015 год отметила ряд проблем, мешающих переходу компаний к облачным технологиям. К ним она отнесла недостаточную информацию о взаимодействии с облаком, неполноту метаданных об облачных рабочих загрузках, слабый уровень сервиса для заказчиков, наличие проблемы соблюдения регулятивных требований, несение дополнительных расходов, слабую адаптацию при миграции (on-boarding) и недостаточную поддержку со стороны персонала провайдера [5].

Специалистами в качестве советов по более активному внедрению облачных технологий в деятельность предприятий были предложены следующие [4]:

- своевременное информирование руководства и сотрудников со стороны ИТ-подразделений предприятия о проблемах безопасности;

- разработка и реализация в организации комплексной политики по управлению данными и соблюдению законодательных требований;

- формирование рекомендаций по внедрению облачных сервисов и установка четких правил по данным, которые следует гранить в облаке или нет;

- ИТ-подразделения должны одновременно защищать корпоративные данные и выступать в роли инструмента реализации теневого

ИТ, реализуя меры по обеспечению безопасности данных и, тем самым, создавая другим подразделениям возможность самостоятельного нахождения и использования облачных сервисов; привлечение со стороны ИТ-подразделений большего внимания централизованной реализации эффективных механизмов контроля за пользовательским доступом – многофакторной аутентификации.

Несмотря на имеющиеся проблемы и сложности, облачные технологии будут все более включаться в жизнь предприятий и корпораций, превращать деятельность каждого сотрудника в комфортные и быстро протекающие бизнес-процессы.

Среди ожидаемых «облачных трендов» ближайшего будущего [1]:

- переход государственных и муниципальных структур в «облако»;
- широкое распространение услуг хранения информации в облаке и изменение способов использования и продажи систем хранения;
- переход малого и среднего бизнеса к облачным технологиям;
- «оторванность» ПО от аппаратуры – облака окончательно превратят вычисления в невидимые;
- развитие модульных ПО – крупных приложений, компоненты которых могут модифицироваться без прекращения работы программы;
- развитие социального ПО – создание ПО с особенностями, характерными для приложений социальных сетей, например, Facebook;
- переход на оборудование потребительского класса – недорогой ценовой ниши;
- использование мало потребляющих процессоров и более дешевых облаков;
- появление высокоскоростных внутренних соединений, их превращение в массовый товар, появление дешевых соединений, что позволяет писать более интеллектуальные, автоматизированные и сложные программы;
- превращение ЦОДов в экосистемы – живой организм, принимающий различные состояния, где системы более высокого порядка будут управлять оборудованием из одной точки;
- появление инструментов промежуточной виртуализации (middle virtualisation tools) и динамических сервисов аутсорсинга бизнес-процессов, возникновение широкой сети про-

вайдеров специализированных облачных сервисов, разнообразная стратификация облаков.

Таким образом, облачные технологии получают самое широкое внедрение в систему современных предприятий, имеют, несомненно, большие перспективы и преимущества для любой организации, значительно поменяют облик бизнеса в ближайшие 8–10 лет.

Используемые источники

1. Облачные вычисления: 10 прогнозов на 2013 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 01.04.2016).
2. Облачные технологии, управление персоналом и прогнозирование – главные тренды 2016 года [Электронный ресурс]. URL: <https://megamozg.ru/company/payonline/blog/23294/>.
3. Облачные технологии: как не оказаться за бортом? [Электронный ресурс]. URL: http://bosfera.ru/event_report/oblachnye-tehnologii-kak-ne-okazatsya-za-bortom.
4. Почему заказчики недовольны поставщиками облака? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 03.04.2016).
5. Угрозы безопасности в облаке [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>.
6. Шаронина Л.В., Хомяков В.А. Крупнейшие проекты на рынке облачных технологий // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/01/61882>.

Баженова С. А.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
(филиал, г. Новороссийск),
кафедра «Менеджмент и маркетинг», доцент
e-mail: serena24@yandex.ru*

Тонконог В. В.

*Государственный морской университет им. адмирала Ф. Ф. Ушакова,
кафедра «Таможенное право», ст. преподаватель
e-mail: vikatonkonog79@mail.ru*

Инновации в профессиональном образовании: развитие дистанционных ресурсов для формирования профессиональных компетенций

В статье рассматриваются вопросы развития профессионального образования на основе инноваций. Основной образовательной инновацией являются дистанционные технологии обучения. В статье рассмотрены ресурсы, позволяющие освоить профессиональные компетенции в дистанционной форме.

***Ключевые слова:** образование, инновации, дистанционные технологии.*

Bazhenova S. A.

*PhD (Economics), Financial University under the Government
of the Russian Federation, associate Professor
of the Department «Management and marketing»*

Tonkonog V. V.

*Admiral Ushakov State Maritime University,
senior lecturer of the Department «Customs law»*

Innovation in professional education: development of remote resources for the development of professional competencies

In the article the questions of development of professional education through innovation. The main educational innovation are remote technologies of training. The article considers the resources that allow them to acquire professional competence in distance form.

***Keywords:** education, innovation, remote technologies.*

Инновационные процессы в образовании стали сегодня неотъемлемой частью общественного развития как главного требования времени. Нововведения, или инновации, характерны для любой профессиональной деятельности человека и поэтому естественно становятся предметом изучения, анализа и внедрения. Инновации сами по себе не возникают, они являются результатом научных поисков, передового педагогического опыта отдельных учителей и целых коллективов. Этот процесс не может быть стихийным, он нуждается в управлении.

Инновация означает нововведение, новшество. Главным показателем инновации является прогрессивное начало в развитии образовательной организации по сравнению со сложившимися традициями и массовой практикой. Поэтому инновации в системе образования связаны с внесением изменений:

- в цели, содержание, методы и технологии, формы организации и систему управления;
- в стили педагогической деятельности и организацию учебно-познавательного процесса;
- в систему контроля и оценки уровня образования;
- в систему финансирования;
- в учебно-методическое обеспечение;
- в систему воспитательной работы;
- в учебный план и учебные программы;
- в деятельность преподавателей и студентов.

Применительно к образовательному процессу инновация означает введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, организацию совместной деятельности преподавателя и студента. Таким образом, инновационная деятельность в профессиональном образовании — комплексный целенаправленный процесс создания, использования и распространения новшества, целью которого является обеспечение повышения эффективности формирования компетенций учащихся. Инновации в образовании включают в себя новые формы, методы и технологии:

- взаимодействия студентов и профессорско-преподавательского состава;
- материально-технического, информационного, программно-методического, кадрового, социально-психологического обеспечения;
- эффективного достижения образовательных результатов.

В процессе развития образовательной организации, а возможно, и образовательной системы в целом, учитывают:

- абсолютную новизну (отсутствие аналогов и прототипов);
- относительную новизну;
- псевдоинновационность, изобретательские мелочи.

В целом, образовательные инновации могут быть классифицированы следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Классификация образовательных инноваций

	Классификационный признак	Типы инноваций
1.	Отнесение к образовательному процессу	<ul style="list-style-type: none">- в целях и содержании образовательного процесса;- в методиках, средствах, приемах, технологиях образовательного процесса;- в формах и способах организации образовательного процесса;- в деятельности администрации, педагогов и учащихся в рамках образовательного процесса
2.	Признака масштабности (объема)	<ul style="list-style-type: none">- локальные и единичные, не связанные между собой;- комплексные, взаимосвязанные между собой;- системные, охватывающие всю образовательную организацию
3.	Инновационный потенциал	<ul style="list-style-type: none">- модификация, модернизация, усовершенствование, рационализация, видоизменение старых практик (образовательной программы, учебного плана, структуры);- комбинаторные преобразования;- существенный, радикальные преобразования

В одном из выступлений Президент Российской Федерации В. В. Путин отметил: «Учитывая переход к глобальному информативному обществу и становлению знаний, об адекватности образования социально-экономическим потребностям настоящего и будущего можно говорить лишь в том случае, если его модернизация будет основываться не только и не столько на организационных нововведениях, сколько на изменениях по существу — в содержании и технологиях подготовки кадров и подготовке научных исследований. Как социальный институт, воспроизводящий интеллектуальный потенциал страны, образование должно обладать способностью к опережающему развитию, отвечать интересам общества, конкретной личности и потенциального работодателя»¹.

¹ Цит. по: Сопетченко И. В. Инновации в образовании. // Известия Тульского гос. ун-та. Гуманитарные науки. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-obrazovanii> (дата обращения: 21.05.2016).

Внедрение инновационных технологий в образование требует новых подходов не только к организации образовательного процесса, но и к умению использовать новые, непривычные образовательные технологии как студентами, так и преподавателями.

Образовательная технология – это целевое применение системы средств в образовании, определяющее получение заданных характеристик некоторого образовательного феномена (определенных качеств выпускников, содержания образования, повышения квалификации работников образования и т.д.). Современные образовательные технологии, в первую очередь, должны работать на креативное образование, способствуя творческому развитию личности каждого обучаемого.

Одной из инновационных технологий формирования профессиональных компетенций студентов являются технологии дистанционного обучения.

По данным International Date Corporation, доля Интернет-обучения на образовательном рынке возросла с 2% в 1998 г. до 14% в 2003 г. Благодаря современным образовательным технологиям образовательные учреждения США предоставляют возможность обучения через всемирную сеть. Если в 1998 г. сетевое обучение предлагали 48% учебных заведений, то в 2000 г. уже 70%, а сегодня многие университеты в США предоставляют только сетевое обучение².

Представим выборку из 10 университетов мирового уровня, где есть возможность пройти онлайн-обучение на бесплатной основе.

1. Massachusetts Institute of Technology – университет мирового уровня для тех, кого интересует профильное образование в сфере ИТ, физики, математики, экспериментальной и прикладной механики и инженерии. Университет предлагает свыше 1800 бесплатных курсов для интерактивного онлайн-обучения. Прохождение многих из них дает право на получение сертификата от MIT.

2. Open University – британский университет с программой бесплатного обучения OpenLearn. В ее рамках есть курсы по разным дисциплинам. Основной упор сделан на гуманитарные науки.

3. Carnegie Mellon University – предлагает ряд курсов для интернет-обучения в рамках Open Learning Initiative.

4. Tufts University – есть программа обучения OpenCourseWare для всех, кто желает получить доступ к интерактивному обучению за границей.

² Пашкус Н. А. Инновации в системе образования: понятие, особенности, подходы к сравнению. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1417> (дата обращения: 21.05.2016).

5. Stanford — один из лидеров в сфере современного профильного технического и гуманитарного образования в мире. Интерактивные курсы, видео- и аудио-лекции предлагаются в рамках бесплатной подписки через сервис iTunes U. Кроме того, есть и курсы, доступные через платформу обучения Coursera.

6. University of California, Berkeley — на интернет-странице университета размещены бесплатные курсы и лекции по разным темам.

7. Utah State University — предлагает набор бесплатных онлайн-лекций. Доступен большой набор материалов по гуманитарным дисциплинам, но есть и технические / инженерные специальности.

8. Kutztown University of Pennsylvania — предлагает широкий перечень бесплатных курсов по различным направлениям.

9. University of Southern Queensland — программа для онлайн-обучения по разным специальностям.

10. University of California, Irvine — обширная онлайн-библиотека.

Внедрение дистанционного обучения в российских образовательных организациях имеет как преимущества перед традиционными формами получения образования, так и свои особенности, предъявляя определенные специфические требования как к преподавателю, так и к слушателю. Так, в частности, не стоит забывать, что все зарубежные образовательные ресурсы предполагают хороший уровень владения иностранным (в первую очередь — английским) языком.

В российском интернет пространстве также функционируют ресурсы, способствующие формированию как общекультурных, так и профессиональных компетенций. При этом все курсы и модули доступны на русском языке.

Назовем некоторые из них.

Платформа LendWings — детище компании «Современные технологии обучения», мечтающей «дать бой низкосортному обучающему материалу и сделать что-то полезное для Рунета». Ресурс предлагает учебные материалы по бизнесу, дизайну, фотографии, программированию и другим дисциплинам. На платформе размещены преимущественно бесплатные курсы, платные можно приобретать пакетами (сразу несколько штук в рамках одного предмета). После прохождения курса студентам вручаются сертификаты.

Uniweb — платформа онлайн-обучения, сотрудничающая с ведущими вузами России: МГИМО, МШЭ МГУ, ИБДА, РАНХиГС — всего 10 высших учебных заведений. Миссия проекта — «повысить конкурентоспособность российского образования в динамично развивающемся

и меняющемся мире, а также объективно ответить на рыночные запросы работодателей».

Акцент делается не на отдельные видеолекции, а на программы. По их завершении можно получить либо диплом вуза-организатора (удостоверение о переквалификации, если программа была направлена на повышение профессиональных знаний), либо электронный документ «Рейтинг Uniweb», либо и то и другое. В настоящее время на ресурсе заявлено 73 программы обучения. Цены на них варьируются в зависимости от престижности вуза, продолжительности обучения и других факторов.

Zillion – образовательный ресурс, позиционирующий себя как «источник знаний о ведении бизнеса, реализации идей и личностном росте». В проекте задействовано более 320 лекторов, многие из которых – звёзды в своих отраслях. На текущий момент ресурс содержит более 150 курсов по менеджменту, маркетингу, HR, продажам, дизайну и другим дисциплинам. Коллекция ежемесячно пополняется. Во время вебинаров можно не только слушать спикеров, но и задавать им вопросы, общаться с «сокурсниками». Большинство курсов доступно по абонементам, но есть и бесплатные. После прохождения любого курса можно получить сертификат.

Наиболее популярным ресурсом является «Универсариум» – открытая система электронного образования, предоставляющая бесплатные обучающие программы от лучших вузов и преподавателей страны.

Обучение строится на последовательном прохождении модулей курсов длительностью 7–10 недель в зависимости от сложности программы. Каждый модуль состоит из видеолекции, самостоятельной работы, домашнего задания, дополнительной литературы и тестирования. Примечательно, что домашнюю работу проверяют не только преподаватели, но и другие студенты, оттачивая тем самым свои знания. За провал тестирования никого не отчисляют – это всего лишь самопроверка. Тематика курсов обширна: химия, история, электроника, философия, маркетинг и так далее. Можно записаться сразу на несколько. Ещё больше упрощает обучение наличие мобильных приложений.

«Универсариум» сегодня является ведущей российской площадкой массовых открытых онлайн-курсов (MOOC), предназначенных для различных аудиторий. Сейчас на площадке проекта обучается более 480 000 человек (390 000 через портал www.universarium.org и около 90 000 человек с использованием мобильных приложений). 24% слуша-

телей – это граждане других стран (Республика Беларусь, Казахстан, Украина и др.)

В настоящее время на платформе «Универсариум» размещено более 80 различных курсов от 30 ведущих университетов страны (МГУ им. М. В. Ломоносова, РЭУ им. Г. В. Плеханова, НИЯУ МИФИ, МГТУ им. Н. Э. Баумана, МФТИ и др.). Курсы ориентированы на несколько целевых аудиторий: мотивационные (ранние профориентационные) курсы для школьников 7–10-х классов; курсы дополнительного образования, предназначенные для повышения квалификации или переподготовки специалистов в различных областях; просветительские и информационные курсы, предназначенные для широкой аудитории.

За счет эффективного продвижения платформы «Универсариум» (информационный партнер проекта – МИА «Россия сегодня» (РИА Новости)) каждый курс изучает от 12 000 до 30 000 слушателей.

В случае необходимости, в дополнение к размещению курсов команда «Универсариума» может обеспечить:

- аудит научных и образовательных школ и аргументированный выбор наиболее перспективных направлений, в рамках которых будут созданы курсы MOOK под брендом вашего Университета;
- консультационные услуги по подготовке преподавателей – будущих авторов курсов, и производству курсов (методическая и техническая поддержка вуза при самостоятельном производстве курсов);

Основные принципы реализации проекта «Универсариум»:

- Открытая образовательная платформа и вовлечение в проект ведущих университетов и лучших преподавателей страны;
- Доступное и бесплатное обучение в рамках проекта;
- Активная образовательная среда и использование современных технологий и методик — видеолекции, автоматизированный контроль знаний, интерактивные домашние задания;
- Ориентированность части курсов на конкретных работодателей с возможностью последующего трудоустройства.

Все обучение построено по принципу прохождения последовательных модулей образовательного курса. Общая длительность курса (время изучения) составляет 7–10 недель в зависимости от насыщенности и сложности программы. Каждый модуль включает в себя видеолекцию, самостоятельную работу, домашнее задание и тестирование.

Таким образом, развитие образовательных инноваций обеспечивает развитие, внедрение и использование инновационных технологий освоения образовательных программ и формирование широкого перечня компетенций, а дистанционное обучение, как образовательная инновация, способствует развитию компетенций и направлено на обеспечение возможности дополнительного и профессионального образования для граждан Российской Федерации, проживающих на удаленных и труднодоступных территориях.

Используемые источники

1. Воробьева Л. Е., Ковалева Ж. Б. Влияние инноваций в сфере образования на экономическое развитие общества // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Серия 6: Университетское образование. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-innovatsiy-v-sfere-obrazovaniya-na-ekonomicheskoe-razvitiye-obschestva> (дата обращения: 21.05.2016).
2. Пашкус Н. А. Инновации в системе образования: понятие, особенности, подходы к сравнению. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1417> (дата обращения: 21.05.2016).
3. Слостенин В., Исаев И. и др. Педагогика: учеб. пособие. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pedagog/slast/25.php (дата обращения: 21.05.2016).
4. Сопетченокова И. В. Инновации в образовании // Известия Тульского гос. ун-та. Гуманитарные науки. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-obrazovanii> (дата обращения: 21.05.2016).

Гладкова В. Е.

*доктор экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор,
e-mail: gladkovave@mail.ru*

Жариков Р. В.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет», профессор
e-mail: shriad@mail.ru*

Жангалиева Е. С.

*ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет», аспирант
e-mail: Zharikov1941@mail.ru*

Основные направления обеспечения продовольствием населения России

Целью статьи является анализ состояния и прогноз развития сельского хозяйства в стране и обеспеченность его тракторами и сельскохозяйственной техникой. Проведенный анализ состояния в сельском хозяйстве показал, что для обеспечения импортозамещения продовольственных товаров необходимо ускоренными темпами развивать отечественное машиностроение, в частности тракторостроение.

В связи с тем, что большая часть сельскохозяйственных предприятий «закредитована» и собственных средств недостаточно для обновления и расширения парка тракторов и другой сельскохозяйственной техники проблему можно решить путем кластеризации сельскохозяйственного производства и с помощью развития рынка лизинговых услуг.

Основными методами в статье использованы аналитический и построения сценариев создания кластеров и развития рынка лизинга. В статье раскрыта сущность и содержание: -экономических отношений внутри кластера; -лизинговых отношений, приведена классификация видов лизинга: финансовый и оперативный, на недвижимое и движимое имущество, договор чистого и полного лизинга, прямой и косвенный лизинг, срочный и возобновляемый (револьверный) лизинг. В статье рассмотрены основные функции лизинга (финансовая или инвестиционная, производственная, сбытовая, получения налоговых льгот) и его принципиальные отличия от аренды.

Ключевые слова: тракторы и сельскохозяйственная техника, кластер, лизинг.

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship,
«Finance, Credit and Insurance» department, professor,*

Zharikov R. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Tambov state technical university, professor*

Zhangaliyeva E. S.

Tambov state technical university, postgraduate student

Main directions of providing population of Russia with the food

The purpose of the article is to analyze the status and outlook for agriculture in the country and the security of its tractors and agricultural machinery. The analysis of the state of agriculture has shown that in order to import food products necessary to rapidly develop the domestic mechanical engineering, in particular tractor.

Due to the fact that the majority of agricultural enterprises «zakreditovana» Equity is not enough to update and expand the fleet of tractors and other agricultural machinery can be addressed by clustering agricultural production and with the help of the market of leasing services.

The main methods used in the paper and the construction of an analytical scripting clusters and the development of the leasing market. The article reveals the essence and content: economic relations within the cluster; lizingovyh relationships, is a classification of types of leasing: financial and operational on the movable and immovable property, the contract net and full service lease, direct and indirect leasing, term and revolving (revolving) leasing. The article describes the main features of leasing (financial or investment, production, sales, tax benefits) and its fundamental differences from the lease.

Keywords: *tractors and agricultural machinery cluster, leasing.*

Президент страны В. В. Путин в своем Послании к Федеральному собранию поставил задачу в ближайшие 4–5 лет полностью обеспечить продовольственную независимость страны по всем основным видам продовольствия, а затем Россия должна стать крупнейшим поставщиком экологически чистых продуктов питания. Для решения этой задачи требуется внедрение высокоэффективных ресурсосберегающих технологий, для реализации которых необходима новая высокопроизводительная интеллектуальная техника. Глобализация мирового рынка, изменения в отечественной экономике, недостаточная конкурентоспособность отечественных товаров и услуг, преобладание псевдоинноваций ... привело к обострению системных проблем как краткосрочного, так и долгосрочно-

го характера [12]. При этом сельское хозяйство в настоящее время становится разумным и интеллектуальным.

Состояние сельскохозяйственного производства и техники в стране

Для полного обеспечения населения страны хлебобулочными изделиями и мясом (11–12 млн. тонн в год) необходимо собирать в среднем по тонне зерновых на каждого жителя страны, то есть 140 млн. тонн зерна. Россия еще в 1978 году уже приблизилась к этому показателю собрав 128 млн. тонн зерна, а в 2015 году было собрано около 100 млн. тонн зерна. При этом 15–20 млн. тонн зерна Россия продает за рубеж за счет сокращения объемов производства животноводства, поэтому в свою очередь, закупает в больших объемах за рубежом мясо [4].

С целью снижения потерь зерновых немаловажную роль играют сроки уборки урожая. Комбайны на селе нужны, чтобы урожаем убирать за неделю, а не за месяц как теперь. При этом качество отечественной техники не уступает западной. Сравнительные испытания отечественного зерноуборочного комбайна РСМ-161 с аналогичными комбайнами «Клаасом» и «Джон Диром» показали, что ростсельмашевский комбайн не только не уступает им, а по некоторым показателям даже превосходит. При этом в ростовском комбайне использована отечественная электроника с оренбургского оборонного завода [5].

В свое время «Ростсельмаш» выпускал 75 тысяч комбайнов в год, а теперь всего лишь 3,5 тысячи комбайнов, а производственная мощность предприятия сегодня – 10 тысяч комбайнов в год, то есть для наращивания парка комбайнов есть все необходимое (здесь имеется в виду техника для лизинга).

Задача по сбору необходимых объемов зерна решается с помощью использования новых технологий, высокопроизводительной надежной сельскохозяйственной техники. Россия в конце 80-х, начале 90-х годов имела 1365 тысяч тракторов, а сегодня 435 тысяч. Это в три раза меньше. В настоящее время надо иметь энерговооруженность на гектар пашни 3 лошадиных силы, а мы имеем лишь полторы. К тому же 62 процента из имеющейся сельскохозяйственной техники отслужила более 10 лет и подлежит списанию. Европа в среднем имеет энерговооруженность 4–5 лошадиных сил на гектар пашни и получает по 70 центнеров зерновых с гектара, США на гектар пашни имеет 8,5 лошадиных силы и собирают зерновых также по 70 центнеров с гектара, Белоруссия имеет энерговооруженность – 4,5 лошадиной силы и на скудных землях собирает в среднем – 33 центнера с гектара, а наши сельхозпроизводители при низкой энерговооруженности собирают по 22–24 центнера зерна с гектара [6]. Сегодня с целью импортозамеще-

ния и полного обеспечения населения продовольствием ставится задача освоения 30 млн. гектаров из 40 млн. гектаров заброшенных земель, а для этого нужно иметь 850 тысяч тракторов мощностью 200 лошадиных сил, а в стране только 435 тысяч тракторов средней мощности 115 лошадиных сил.

Имея 8,5 процента мировой пашни на 2 процента населения планеты Россия должна экспортировать сельскохозяйственные товары: зерно, овощи, овощные консервы, арбузы, дыни, мед и т.д.

Необходимо сказать об удобрениях. В конце 90-х годов прошлого столетия на каждый гектар пашни вносилось 100 килограммов действующего вещества минеральных удобрений, а сегодня всего лишь 30 килограммов. В России производится 18 миллионов тонн минеральных удобрений, но из них только 2,5 миллиона тонн используется на российских полях, а остальные продаются за границу, а оттуда закупается продовольственные товары.

Лизинг как направление покрытия дефицита техники для сельскохозяйственного производства

Как показывает анализ основные фонды сельскохозяйственных предприятий в последние годы значительно постарели, а предприятия не имеют собственных средств для их обновления. При этом стоимость кредитов очень высокая (25–30%). Выходом из создавшегося положения может служить развитие рынка лизинга оборудования. Используя лизинг, предприятия не имея крупных инвестиций могут обновить свои фонды на современные и постепенно расплачиваться с арендодателем.

В том виде, в котором лизинг существует сейчас, он сформировался в середине прошлого века в США. В 1952 году была создана первая лизинговая компания United States Leasing Corp. На сегодняшний день доля лизинга в общем объеме приобретаемых основных средств составляет в США около 50%, в Европе – 40%, в Азии – до 80%. Таким образом, лизинг во многих странах получил широкое распространение и считается одним из наиболее эффективных способов организации предпринимательской деятельности (Amembal Deane & Fssociates, 2014).

Говоря о лизинге, многие проводят аналогию с арендой и при этом почти полностью отождествляют эти понятия. На самом деле лизинг выполняет две функции: аренды и инвестиций [1]. Отметим некоторые отличия лизинга от аренды:

1. Лизинговые отношения, наряду с лизингодателем и лизингополучателем, включают дополнительную фигуру – продавца лизингового имущества, который отсутствует при аренде.

2. При осуществлении лизинговых сделок стороны заключают как минимум два договора: договор купли-продажи и договор лизинга.

3. Сдача имущества в лизинг, как правило, осуществляется не производителем или первоначальным собственником, а финансовым учреждением или специализированной лизинговой компанией.

4. В отличие от арендных отношений, при лизинге лизингополучатель наделяется правами и обязанностями, свойственными покупателю.

5. По-разному распределяются риски в договорах аренды и лизинга, связанные с недостатками, обнаруженными в имуществе: по договору аренды арендодатель отвечает перед арендатором за все недостатки, мешающие использованию имущества, а по договору лизинга лизингодатель не несёт, как правило, никакой ответственности за недостатки, а также он свободен от выполнения гарантийных обязательств на имущество [8].

6. По истечении срока аренды арендатор обязан вернуть имущество; по истечении срока лизинга предусматриваются следующие варианты взаимодействия сторон: продление договора, возврат имущества, переход права собственности на имущество к лизингополучателю [3].

Объектами лизинга, как правило, являются тракторы и другая сельскохозяйственная техника, механизмы, приборы, лицензии, ноу-хау, здания и сооружения производственного назначения и т.д.

Значение лизинга состоит в том, что позволяет без привлечения больших финансовых средств обновлять основные фонды, приобретать современное оборудование [2]. Лизинг открывает путь к новейшим достижениям науки и техники, прогрессивным технологиям. В результате арендатор может немедленно приступить к выпуску конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке, или к оказанию услуг, а из выручки рассчитываться с лизинговой фирмой [9].

Лизинг имеет множество разновидностей [10] и постоянно находится в развитии (таблица 1).

Таблица 1

Классификация видов лизинга по назначению

По видам сделок	Вид лизинга	Содержание	Результат
По содержанию лизинговых сделок.	Финансовый.	1. Длительный срок аренды. 2. Полная амортизация имущества. 3. Имущество остается у лизингополучателя.	1. Лизингодатель не несет ответственности за состояние имущества.

Продолжение таблицы 1

	Оперативный.	1. Короткий срок аренды. 2. Неполный срок амортизации. 3. Передается лизингодателю по окончании срока лизинга.	1. За состояние имущества несет ответственность лизингодатель. 2. Быстрое обновление транспортных средств у лизингополучателя.
По объектам сделок.	На движимое имущество.	Дорожного, воздушного и морского транспорта, вагонов, контейнеров, техники связи.	Без крупных инвестиций получает в лизинг имущество.
	На недвижимое имущество.	Торговых и офисных зданий, производственных помещений, складов.	Без крупных инвестиций получает в лизинг имущество.
По отношению к арендуемому имуществу.	Чистый лизинг.	Дополнительные расходы по содержанию имущества берет на себя лизингополучатель.	Экономия средств у лизингодателя.
	Полный лизинг.	Все расходы по содержанию имущества берет на себя лизингодатель.	Экономия средств у лизингополучателя.
Исходя из отношений между заемщиком и сдающим.	Прямой лизинг	Изготовитель или владелец сдает имущество в аренду.	Экономия средств у лизингополучателя.
	Косвенный лизинг	Сдача в аренду имущество ведется через третье лицо.	Экономия на налогах.
По методу финансирования.	Срочный лизинг.	Осуществляется одnorазовая аренда.	Известен срок окончания лизинга.
	Возобновляемый (револьверный) лизинг.	Договор лизинга продолжается после первого срока аренды.	Можно регулировать отношения по срокам лизинга.

Из таблицы 1 видно, что по содержанию лизинговых сделок они бывают разные. При этом лизингополучатель не имея крупных инвестиций получает в управление имущество на определенный срок или навсегда, постепенно погашая инвестиции и стоимость лизинга.

Лизинг как сложное социально-экономическое явление, выполняет важнейшие функции по формированию многоукладной экономики и активизации производственной деятельности. Из многочисленных функций лизинга общепризнанными являются четыре [11]:

1) Финансовая функция выражается в освобождении лизингополучателя от единовременной оплаты полной стоимости необходимого имущества (предоставление лизингодателем инвестиций).

2) Производственная функция заключается в оперативном решении производственных задач путём временного использования и последующего выкупа, а не покупки дорогостоящего имущества. Это эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, научно-техническим достижениям.

3) Функция сбыта – это расширение круга потребителей и завоевание новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не сразу может купить то или иное имущество.

4) Функция получения налоговых льгот. К числу льгот можно отнести следующие:

- взятое по лизингу имущество может не отражаться на балансе пользователя, поскольку право собственности сохраняется за лизингодателем, что позволяет экономить на налоге с имущества;
- лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг), что, соответственно, снижает налогооблагаемую прибыль и, в конечном случае, налог с прибыли;
- применение ускоренной амортизации. Снижает налогооблагаемую прибыль и ускоряет обновление имущества [12].

По данным Эксперт РА, в последние годы произошел существенный рост рынка лизинга, а совокупный лизинговый портфель на 1 января 2013 г. увеличился до 2530 млрд рублей.

Тройка лидеров рынка в России за 2014 г.: ОАО «ВЭБ-Лизинг», ОАО «ВТБ-Лизинг» и ГК «Сбербанк Лизинг». В 2014 г. сумма сделок государственных лизинговых компаний снизилась на 5% и составила 47%, при этом увеличилась доля компаний, собственниками которых являются российские частные банки (с 8,9% в 2011 г. до 11,4% в 2014 г.). По мнению экспертов агентства Эксперт РА, рост доли лизингодателей из частного банковского сектора связан, в первую очередь, с доступом к долгосрочным источникам финансирования. На рисунке 1 показана структура рынка лизинга, из которой видно, что половину рынка занимает железнодорожная техника, грузовой и авиационный транспорт 6% и 12% соответственно, машиностроительное оборудование – 14%, а сельскохозяйственная техника занимает на рынке лизинга всего лишь 2%.



Рисунок 1. Структура рынка по видам объектов в лизинговом портфеле, 2014 г.

Развитие рынка лизинга в 2015–2017 гг. во многом будет определяться динамикой железнодорожного сегмента, а также динамикой банковских ставок и инвестиционной активностью в экономике.

Сценарий развития рынка лизинга в России

Снижение темпов роста рынка лизинга будет обусловлено снижением темпов роста ВВП страны, а также общими экономическими условиями. Для развития рынка лизинговых услуг необходимо расширить сферы деятельности «Росагролизинга» путем организации его присутствия на всей территории страны.

По нашему мнению, одним из направлений значительного роста рынка лизинга является обновление основных фондов на российских предприятиях [7]. В связи с износом основных фондов на промышленных и сельскохозяйственных предприятиях, особенно их активной части (свыше 70%), отсутствием собственных средств и дороговизны кредитных ресурсов обновлению может способствовать рост рынка лизинга, что позволит предприятиям обновить машины и оборудование на инновационной основе. Использование лизинга в обновлении основных фондов на предприятиях позволит использовать достижения науки и техники в производственной деятельности и значительно поднять научно-технический уровень в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

Кластеризация сельскохозяйственного производства

На современном этапе экономического развития выделяются две основные модели пространственной организации регионов: интегрированная и сетевая.

Интегрированная модель была реализована еще в эпоху индустриализации и связана с доминированием в региональном хозяйстве крупных массовых промышленных производств. Они — основное место работы большинства трудоспособного населения региона, главный источник налоговых поступлений в бюджет, значимый фактор формирования инфраструктурного хозяйства региона и финансовых потоков. Крупные массовые промышленные производства — центр такого региона. Для таких производств было придумано специальное понятие — «градообразующее предприятие».

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. К тому же крупные вертикально-интегрированные компании (ВИК) в постсоветский период поглотили большую часть производства, что также повлияло на производственно-территориальную организацию российских регионов.

Сетевая модель является проекцией производственных сетей на регион — так называемые «сети, привязанные к месту» (*networks of place*). Сеть основана на том, что включает в себя автономные и взаимозаменяемые звенья — производственные комплексы и предприятия.

У. Пауэлл и Л. Смит-Дор следующим образом описали *networks of place*: «Эти районы образованы множеством социально интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Лишь часть фирм вывозят готовые продукты на рынок; все остальные выполняют операции по заказу группы фирм, инициировавших данное производство» [13]. Особенно удобно формировать сетевые аграрные регионы, когда вокруг перерабатывающего предприятия объединяются в сеть сельскохозяйственные предприятия — поставщики сырья. В данных регионах хозяйственная власть в этом случае не концентрируется, а, напротив, распределяется между сетями. Экономическая мощь региона определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всей сети. Вместо жесткой специализации в виде монопрофильности, *networks of place* присуща так называемая гибкая специализация, способность к инновациям. Во многом эти качества сетевых регионов базируются на скрытом знании и междисциплинарном обмене информацией, характерных для производственных сетей. Собранные вместе предприятия, входящие в сеть кооперации и взаимодействия, образуют производственный кластер.

Основоположителем теории кластерного развития является М. Портер, который изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран. М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе. Это связано с волновой природой инноваций, распространяемых вокруг себя наиболее конкурентоспособных компаний и затрагивающих поставщиков, потребителей и конкурентов данных компаний. В регионе возникает «кластер» – сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. И все же нельзя любой территориально-производственный комплекс предприятия и производств объявить кластером. Ценность последнего заключается не столько в комплексности, сколько, во-первых, в наличии внутренней конкурентной среды, а во-вторых, в существенном присутствии кластера в глобальной экономике, в наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке. Обычно на территории существует ограниченное количество кластеров, но именно они обеспечивают конкурентоспособность региона на основе конкурентоспособности их товаров.

Высокая конкурентоспособность региона держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. В современной экономике конкурируют не отдельные предприятия и отрасли, а кластеры.

По нашему мнению, исходя из существующей структуры экономики кластеры в сельскохозяйственном производстве могут быть:

- научно-производственные (отраслевые или межотраслевые) кластеры (корпорации) во главе которых стоит НИИ или КБ, разработчик новых технологий и новой техники по механизации и автоматизации производства. В таких кластерах весь цикл «создание – производство» находится под единым руководством, что определяет короткие сроки создания и внедрения инноваций. Внутри такого кластера находят свое место малые и средние предприятия со своей специализацией. Они имеют постоянные заказы, постоянный сбыт и научно-производственную помощь от крупных предприятий, НИИ и КБ;
- территориальные кластеры, объединенные технологическим циклом: производство, переработка, сбыт. Такими кластерами могут быть кластеры по выращиванию, переработке и поставкам: мас-

ло-молочных продуктов, колбасно-мясных продуктов, растительного масла, хлебо-булочных изделий, продукции сахарных заводов, овощных, фруктовых и других поставок. Например, сахарный завод еще весной заключает договоры на поставку сахарной свеклы с крупными хозяйствами и фермерами (поставщиками). Исходя из заключенных договоров и прогнозируемой урожайности, поставщики уверенные в сбыте продукции засевают свеклой определенные площади, а по осени сдают выращенный урожай сахарным заводам, а не стоят у ворот в надежде, что у них свеклу примут. Дефицит в перерабатывающих мощностях приводят к большим потерям и свеклы и сахаристости.

- кластеры, объединяющие поставщиков нескольких регионов, например, мяса и крупного перерабатывающего предприятия.

Выводы

1. Используя лизинговые отношения можно перейти на более высокий уровень развития сельскохозяйственного производства путем обновления технологического оборудования на новое современное, более производительное за счет развития тракторного и сельскохозяйственного машиностроения.

2. Кластеризация экономики регионов позволяет концентрировать производственные, финансовые и кадровые ресурсы с целью внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности продукции региона.

В заключение хочется отметить следующие направления, которые позволят сформировать систему обеспечения продуктами питания населения в России:

1. Рынок лизинга в России имеет значительную перспективу для роста и развития по сравнению с рынками ведущих Европейских стран. Однако в ближайшие годы рост рынка лизинга в России ожидается в умеренном горизонте – рост в пределах 10%.

2. Размер рынка лизинга в России по сравнению с развитыми рынками ведущих стран Европы значительно отстает и имеет большие перспективы для роста и развития, в частности в области обновления основных фондов.

3. Доля лизинга в ВВП России в прошедшем году увеличилась почти в два раза и достигла итогового значения в 3%. Аналогичный показатель в странах с развитой рыночной экономикой достигает 6%, а значит, объем лизингового рынка России имеет потенциал для значительного роста.

4. Кластеризация сельскохозяйственных предприятий в регионах позволит перейти на выпуск инновационной продукции и значительно повысить ее конкурентоспособность на глобальных рынках.

Используемые источники

1. Абашина А.М., Симонова М.Н., Талье И.К. Аренда и лизинг. – М.: Филинь, 1998. – 391 с.
2. Жариков В.Д., Жариков В.В., Безпалов В.В. Modeling the Periodicity of the Renewal of Production Assets in Manufacturing Enterprises // Asian Social Science. – 2014. – Vol. 10, No. 24; ISSN 1911–2017, E-ISSN 1911–2025 Published by Canadian Center of Science and Education, Online Published.
3. Газман В.Д. Лизинг: финансирование и секьютеризация. – М.: Изд. ВШЭ, 2011. – 467 с.
4. Жариков В.Д., Жариков Р.В. Приоритетные направления развития сельского хозяйства в регионе // Вестн. Тамб. гос. техн. у-та. – 2006. – Том 13. – № 3. – С. 814–820.
5. Жариков Р.В. Моделирование затрат на качество машиностроительной продукции // Тракторы и сельхозмашины. – 2011. – № 6. – С. 49–51.
6. Жариков, Р.В. Обновление материально-технической базы региона // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2006. – № 9. – С. 6–7.
7. Жариков, Р.В., Минаков И.А. Развитие сервиса сельскохозяйственной техники в регионе // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2007. – № 2. – С. 10–11.
8. Гладкова В.Е., Микрофинансирование как инновационный инструмент развития кредитной системы РФ: Автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10. Российская академия предпринимательства. Москва, 2013.
9. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Перспективы развития социально-ориентированной экономики Тамбовской области // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014. – № 3. – С. 26–31.
10. Гладкова В.Е. Влияние Центрального банка на распространение «Эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 13. – С. 86–91.
11. Гладкова В.Е., К вопросу о конституционных основах налогового законодательства // Интернет-журнал Науковедение. – 2009. – № 1. – С. 10.
12. Репкина О.Б. Финансовая устойчивость в системе управления предпринимательскими структурами // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIV/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 372–377.

Гладкова В. Е.

*доктор экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор
e-mail: gladkovave@mail.ru*

Жариков Р. В.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет», профессор
e-mail: shriad@mail.ru*

Филатова М. С.

*ФГБОУ ВПО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет», бакалавр
e-mail: mahafil2013@yandex.ru*

Торговые дома. Перспективы применения данных форм хозяйствования в современных рыночных условиях

В статье проанализированы основные особенности организации управления торговыми домами в РФ, а так же применение данных форм хозяйствования в современных рыночных условиях. Рассмотрен опыт зарубежных стран в этом вопросе и законодательная база в РФ для организационно правовой формы «Торговый дом».

Ключевые слова: *торговый дом, организационно-правовая форма, организационная структура, управление.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship,
«Finance, Credit and Insurance» department, professor*

Zharikov V. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Moscow state humanitarian and economic university,
Management of the Organization department, professor*

Trading house. Prospects of application of these forms of management in modern market conditions

The article analyzes the main features of the organization management of the trading house in Russia. The experience of foreign countries in this matter and the legal framework in the Russian Federation for the organizational legal form of «Trading house».

Keywords: *trading house, organizational and legal form, organizational structure, management.*

Возникновение торговых домов в мировой рыночной системе относят ко второй половине XIX века. Этот период характеризуется стремительным развитием промышленности, научно-технического потенциала, разработкой торговых сетей распределения и связей с помощью новых средств доставки и передачи информации. Еще совсем недавно информация стала ресурсом деятельности предприятия, тем не менее она постепенно превращается в один из основных источников экономического роста [12]. Данные процессы способствовали обострению конкурентной борьбы на мировых рынках товаров.

В сложившихся условиях компании вынуждены были искать новые способы и решения в области торговли для того чтобы заинтересовать и привлечь потребителей. Поэтому продажа товаров стала сопровождаться дополнительными услугами: транспорта-диспетчерскими услугами, доставкой и страхованием предоставляемых грузов, информационным сопровождением товаров, универсальными поставками [1].

Развитие сопутствующих услуг привело к необходимости налаживания сетей распределения, а именно тесному сотрудничеству с производителями товаров. Все выше перечисленное способствовало удовлетворению потребностей неискушенных потребителей, а так же расширению перечня предоставляемых услуг. Все это осуществлялось путем дифференциации товаров, изменением их качественных характеристик с помощью оптимизации производственных процессов и внедрением новых технологий. Таким образом, торговцы стали обладать силой, способной воздействовать на производственную структуру, а так же вкладывать свои денежные средства в производственные процессы и по средствам этого начала создаваться и функционировать такая торгово-посредническая структура как торговые дома [3].

Отечественные торговые дома вели успешную деятельность на рынках текстильной промышленности, продовольствия, пушнины и выделки из нее и других востребованных продовольственных товаров. Счет таких торгово-посреднических структур до 1917 года измерялся в тысячах, а их основателями были известные предприниматели меценаты [4].

Стоит отметить, что торговые дома изначально существовали не только как торговые структуры, но и как исторические культурные центры, развивающие не только крупные города, но и поселения. В состав торговых домов входили небольшие ремесленнические лавки, которые зарекомендовали себя среди покупателей с хорошей стороны и павильоны для продажи продукции которых, распределялись управлением торговых домов.

Сейчас торговый дом — это вид крупной торговой организации деятельность, которой характеризуется активным интегрированием в сферу производства товаров, управлением и кооперированием производственных процессов, а так же участие в кредитно-финансовых операциях.

Торговые дома выполняют ряд важнейших функций таких как:

- концентрация посреднических организаций для того, чтобы активизировать внешнеэкономическую деятельность;
- своевременное реагирование на изменения, происходящие на мировых товарных рынках;
- оперативная организация сбыта произведенных товаров, имеющих конкурентные преимущества;
- объединение фирм разных масштабов для того чтобы совместно финансировать их бытовую деятельность;
- снижение затрат на обращение товара, а так же экономия на рекламе и мониторинге рынка;
- сопровождение товаров огромным спектром предоставляемых услуг;
- стимулирование производственных процессов и воздействие на производственную структуру, путем вложения торгового капитала в производственную деятельность.

В январе 2016 г. оборот оптовой торговли на 81,5% формировался организациями оптовой торговли, оборот которых составил 2833,9 млрд. рублей, или 90,0% к январю 2015 года.

Исходя из приведённой выше таблицы, следует то, что благоприятными условиями для торговых домов являются переходные циклы экономического развития, позволяющие владельцам торговых домов извлечь максимальную торговую выгоду в виде прибыли и способствующие насыщению рынка и укреплению позиций своей страны на мировых рынках.

Динамика оборота оптовой торговли¹
в % к среднемесячному значению 2013 г.



¹ Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рисунок 1. Динамика оборота оптовой торговли (январь 2016).

Источник: Федеральная служба государственной статистики, URL: [http:// www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) (Дата обращения 24.03.2016).

На деятельность любой фирмы непосредственное влияние оказывает законодательство. В таких странах как – Великобритания, Германия, Франция, Индия, специально приняты и четко прописаны законы, которые регулируют деятельность торговых домов, отмечая их важность в развитии экономики. Данные законодательные акты регламентируют деятельность торговых домов, так же данной организационно-правовой форме предоставляются определенные привилегии в виде льготного налогообложения [6].

В отечественном законодательстве не существует понятия «торговый дом». Вместе с тем, действующее законодательство РФ не запрещает создание и деятельность торговых домов, касаясь выполнения их целей которые указаны выше. Так как понятие «торговый дом» в юриспруденции отсутствует в его в структуру можно включить не только розничную торговлю, но и производство [7].

В заключении хотелось бы отметить важность торговых домов для развития экономики в целом. Рассмотрев данную форму хозяйствования с исторической точки зрения можно сделать вывод о том, что торговые дома способствуют развитию инфраструктуры, благосостоянию целых регионов и областей, а так процветанию малого и среднего бизнеса. В настоящее время крупные торговые сети не пускают малый бизнес на свои торговые площадки, малые формы хозяйствования вынуждены реализовывать свою продукцию сами, в то время как раньше торговые дома состояли из мелких ремесленнических структур. На се-

годняшний момент от торговых домов осталось только одно название, под которое в российском законодательстве не прописано даже правовой основы, поэтому, исходя и исторического опыта, стоит вернуть и усовершенствовать данную организационно-правовую форму, предварительно написав нормативно-правовую базу под нее. Это даст стимул отечественным компаниям для создания данных форм хозяйствования и как следствие развитие экономического потенциала.

Используемые источники

1. Арустамов Э.А. Основы бизнеса. Учебник изд. торговая корпорация. – М.: Дашков и К, 2012.
2. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб.: Питер, 2008.
3. Брагин Л.А. Экономика торгового предприятия. Учебник. – М.: ИНФРА – М. 2007.
4. Василевская Л.Ю. Лизинг в Германии и России: опыт сравнительного правового исследования: Монография. – М.: МГУК, 2005.
5. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность учеб. пособие. – Санкт-Петербург: Изд. Вектор, 2006.
6. Национальная торговая ассоциация. [Электронный ресурс], URL: <http://www.nta-rus.ru> (Дата обращения 24.03.2016).
7. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); [Электронный ресурс], URL: <http://www.rcb.ru> (Дата обращения 24.03.2016).
8. Гладкова В.Е., Платонова Н.А. Бытовое обслуживание: период полураспада // ЭКО. – 1997. – № 3.
9. Гладкова В.Е., Жариков В.В., Перспективы развития социально-ориентированной экономики Тамбовской области // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014. – № 3. – С. 26–31.
10. Гладкова В.Е. Влияние Центрального банка на распространение «Эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 13. – С. 86–91.
11. Гладкова В.Е., К вопросу о конституционных основах налогового законодательства // Интернет-журнал Науковедение. – 2009. – № 1. – С. 10.
12. Репкина О.Б. Информация в системе управления предпринимательскими структурами // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIII / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 239–251.

Гусов А. З.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Управление персоналом»
e-mail: dissovet@rusacad.ru*

Смирнов А. В.

*аспирант,
Российский университет дружбы народов,
кафедра «Менеджмент»
e-mail: artiyrio@gmail.com*

Развитие кластера деревянного домостроения как направление инновационной стратегии российского лесопромышленного комплекса

В статье дается анализ основных проблем развития кластера деревянного домостроения как одного из направлений повышения устойчивости и конкурентоспособности российского лесопромышленного комплекса в условиях становления современной инновационной экономики.

***Ключевые слова:** лесопромышленный комплекс, деревянное домостроение, инновационные технологии.*

Gusov A. Z.

*Doctor of Sciences (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
head of the «Personnel Management» department*

Smirnov A. V.

*Graduate student of Management department,
Russian Peoples' Friendship University*

The development of the cluster of wooden construction as the direction of the innovative strategy of the Russian timber industry complex

The article analyses the basic problems of cluster development of wooden housing construction as to one of directions of increase of stability and competitiveness of the

Russian timber industry complex in conditions of development of modern innovative economy.

Keywords: *timber industry, wooden house building, innovative technologies.*

Россия занимает одно из первых мест в мире по количеству лесных угодий, т.е. является лесной державой. Для страны обладающей такими лесными ресурсами деревянное домостроение является исторически традиционным. Одновременно оно является очевидным и естественным для России средством решения такой важнейшей и застарелой социальной проблемы как обеспечение российских граждан доступным и качественным жильем, что уже не одно десятилетие рассматривается в качестве одной из стратегических целей государственной социальной политики ¹. Решение жилищной проблемы работающих граждан может быть также одним из важных направлений корпоративной социальной политики ².

Проблема жилищного строительства в настоящее время является актуальной практически для всех стран мира. Обеспеченность населения жильем, как правило, определяется средним количеством квадратных метров на душу населения. Наиболее благополучной по этому показателю считается Норвегия (74 кв. м./чел.), несколько ниже этот показатель для США (64 кв. м./чел.). Для Европы этот показатель колеблется в пределах 40–45 кв. м./чел., что почти в два раза выше, чем в России (20–25 кв. м./чел.).

Длительное время в условиях индустриальной экономики решение жилищной проблемы осуществлялось за счет многоэтажного строительства с применением новых строительных материалов, порождая «бетонные джунгли». Из-за транспортных проблем люди старались селиться рядом с местом работы, при этом проблемы комфортности жизни и экологии уходили на второй план. В Советском Союзе появился даже такой термин как «градообразующие предприятия», т.е., жилые массивы строились вокруг предприятия, далеко не всегда экологически чистого. Погоня за массовым, быстрым в производстве жильем, привела к тому, что основной упор был сделан на многоэтажное строительство, основными материалами для которого стали кирпич и железобетон.

¹ Гусов А.З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. – 2008. – № 40. – С. 16–20.

² Гусов А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производстве // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 1. – С. 105–112.

Новый технологический уклад экономики, основанный на информационных технологиях, позволяет большому количеству работников выполнять работу удаленно. Фактически, работать можно из любого места вне офиса, в том числе и на дому. Это снимает одну из основных причин расположения жилых массивов вблизи предприятий и, в какой-то мере, уменьшает миграцию сельского населения в города. При этом удаленная работа присуща преимущественно среднему классу, являющемуся одновременно и наиболее платежеспособной частью населения, которое стремится жить в собственных малоэтажных домах, расположенных в экологически благоприятных условиях. Подтверждение этой тенденции в мировом масштабе иллюстрирует рис. 1.

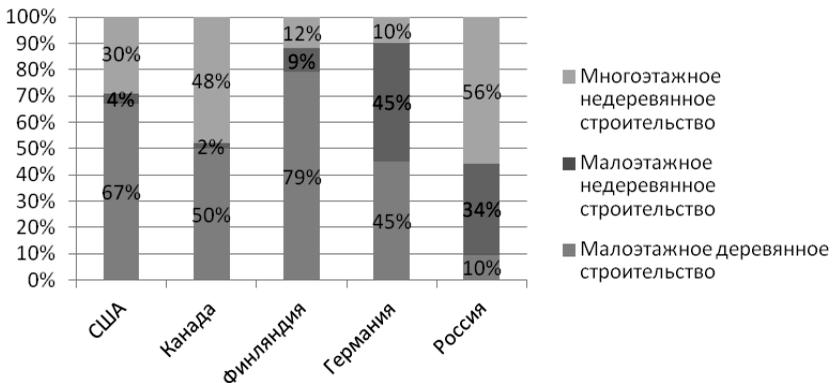


Рис. 1. Доля деревянного и недеревянного малоэтажного строительства в общем объеме строительства по странам мира ежегодно (% от млн. кв. м.)³

Как видно из представленной диаграммы, за рубежом основные тренды стройиндустрии – малоэтажное строительство и возврат к традиционным строительным материалам из дерева. Эта тенденция характерна, прежде всего, для основных лесных держав, таких как США, Канада, Финляндия. Высокая доля деревянного домостроения отмечается в странах Скандинавии, некоторых странах Европы, Японии. Так в США, Финляндии, Канаде доля деревянных домов в общем объеме малоэтажного строительства составляет более 80%. В Японии этот показатель составляет 45%, в Германии и Великобритании около 12%–15%. Учитывая, что объем жилищного строительства в США составляет порядка 1 млн домов, или более 150 млн кв. м. в год, ежегодно строится 0,6 млн. домов деревянных или на деревянной основе.

³ Разработано автором на основе «Статистический обзор по деревянному домостроению». Ассоциация деревянного домостроения, 2014.

Отметим также, что в последние годы в мировой практике деревянного домостроения получили и технологии многоэтажного деревянного домостроения. В Финляндии, Швеции, Великобритании реализуются проекты по возведению 8–9-этажных деревянных домов. Последнее стало возможным с развитием технологии композитных (на деревянной основе) материалов, в частности, на использовании перекрестно клееных плит (CLT). Конструкции с применением CLT-панелей предполагают использование массивных деревянных панелей в качестве поддержки вертикальных и горизонтальных элементов здания.

Общемировые тенденции постепенно начинают проявляться и в современной России, где также одним из перспективных направлений решения жилищной проблемы в связи с изменением характера труда считается возврат к малоэтажному строительству. Исходя из зарубежного опыта Минрегион России исследовавший некоторое время тому назад эту проблему спрогнозировал линейную тенденцию роста малоэтажного строительства (Рис. 2.)

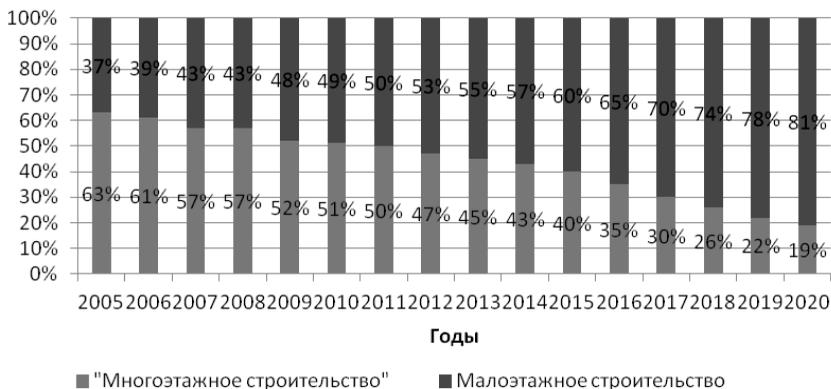


Рис. 2. Прогноз структуры жилищного строительства до 2020 года (подготовлено на основе материалов Минрегион РФ)

Исходя из представленного прогноза к 2020 году 80% жилищного домостроения предполагается малоэтажным. Реальная жизнь и экономический кризис внесли в эти прогнозы свои коррективы.

В таблице 1 представлена динамика ввода в действие жилых домов построенных в России в 2005–2015 гг.

Как видно из представленной таблицы, индивидуальное малоэтажное строительство за прошедшие 10 лет практически колеблется на уровне 42,8% от общего объема ввода жилья. Соответственно, в количественном выражении и по площади имеет такой же рост/падение как и жилищное строительство в целом.

Таблица 1

Динамика ввода в действие жилых домов (2005–2015 гг.)

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общая площадь введенного жилья	43,5	50,6	61,2	64,2	59,7	58,3	62,3	65,7	70,6	84,2	83,8
Введено в действие индивидуальных жилых домов, тысяч	123,9	140,5	184,6	196,4	206,8	188,6	197,7	208,5	225,0	266,5	264,0
Их общая площадь, млн. м ²	17,5	20,0	26,3	27,4	28,5	25,5	26,8	28,4	30,7	36,2	34,3
в % к предыдущему году	108,9	113,9	131,7	104,0	104,3	89,4	104,9	106,0	108,1	116,7	94,6
удельный вес в общей площади введенного жилья, %	40,2	39,5	43,0	42,7	47,7	43,7	43,0	43,2	43,5	43,0	40,9
Из них общая площадь домов из древесины млн. м ²	4,0	4,4	6,2	6,6	7,3	6,6	7,0	7,1	7,3	7,5	7,4

Императивом современного этапа развития деревянного домостроения является внедрение инновационных технологий и совершенствование традиционных строительных технологий. Это позволит достичь в отрасли эффекта опережающего развития «посредством сочетания активной научно-технической политики по освоению передовых технологий и промышленной политики привлечения модернизированных традиционных производств к использованию данных технологий»⁴. Одновременно важно использовать современные методы управления отраслью деревянного домостроения на основе кластерного подхода, для чего в России имеются все необходимые условия. Кластерный подход на основе инновационных технологий позволит существенно повысить конкурентоспособность отечественного деревянного домостроения как внутри страны, так и на мировом рынке⁵.

На сегодняшний день в России выделяют 3 основные технологии деревянного домостроения:

- изготовление конструкций из массивной древесины (оцилиндрованное бревно, клееный брус);
- строительство панельного типа;
- каркасное домостроение.

Домостроение из массивной (цельной) древесины подразумевает строительство из бревен и брусков. По видам обработки различают бревно оцилиндрованное заводским способом и бревно ручной рубки. Специалисты отдают предпочтение домам именно ручной рубки: хоть внешний вид такого строения и отличается меньшей эстетичностью, дом считается более долговечным. Основным преимуществом оцилиндрованных бревен является высокая точность их производства, которая способствует ускорению процесса сборки. Кроме того, они обладают эстетичным внешним видом, не требующим дополнительной отделки.

В брусковом строительстве выделяют цельный, профилированный и клееный брус. Первый производится путем обтачивания с четырех сторон канта бревна. Профилированный брус – высокотехнологичный строительный материал, который изготавливается из цельной древесины (чаще всего кедр, сосна, ель и лиственница). Данный вид отли-

⁴ Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 81.

⁵ Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 131–137.

чается наличием пазов и шипов, которые составляют при строительстве плотную мозаику. Это очень качественный материал, который изготавливают на деревообрабатывающем станке и, соответственно, сборочные единицы имеют идеально одинаковую форму для плотного соприкосновения. Идеальная поверхность позволяет не подвергать дом дополнительной обработке и прошивке. Не пропускает ветер, является эффективным материалом для холодных районов. Со временем профилированный вариант дает меньше трещин, чем цельный. Имеет более низкую чем клееный брус стоимость.

Клееный брус состоит из склеенных между собой дощечек. Преимуществом клееного бруса является повышенная прочность и отсутствие усадки, что позволяет сразу вести отделочные работы.

Основная характеристика деревянных домов, построенных по каркасной технологии — это несущая конструкция дома, изготавливаемая из прочной клееной древесины. Стены, кровля, пол — обшиваются ориентированно-стружечной плитой (OSB) толщиной 9–16 мм или влагостойкой фанерой. Внутреннее пространство стен и перекрытий — заполняется утеплителем (пенопласты и т.д.) в зависимости от предпочтений заказчиков строений. Толщина стены (панели + утеплитель) — составляет в среднем 150–250 мм.

Основные элементы панельного дома — рамочная конструкция, обшивка и прослойка для стен. Одна из самых распространенных технологий строительства панельных домов — с использованием SIP панелей (SIP — Structural Insulated Panel — конструкционно-изоляционная панель, состоящая из двух плит OSB, между которыми проклеивается слой твердого пенополистирола). Панельные дома представляют собой быстровозводимый тип домов с высокой заводской готовностью.

В последние годы в России появились первые производства деревянных домов с использованием новых монолитных панельных технологий. К ним относятся технология CLT (Cross Laminated Timber) и технология МНМ (Massiv-Holz-Mauer). Данные технологии позволяют строить многоэтажные деревянные здания.

Анализ рынка деревянного домостроения доказывает перспективность деревянного малоэтажного домостроения как по социальной востребованности, так и по техническим, экономическим и экологическим параметрам. Тем не менее, объемы деревянного домостроения в России остаются крайне низкими, составив в 2014 году всего 10,5%.

Какие же причины тормозят развитие этого направления строительной индустрии? Разные эксперты, представляющие как независимые, так и отраслевые структуры, высказывают на этот счет различные мнения,

которые, тем не менее, можно распределить по трем основным направлениям: проблемы низкого спроса, проблемы нормативной базы, внутренние проблемы отрасли (см. таб. 2)

Таблица 2

**Оценка проблем, препятствующих развитию
деревянного домостроения⁶**

Группа барьеров	Проблема	Актуальность проблемы
Проблемы низкого спроса	Отсутствие стимулов спроса (в т.ч. ипотеки) для приобретения деревянного жилья	83%
	Высокая стоимость обеспечения инфраструктурой и инженерного оборудования	67%
	Малое количество обустроенных (инфраструктурой) земельных участков	50%
	Недостаточная заинтересованность государственного сектора в использовании деревянного домостроения	17%
Проблемы нормативной базы	Устаревшая нормативная база в части пожарной безопасности	83%
	Отсутствие единых стандартов в отношении материалов и технологий строительства деревянного домостроения	50%
	Отсутствие проектов деревянного домостроения в реестре типовых проектов	50%
Внутренние проблемы отрасли	Низкое кадровое обеспечение	67%
	Нехватка качественного сырья (пиломатериалов для строительства по новым технологиям)	50%
	Зависимость от импортного оборудования и программного обеспечения	33%
	Отсутствие качественной статистики на государственном уровне	33%

Как показал опрос, отсутствие должного спроса на деревянное домостроение связано, прежде всего, с недостаточным информационно-справочным обеспечением, отсутствием системы аналитических обзоров по отдельным вопросам домостроения, дефицитом справочной литературы и, в конечном итоге, с низкой информированностью населения о современных возможностях в этой сфере. Ликвидировать эту проблему необходимо системно с участием всего профессионального сообщества, всех участников процесса создания современных деревянных домов. В качестве конкретных мер можно предложить уве-

⁶ Материалы таблицы подготовлены автором по результатам проведенных опросов ведущих специалистов и руководителей отрасли. Источник: О развитии деревянного домостроения в Российской Федерации. Минпромторг РФ, 2015 г.

личение количества периодических специализированных изданий, организации региональных выставок и ярмарок, рекламы на радио и телевидении в Интернете. Причем использование всех этих инструментов должно осуществляться системно, в рамках Федеральной программы финансирования проектов, направленных на повышение уровня осведомленности как профессиональных участников рынка (дизайнеров, архитекторов, строителей и т.д.), так и конечных потребителей о возможностях по использованию дерева при строительстве жилых и нежилых зданий.

Большое значение имеет государственная поддержка, участие государственных структур в конкретных проектах, доработка законодательства и регламентирующих подзаконных актах. Здесь можно использовать положительный зарубежный опыт. К примеру, в Канаде еще в 2009 году был принят акт о преимущественном использовании древесины при строительстве объектов, обеспеченных государственным финансированием, и созданы соответствующие организации для его поддержки. В США на федеральном уровне ведется большая исследовательская работа по изменению строительных нормативов в сторону расширения использования продукции из дерева. Серьезные исследования на государственном уровне ведутся в Финляндии по преимуществам деревянного домостроения с экологической и климатической точек зрения. Было доказано, что экологическое воздействие от строительства существенно уменьшается вследствие использования древесины. Ежегодное повышение доли строительного потребления древесины на 4% в Европе соответствует ежегодному сокращению выбросов углекислого газа в объеме 150 миллионов тонн, стоимость которого в сфере торговли квотами составляла бы около 1,8 млрд евро⁷. В ЕС разработан регламент по строительной продукции. Основное требование 3 (BWR3) этого регламента касается выбросов парниковых газов от строительной продукции. В настоящее время разрабатываются международные правила для их включения в стандарт ISO 14067-1, который будет устанавливать правила расчета углеродного следа всех материалов.

В ООН вопросы деревянного домостроения рассматриваются в рамках программы по населенным пунктам ООН-ХАБИБАТ, целью которой является содействие урбанизации при соблюдении принципов социальной, экономической и экологической устойчивости, а также улучшение жилищных условий для малообеспеченного населения.

⁷ CEI-Bois, Roadmap. Executive summary 2014.

Безусловно, важнейшую роль в реализации программ деревянного домостроения должны сыграть предпринимательские структуры, для которых данное направление деятельности является не только возможностью извлечения прибыли, но и способом реализации своей социальной ответственности⁸. Повышению эффективности бизнеса в сфере деревянного домостроения способствует создание в России «Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства» (НАМИКС). Это некоммерческое партнерство, объединяющее участников рынка малоэтажного строительства, работает как на федеральном, так и на региональном уровнях. В задачи Агентства входит изменение структуры жилищной политики в пользу малоэтажного строительства, переориентация малоэтажного строительства на индустриальные, экономичные, энергосберегающие технологии, разработка и внедрение эффективных механизмов финансирования малоэтажного строительства и разработка антикризисных мер стимулирования развития строительной отрасли. Одной из задач, поставленных перед ним государством, возможно, на грантовой основе, должен быть анализ существующей нормативно-правовой базы на соответствие лучшим мировым стандартам и приведение ее в соответствие с лучшими образцами международной нормативно-правовой базы.

Существенным драйвером популярности деревянного домостроения могла бы стать Федеральная ипотечная программа. Хотя существующие ипотечные программы в принципе не имеют ограничений с точки зрения стенового материала, но банки очень неохотно выдают такие кредиты, а страховые компании их неохотно страхуют. Основным аргументом в отказе является то, что деревянные дома проигрывают кирпичным в долговечности и в противопожарной безопасности. Оба этих аргумента на сегодняшний день являются несостоятельными. При современных средствах пропитки и правильной технологии сборки деревянные дома могут простоять сто и более лет. То же самое касается и горючести современных материалов из древесины. Но существующие на сегодняшний день СНИПы и ГОСТы, принятые еще в прошлом веке, никак не учитывают эти факторы и являются формальными поводами для отказа в кредитовании, в повышении ставки кредита или его срока. К тому же для деревянного домостроения пакет документов на кредит включает массу дополнительных документов о техническом состоянии здания, объектов

⁸ Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 4 (41). – С. 16–19.

его инфраструктуры, прав собственности. Адекватное государственное регулирование этих вопросов станет существенным фактором в развитии деревянного домостроения.

Для быстрого перевооружения отрасли новым оборудованием и технологиями предлагается предусмотреть налоговые льготы и субсидирование части затрат на приобретение техники и специализированного программного обеспечения в рамках мер государственной поддержки промышленности. Отечественная производственная база деревянного домостроения, хоть и не соответствует в массе требованиями рынка, тем не менее, способна решить часть его проблем. За последние годы были закуплены или получены по договорам о совместном производстве комплексы, позволяющие производить пиломатериалы, удовлетворяющие самым высоким требованиям. Парадокс заключается в том, что эти мощности сегодня загружены примерно на 20–30%. Причиной такого положения вещей кроется в особенностях национального рынка деревянного домостроения. Недостаточное количество грамотных, профессионально выполненных проектов деревянного домостроения, а также слабая реклама существующих, стали причиной того, что строительство, как правило, ведется хозяевами самостоятельно, по индивидуальным проектам. Это затрудняет применение промышленных методов в подготовке типовых строительных элементов и проектов в целом.

Для реализации основных задач развития деревянного домостроения необходим грамотный высококвалифицированный персонал. Именно человеческий потенциал является основой инновационного обновления деревообрабатывающих предприятий⁹. Одним из путей подготовки высококвалифицированных кадров может стать воссоздание при производственных предприятиях учебных центров. Данный опыт хорошо зарекомендовал себя и активно применяется в наши дни в Финляндии. Сегодня на финских производственных предприятиях существуют учебные центры, в которых обучают всем этапам технологического процесса — от лесозаготовительных работ до производства деревянных материалов и возведения строений из них.

Реализация всех вышеперечисленных мер позволит, по нашему мнению, обеспечить устойчивое инновационное развитие как кластера деревянного домостроения, так и всего лесопромышленного комплекса России.

⁹ Гусов А.З. Управление социальным развитием в сфере производства. — М.: Ин-т международных социально-гуманитарных связей. — 2006. — С. 23–36.

Используемые источники

1. Гусов А.З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. — 2008. — № 40. — С. 16–20.
2. Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. — 2008. — № 4 (41). — С. 16–19.
3. Гусов А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производстве // Теория и практика общественного развития. — 2007. — № 1. — С. 105–112.
4. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2014. — № 41. — С. 131–137.
5. Гусов А.З. Управление социальным развитием в сфере производства. М.: Ин-т международных социально-гуманитарных связей. — 2006.
6. Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. — 2008. — № 1. — С. 71–81.
7. Концепция продвижения технологий деревянного домостроения и производства материалов из древесины. Доклад Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Москва, 2014 г.
8. Статистический обзор по деревянному домостроению Ассоциация деревянного домостроения, 2014.
9. О развитии деревянного домостроения в Российской Федерации. Минпромторг РФ, 2015 г.
10. Investicionnyi memorandum po proektu ООО TermoHol 1, 2014.
11. CEI-Bois, Roadmap. Executive summary 2014.

Журавлева Н. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
ГБОУ ВО МО «Технологический университет»,
Финансово-экономический факультет,
кафедра «Экономика», преподаватель
e-mail: Juravleva2005@mail.ru*

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения

В статье рассматриваются вопросы финансовой устойчивости предприятий бытового обслуживания населения, которая зависит от многих внутренних и внешних факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное влияние на их деятельность. На финансовую устойчивость предприятий БОН влияют и другие факторы, такие как объективные и субъективные. Финансовая устойчивость рассматривается в рамках отраслевой специфики БОН.

Ключевые слова: бытовое обслуживание населения, факторы, финансовая устойчивость, дополнительные факторы, источники финансирования, тенденции собственного капитала, доходность и затраты.

Zhuravleva N. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Technological University,
Financial and economic faculty;
department of economy, teacher,*

The factors influencing financial stability of public service establishments of the population

In the article questions of financial stability of public service establishments of the population which depends on many internal and external factors rendering both a positive, and negative impact on their activities are considered. Financial stability of the entities of BONDS is influenced also by other factors, such as objective and subjective. Financial stability is considered within industry specifics of BONDS.

Keywords: consumer services of the population, factors, financial stability, additional factors, sources of financing, equity tendency, profitability and costs.

В настоящее время предприятия бытового обслуживания населения в России функционирует в качественно новых условиях. Исследование деятельности предприятий бытового обслуживания населения

показало, что их заметное влияние на экономику самым тесным образом связано и с объективными преимуществами предприятий, связанных внешними и внутренними факторами (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения

<p>Внешние факторы, оказывающие положительное влияние на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения</p>	<p>Внутренние факторы, оказывающие положительное влияние на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения</p>
<ul style="list-style-type: none"> • более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; • освоение тех секторов рынка, которые из-за малой емкости не вызывают интереса у крупных компаний; • использование преимущественно местного сырья и материалов, что положительно сказывается на состоянии экономики региона; • создание благоприятных условий для ускорения развития инноваций в области энергетики, программирования и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> • более низкая потребность в капитале; • относительно более высокая оборачиваемость; • гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых руководством решений; • относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление и др.
<p>Внешние факторы, оказывающие негативное влияние на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения</p>	<p>Внутренние факторы, оказывающие негативное влияние на финансовую устойчивость предприятий бытового обслуживания населения</p>
<ul style="list-style-type: none"> • рост конкуренции в целом; • небольшая статистика кредитования, затрудняющая точную оценку кредитных рисков по отношению к кредитованию малого бизнеса; • недостаточная реальная масштабная поддержка малого бизнеса и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> • высокая стоимость кредитов в условиях отсутствия залогов или надежных поручителей; • отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов, так как у большинства малых предприятий мало ликвидного имущества; • невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля»; • нехватка оборотных средств; • нехватка инвестиционных ресурсов; • рост цен на энергоносители, сырье, аренду и др.

Финансовая устойчивость предприятий бытового обслуживания населения зависит от многих внутренних и внешних факторов, оказывающих как позитивное, так и негативное влияние на их деятельность.

На финансовую устойчивость предприятий БОН влияют и другие факторы, такие как объективные и субъективные факторы. Они влияют на оборачиваемость капитала малых предприятий. К объективным факторам можно отнести, например, колебание спроса и пред-

ложения на тот или иной вид продукции и услуг, местоположение, наличие конкурентов. К субъективным факторам относят предпочтения и вкусы потребителей, отношение покупателей к продукции предприятий, к уровню обслуживания, влиянию моды и прочее.

Несмотря на объективные сложности, предприятия БОН, как остаются перспективными, и, следовательно, для их дальнейшего успешного развития необходимо изучать аспекты финансовой деятельности таких предприятий, связанные с обеспечением финансовой устойчивости, улучшением качества активов, увеличением собственного капитала, достаточным уровнем рентабельности с учетом финансовых рисков, необходимой ликвидности с одновременным получением стабильных доходов и возможностей привлечения заемных средств. Для этого необходимо произвести и оценку следующих дополнительных факторов, влияющих на финансовую устойчивость:

- по месту их возникновения;
- по степени воздействия;
- по времени их действия;
- по степени значимости.

Знание этих факторов дает возможность использовать результаты как последнего отчетного периода деятельности предприятий, так и тех периодов, в которых предприятие обладало наихудшими показателями, и затем на основе полученных данных провести диагностику финансового состояния предприятия и выработать рекомендации по повышению его финансовой устойчивости.

Поскольку финансовая система — это совокупность рынков и других институтов, используемых для хозяйственной деятельности и заключения финансовых сделок, а главная ее функция — это удовлетворение потребностей людей, то соответственно важное место в исследовании финансовой устойчивости предприятий в рамках изучения ее роли и значения, занимают также и составляющие ее вопросы соотношения собственного и заемного капитала.

Эти вопросы для изучения роли и значения финансовой устойчивости имеют ту особенность, что они дают возможность еще более полно выявить его составные части. Более того, изучение структуры соотношения собственного и заемного капитала в рамках финансовой устойчивости позволяет также выявить положительные и отрицательные особенности этого капитала, который самым непосредственным образом связан с ролью и значением финансовой устойчивости, то есть с ее более высокой или сниженной ролью. Так, усиливают финансовую устойчивость малых предприятий сферы услуг, а следовательно,

повышают ее роль и значение положительные тенденции собственно-го капитала, которые заключаются в следующем:

- в самом способе привлечения средств;
- в высокой отдаче — в виде весомой нормы прибыли на вложенный капитал, поскольку отпадает необходимость в уплате ссудного процента по заемным средствам;
- в значительном снижении риска неплатежеспособности и угрозы банкротства предприятия при их использовании;
- в полном сохранении управления предприятием со стороны первоначальных учредителей (собственников), если они эффективны.

Но высокая доля собственного капитала, как показывает исследование проблемы, имеет и свои недостатки. Это:

- ограниченность объема привлечения таких средств, особенно для реализации крупных проектов и начинаний;
- высокая стоимость привлечения собственных средств по сравнению с альтернативными заемными источниками формирования таких средств. К примеру, в тех случаях, когда стоимость нераспределенной прибыли приравнивается к цене акционерного капитала, то тогда она может оказываться выше альтернативных внешних источников финансирования. Особенно это характерно, когда используется лизинг;
- неиспользование возможности прироста чистой рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага в случае привлечения заемных средств, если экономическая рентабельность активов выше средней процентной ставки за кредит.

Что же касается заемного капитала, то он, как и собственный, также имеет свои положительные и отрицательные стороны. Положительные заключаются в следующем:

- возможностью высокого объема привлечения средств, который часто превышает величину собственного капитала предприятия, особенно при высоком кредитном рейтинге заемщика, наличии залога имущества или гарантии покупателя;
- способностью генерировать прирост чистой рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага;
- более низкой его стоимостью по сравнению с собственным капиталом за счет обеспечения «налогового щита», т.е. изъятия суммы процентов за кредит из налоговой базы при уплате налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей в бюджетную сферу;

- возможностью обеспечить рост финансового потенциала компании при необходимости существенного расширения активов с целью увеличения сервисного обслуживания или туристических услуг.

Однако, отмечая положительные свойства заемного капитала, следует подчеркнуть и то, что его увеличение может вести к снижению финансовой устойчивости. Это связано с тем, что привлечение дополнительного заемного капитала влечет за собой следующие последствия, оно:

- генерирует наиболее опасные финансовые риски, влекущие за собой возможность утраты финансовой устойчивости и платежеспособности малых предприятий, а также утратой юридического контроля над предприятием;
- активы, образованные за счет заемного капитала генерируют, при прочих равных условиях, как известно, более низкую норму прибыли, а она снижается в результате обслуживания долга;
- усложняет процедуры привлечения заемного капитала, особенно в больших объемах, поскольку кредитор обычно требует гарантии от других хозяйствующих субъектов. Причем, следует отметить, что эти гарантии, как правило, предоставляются еще и на дополнительной платной основе, что для малых предприятий сферы услуг довольно существенный отрицательный фактор. И хотя корректировать заемные средства в данном случае может финансовый лизинг, поскольку он является также весомым перспективным методом привлечения финансовых ресурсов, он, тем не менее, не дает возможности в достаточной мере поддерживать финансовую устойчивость, а в целом, значит, снижет ее роль и значение в деятельности предприятия. Поэтому на предприятиях малого бизнеса сферы услуг с целью повышения финансовой устойчивости особенно характерно стремление к достижению баланса между собственным и заемным капиталом.

Рассматривая финансовую устойчивость в рамках отраслевой специфики БОН, следует отметить, что на нее особенно влияют доходность и затраты этих предприятий. Особенно на финансовую устойчивость влияют затраты. Как показывает анализ, их можно разделить на шесть групп:

- расходы на оплату труда работников;
- материальные затраты в процессе производства;
- расходы по реализации продукции и организации потребления;

- расходы по оплате услуг сторонних организаций;
- материальные потери при транспортировке, хранении, производстве и реализации;
- прочие затраты.

К особенностям деятельности предприятий БОН, и которые также влияют на их финансовую устойчивость, относится специфика формирования стоимости и себестоимости товаров и услуг, вопросы кредитования, амортизационная политика, влияние макроэкономических факторов, связанных с политикой государства по отношению к малому бизнесу.

Процесс оптимизации соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов, с одной стороны, дает возможность выбора конкретных источников их финансирования, а с другой — позволяет обеспечивать необходимую ликвидность и рентабельность. В результате такого подхода, появляется возможность выбора наиболее оптимальных форм и источников финансирования. Для малых предприятий БОН это обстоятельство важно тем, что их оборотный капитал, активно участвуя в процессе производства и реализации продукции, не только совершает непрерывный кругооборот, но и получает возможность взаимно переходить из сферы обращения в сферу производства и обратно.

Помимо определения необходимых коэффициентов и типов финансовой устойчивости для предприятий БОН, рассмотрения критериев их оценки в зависимости от степени покрытия активов собственным капиталом, также необходимо дополнительно детально проанализировать соотношение их заемного и собственного капитала (табл. 2).

Таблица 2

Диагностика значений заемного и собственного капитала предприятий бытового обслуживания, средние значения за 2012–2014 гг.

Наименование предприятий	Количество предприятий	Заемный капитал / Собственный капитал	Заемный капитал	Собственный капитал
Химчистки	4	10/90%	10–30%	70–90%
	5	20/80%		
	1	30/70%		
Парикмахерские	2	60/40%	60–80%	20–40%
	2	70/30%		
	3	80/20%		
	1,1	50/50%, 90/10%		

Диагностика значений собственного и заемного капитала показала, что у химчисток значение заемного капитала варьируется от 10%

до 30%, причем соотношение 30:70 наблюдается только у одного предприятия, что показывает отсутствие краткосрочных кредитов и незначительную долю, в пределах 0,1–3,5%, долгосрочных. У парикмахерских среднее значение заемного капитала 60–80%, однако только одно из десяти предприятий взяло краткосрочный кредит и три – долгосрочный. Значительная доля заемного капитала и химчисток, и парикмахерских приходится на кредиторскую задолженность, а не на кредиты банков. Здесь необходимо постоянно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, иначе предприятия могут попасть в тяжелое финансовое положение.

Следовательно, для повышения финансовой устойчивости и грамотного использования кредитных механизмов любое предприятие БОН должно обладать не менее 30% собственного капитала, так как в этом случае российские банки рассматривают заявку малого предприятия на предоставление ему кредита. Однако слишком большая доля собственного капитала тоже не характеризует финансовое состояние предприятия как положительное, так как зачастую оно не имеет кредитной истории. Необходимо иметь и оптимальную долю внеоборотных активов, которые могут рассматриваться в качестве залога. Со стороны государства и муниципалитетов также необходимо дальнейшее развитие механизмов стимулирования и развития предприятия БОН, увеличение количества и капитализации фондов поддержки предприятий БОН, снижение административных барьеров и налоговой нагрузки.

Используемые источники

1. Gladkova V.E., Platonova N.A. Бытовое обслуживание: период полураспада // ЭКО. – 1997. – № 3.
2. Gladkova V.E., K вопросу о конституционных основах налогового законодательства // Интернет- журнал Науковедение. – 2009. – № 1. – С. 10.
3. Gladkova V.E. Современные тенденции развития банковского кредитования // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 4.
4. Gladkova V.E. Методологические особенности развития микрофинансирования с учетом принципов либерализации кредитной инфраструктуры: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – 200 с.
5. Gladkova V.E. Управленческий учет и проблемы классификации затрат // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 11. – С. 71–77.

Калимуллина Э. Р.

*кандидат социологических наук,
Уфимский государственный университет экономики и сервиса,
кафедра «Финансы и банковское дело», доцент
e-mail: kalimullinaer@mail.ru*

Оценка эффективности оказания услуг по социальной защите детей-инвалидов

Статья посвящена анализу методик оценки эффективности деятельности социальных учреждений, как в целом, так и различных составляющих их систем, процессов и технологий.

Ключевые слова: *оценка эффективности, оказание услуг, социальная защита, дети-инвалиды, экономическая и социальная эффективность.*

Kalimullina E. R.

*PhD in Sociology,
Ufa State University of Economics and Service,
Associate Professor of Finance and Banking*

Evaluating the effectiveness of the provision of services for social protection disabled children

This article analyzes the methods of assessing the effectiveness of social institutions as a whole and the various components of their systems, processes and technologies.

Keywords: *Evaluating the effectiveness, service delivery, social protection, children with disabilities, economic and social efficiency.*

Оценивая эффективность социальной защиты детей-инвалидов следует учитывать два основных момента. Первое — наличие объективных показателей, таких, как, соотношение достигнутых результатов и затрат, связанных с обеспечением этих результатов. Главное здесь — измерение (описание) результатов и затрат. Эффективность в этом случае выражается как расчётная, планируемая, или фактическая, т.е. реально достигнутые результаты работы с клиентами. Второе, оценка эффективности социальной защиты детей-инвалидов может носить субъективный характер¹. В этом случае речь идет о мнениях, оценках

¹ Калимуллина Э.Р., Яхутов М.Р. Право на социальную защиту инвалидов в российском законодательстве. В сборнике: Современные проблемы гуманитарных и ес-

эффективности деятельности социального работника либо со стороны сторонних наблюдателей, либо со стороны клиентов ².

Неоспоримым остаётся и тот факт, что кроме целей и задач в деятельности любого учреждения и организации социальной сферы, не маловажная роль отводится результатам этой деятельности. Будучи начальной и конечной точкой, в процессе оказания услуг социальной защиты детей-инвалидов, поставленная цель и полученный результат дают представление об эффективности деятельности социального учреждения. Заметим, как правило, результат, совпадает с поставленной целью в большей или меньшей степени. В связи с чем справедлива формула:

$$\text{Эф} = \frac{P}{Ц}, \quad (1)$$

где P – результат; $Ц$ – цель.

Стоит уточнить, что эффективность, как и любой показатель, может иметь положительное и отрицательное значение.

Следует также учитывать, что результат оказания услуг социальной защиты детей-инвалидов зависит от условий ($У$) и затрат ($З$) деятельности, обозначенную выше формулу эффективности следует уточнить. В этом случае она примет вид:

$$\text{Эф} = \frac{P}{Ц} + З + У. \quad (2)$$

Сложность применения данной формулы, если мы исключим критерий условий, заключается в том, что во многих видах предоставляемых услуг не установлены методы определения норм затрат. Даже в экономической деятельности нормирование труда, материальности, финансовые затраты определяются с учётом среднестатистической погрешности.

Подводя промежуточный итог, стоит отметить, что существенными составными компонентами эффективности оказания услуг по социальной защите являются: цель, результат, затраты, условия и нормы. Поэтому эффективность можно определить так: это оценка результата деятельности посредством его сопоставления с практически целями, затратами и нормами.

тественных наук / Материалы XXV международной научно-практической конференции. Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». 2015. – С. 293–297.

² Павлинов Е.А. Бюджетное финансирование социальных программ / Е.А. Павлинов. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 125 с.

Еще одним показателем эффективности социальной работы прикладного свойства является социальный индекс Вайсброта (*PI – Publicness Index*)³ или коэффициент социальной рентабельности, служащий для определения уровня производства социальных эффектов в некоммерческих организациях, а также для оценки их уровня самофинансирования.

$$PI = \frac{\text{Доходы от выпуска общественных благ}}{\text{Доходы от выпуска частных благ}}. \quad (3)$$

Индекс Вайсброта рассчитывается как отношение финансовых поступлений от создания общественных благ к доходам от выпуска частных благ. Доходы от создания общественных благ в некоммерческих организациях выступают в форме благотворительных вкладов, грантов, государственных дотаций и т.п. К выпуску частных благ относится реализация товаров, услуг и работ, а также членские и спонсорские взносы.

Единицей измерения социального индекса выступают его абсолютные значения от нуля до бесконечности. Нулевое значение индекса свидетельствует о полном самофинансировании организации, как правило, это коммерческие организации. Чем больше значение социального индекса, тем ниже уровень самофинансирования некоммерческих организаций. Кроме того, большие значения рассматриваемого индекса характерны для некоммерческих организаций, чья деятельность направлена на достижение социальных эффектов. В большинстве случаев такие организации финансируются за счёт бюджетных ассигнований различных уровней, грантов и благотворительных пожертвований⁴.

Следующим показателем социальной эффективности социальной работы является коэффициент социальной рентабельности *SR (Social Return Rate)*⁵, рассчитываемый как отношение денежной оценки социального эффекта к затратам на производство данного социального эффекта.

$$SR = \frac{\text{Социальный эффект}}{\text{Затраты}}. \quad (4)$$

³ Zajons R. The decline and rise of scholastic aptitude scores // American psychologist. – 1986. August. – P. 50–62.

⁴ Калимуллина Э. Р. Система социальной защиты: современное состояние и пути совершенствования в отношении детей-инвалидов в Российской Федерации // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2013. – № 2 (4). – С. 89–92.

⁵ Захарова И. В. Управление территориальной системой образования в условиях смены экономической парадигмы / И. В. Захарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 256 с.

В данном случае социальный эффект будет проявляться в снижении уровня заболеваний населения региона, при этом выгоды получают те, кто не прошел вакцинацию, но остался здоровым из-за сокращения масштабов распространения вируса.

Таким образом, денежная оценка социального эффекта будет измеряться разницей стоимости затраченных медицинских услуг региона, где не проводилась вакцинация и региона, в котором вакцинация проводилась, при условии, что регионы равноценны по своим характеристикам. В таком случае, затраты на производство социального эффекта измеряются расходами на проведение вакцинации.

Сложности использования коэффициента социальной рентабельности SR заключаются в том, что он не всегда поддаётся исчислению, а проявление социального эффекта от потребления услуг по социальной защите растянуто во времени.

Социальная эффективность от услуг по социальной защите детей-инвалидов может быть рассчитана по формуле:

$$СЭ = \frac{ЧГ}{Ч}, \quad (5)$$

где $ЧГ$ – численность граждан (детей-инвалидов/семей, воспитывающих ребёнка-инвалида), которым в отчётном периоде (месяц, квартал, год) была оказана социальная помощь, чел.

$Ч$ – численность граждан (детей-инвалидов/семей, воспитывающих ребёнка-инвалида), стоящих на учёте в органах социальной защиты населения на начало отчётного периода (месяц, квартал, год), чел.

Поскольку, социальная помощь может быть оказана в виде денег, продуктов, вещей и пр., то и определить социальную эффективность от услуг по социальной защите детей-инвалидов можно как в целом, так и по отдельно взятым видам социальной помощи.

Показатель социальной эффективности от услуг по социальной защите детей-инвалидов – величина относительная. Вполне очевидно, что если ни одному человеку (ребёнку-инвалиду) не было оказано никакой социальной помощи, то за этот временной период социальная эффективность работы органов социальной защиты будет равна нулю. В то же время при активной работе в сфере оказания услуг по социальной защите детей-инвалидов показатель социальной эффективности может быть больше единицы.

Однако подобный подход к определению в количественном виде эффективности деятельности органов социальной защиты детей-инвалидов имеет ряд недостатков. Во-первых, отсутствуют четкие крите-

рии определения самого понятия «потребность в социальной защите». Во-вторых, отсутствуют четкие критерии определения размера оказываемой социальной помощи/защиты.

В-третьих, не определён критерий, какая помощь считается достаточной, и в каких случаях. Сегодня, социальный работник сам устанавливает данный критерий, руководствуясь личным опытом, знаниями, немногочисленными рекомендациями методического характера, а также ввиду отсутствия твердых и однозначных нормативов. Следовательно, один и тот же объём социальной помощи/защиты на вполне законных основаниях может быть выделен на одного человека или нескольких. Соответственно, это окажет влияние на определение величины социальной эффективности.

Несколько смягчить ситуацию позволит показатель экономической эффективности ($\mathcal{E}\mathcal{E}$), который может быть рассчитан по формуле:

$$\mathcal{E}\mathcal{E} = \frac{PC\Pi}{C\mathcal{E}}, \quad (6)$$

где $PC\Pi$ – расходы за отчётный период (месяц, квартал, год) на оказание социальной помощи детям-инвалидам и семьям, воспитывающих ребёнка-инвалида, руб.;

$C\mathcal{E}$ – показатель социальной эффективности за отчетный период.

Очевидно, что при фиксированном размере расходов на оказание социальной помощи детям-инвалидам и семьям, воспитывающих ребёнка-инвалида, экономическая эффективность будет уменьшаться в случае увеличения показателя социальной эффективности, т.е. в случае, если искусственно будет завышаться количество граждан, которым оказана помощь, или занижаться количество граждан, стоящих на учете в органах социальной защиты населения⁶.

Таким образом, зависимость между показателями социальной эффективности и экономической эффективности, равно как и их оптимальное соотношение, которое может быть установлено только эмпирическим путём. Но для этого необходимы чёткие критерии определения потребности в социальной защите ребёнка-инвалида, или семьи, воспитывающей ребёнка-инвалида, и минимального объёма оказываемой помощи.

⁶ Калимуллина Э. Р. Обеспечение жизнедеятельности детей с ограниченными возможностями здоровья: законодательный аспект. В сборнике: Актуальные проблемы социогуманитарного знания Сборник научных трудов преподавателей кафедры социальной работы. Ответственный редактор Б. Г. Акчурин. – Уфа, 2014. – С. 70–77.

По мнению автора, все перечисленные показатели, критерии и методы дополняют друг друга. В случае, когда речь идет о социальной защите детей-инвалидов, эффективность расходов, требует максимально точной оценки. Такая же оценка необходима для политической прозрачности и определения приемлемости использования программ социальной помощи детям-инвалидам и семьям, воспитывающих ребёнка-инвалида.

Используемые источники

1. Блаженкова Н. М., Петрова А. Д. Специфика инфраструктурного обеспечения российской предпринимательской среды // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 5 (77). – С. 11.
2. Захарова И. В. Управление территориальной системой образования в условиях смены экономической парадигмы / И. В. Захарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 256 с.
3. Калимуллина Э. Р., Яхутов М. Р. Право на социальную защиту инвалидов в российском законодательстве. В сборнике: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук / Материалы XXV международной научно-практической конференции. Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». 2015. – С. 293–297.
4. Калимуллина Э. Р. Система социальной защиты: современное состояние и пути совершенствования в отношении детей-инвалидов в Российской Федерации // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2013. – № 2 (4). – С. 89–92.
5. Калимуллина Э. Р. Обеспечение жизнедеятельности детей с ограниченными возможностями здоровья: законодательный аспект. В сборнике: Актуальные проблемы социогуманитарного знания Сборник научных трудов преподавателей кафедры социальной работы. Ответственный редактор Б. Г. Акчурин. – Уфа, 2014. – С. 70–77.
6. Павлинов Е.А. Бюджетное финансирование социальных программ / Е.А. Павлинов. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 125 с.
7. Петрова А.Д., Блаженкова Н.М. Формирование инфраструктурного обеспечения субъектов предпринимательства в рамках современной экономики. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – № 27. – С. 90–94.
8. Zajons R. The decline and rise of scholastic aptitude scores // American psychologist. – 1986. August. – P. 50–62.

Кулик Ю. П.

*соискатель, Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина
e-mail: mornedsm@gmail.com*

Динамика валового внутреннего продукта и оценка его структуры в контексте экономической безопасности государства

В статье представлены результаты анализа динамики ВВП и валовой добавленной стоимости, а также структурные изменения в макроэкономике России в пореформенный период (1991–2015 гг.), на основании которого выявлены основные структурные факторы, негативно влияющие на уровень экономической безопасности России.

Ключевые слова: *экономическая безопасность государства, валовой внутренний продукт, валовая добавленная стоимость, отраслевая структура производства, экстенсивный тип воспроизводства.*

Kulik Y. P.

applicant, Tambov State University named after G. R. Derzhavin

Dynamics of gross domestic product and an assessment of its structure in the context of economic security of the state

In article the author presented results of the analysis the GDP loudspeakers and a gross value added, and also structural changes in macroeconomic of Russia during the post-reform period (1991–2015) on the basis of which the major structural factors negatively influencing the level of economic security of Russia are revealed.

Keywords: *economic security of the state, gross internal product, gross value added, branch structure of production, extensive type of reproduction.*

Реализуемые на протяжении более чем двух десятилетий экономические реформы народного хозяйства во многом связаны с его структурными преобразованиями. Основной целью структурной перестройки экономики является преодоление накопившихся структурных перекосов, которые, прежде всего, были связаны с гипертрофированным развитием военной (в целях обеспечения военного паритета с США) и добывающей промышленности, что, несомненно, таит в себе масш-

табные угрозы национальной экономической безопасности, т.к. они подрывают её сбалансированность, отнимают возможность развивать другие важные отрасли хозяйства (в особенности потребительский сектор), ставят экономику в импортную зависимость других государств. Данная ситуация приводит к преобладанию в структуре торгового баланса импорта машин и оборудования, а также отдельных видов потребительских товаров, и сырьевой направленности экспорта, низкому уровню развития социальной инфраструктуры и производственных сил. Поэтому среди всех произошедших за период рыночных трансформаций структурных сдвигов особого внимания удостоиваются изменения в отраслевой структуре национального хозяйства.

Одним из важнейших показателей, характеризующих, с одной стороны, структуру народного хозяйства, и, с другой стороны, являющихся индикатором уровня экономической безопасности страны, следует считать динамику воспроизводства и структуру валового внутреннего продукта (ВВП). Отмеченный показатель выступает общим критерием оценки экономики того или иного государства и применяется для анализа эффективности развития как отдельных отраслей, так и экономики в целом.

Достижение достаточной устойчивости процесс общественного производства, обеспечение стабильного экономического роста необходимо признать первоочередным фактором повышения благосостояния населения, обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности государства. В связи с этим параметры роста и динамики могут быть использованы как целевая функция при моделировании процесса экономического развития государства. В связи с этим политика большинства государств направлена на стимулирование темпов экономического роста¹.

Анализ ВВП в текущих ценах применяется для определения структуры и объёмов производства, исследования конечного использования ВВП, выявления сложившихся в экономике пропорций, сопоставления данного макроэкономического индикатора с другими показателями (например, численностью занятых, дефицитом бюджета, величиной государственного долга и др.). Исследование показателя ВВП в постоянных ценах применяется для оценки результатов проводимых экономических реформ, анализа динамики развития экономики государства, а также осуществления межстрановых сопоставлений.

¹ Кулин А.А., Смольянинова И.В. Статистическая оценка факторов роста ВВП в РФ // Территория науки. – 2013. – № 5. – С. 39–42.

Итак, динамика валового внутреннего продукта в текущих ценах за период 1995–2015 гг. представлена на рисунке 1.

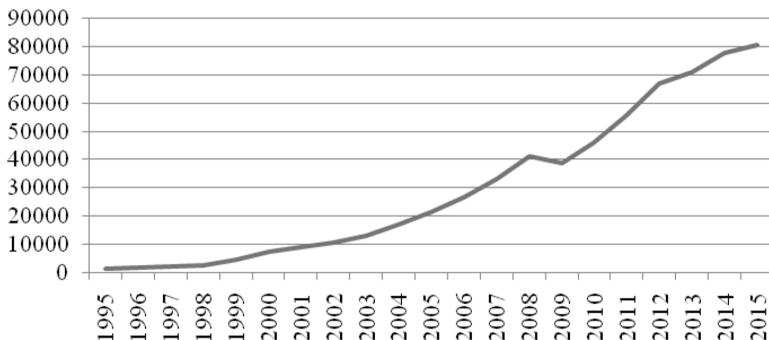


Рис. 1. Динамика величины валового внутреннего продукта Российской Федерации в текущих ценах (1995–2015 гг.), млрд. руб.

В целом в динамике ВВП Российской Федерации в 1995–2015 гг. отмечается тенденцией к росту. Лишь в период 2008–2009 гг. заметно некоторое «проседание» данного макроэкономического индикатора на фоне мирового экономического и финансового кризиса тех лет (по сравнению с началом 2008 г. в 2009 г. показатель упал на 2469,6 млрд. р.).

На рисунках 2 и 3 отразим динамику ВВП в постоянных ценах 2008 г. и 2011 г. за аналогичный период.

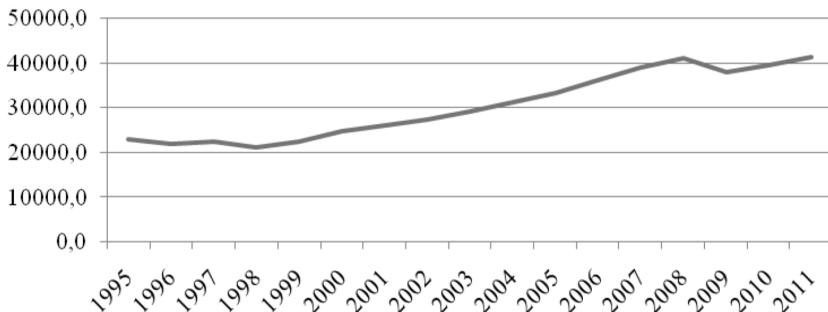


Рис. 2. Динамика величины валового внутреннего продукта Российской Федерации в постоянных ценах 2008 г. (1995–2011 гг.), млрд. руб.

Как видно из представленных выше графиков, данные расчётов ВВП в текущих и постоянных ценах существенно разнятся. Если рассматривать период 2012–2015 гг., то уровень ВВП в текущих ценах уве-

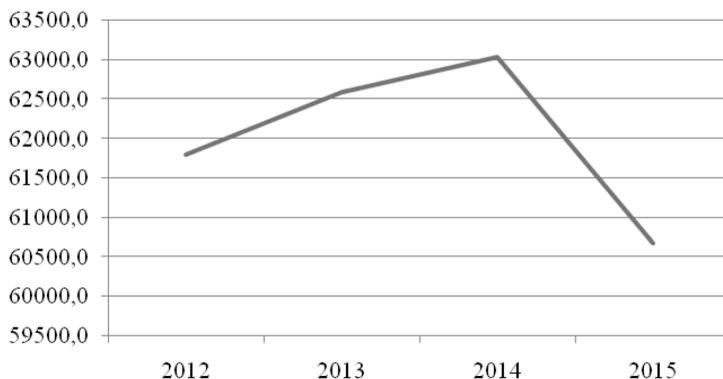


Рис. 3. Динамика величины валового внутреннего продукта Российской Федерации в постоянных ценах 2011 г. (2012-2015 гг.), млрд. руб.

личился на 13 874 млрд. руб., тогда как при расчёте данного показателя в ценах 2011 г. наблюдается падение на 1116,2 млрд. руб.

Нормальными условиями для экономического роста и экономической безопасности государств со зрелой «рыночной» экономикой являются такие, при которых отмечается ежегодный темп прироста ВВП на уровне не ниже 2–4%. Между тем, в периоды трансформаций и реформ, а также глобальных кризисов, допустимыми считаются либо минимальные, на уровне 0,5–1,5%, приросты реального ВВП, либо небольшие, непродолжительные спады, не превышающие 2–3 года².

Таблица 1

Индексы физического объёма валового внутреннего продукта Российской Федерации (1995-2015), в % к предыдущему году

Годы	Значение
1996	96,4
1997	101,4
1998	94,7
1999	106,4
2000	110,0
2001	105,1
2002	104,7
2003	107,3

² Сергеева О.В. Национальный и международный аспекты критериев и индексов современного состояния экономической безопасности России // Вестник МГИМО Университета. – 2011. – № 3. – С. 18–27.

Продолжение таблицы 1

Годы	Значение
2004	107,2
2005	106,4
2006	108,2
2007	108,5
2008	105,2
2009	92,2
2010	104,5
2011	104,3
2012	103,5
2013	101,3
2014	100,7
2015	96,3

Источник: по данным Росстата.

Как показывают данные таблицы 1, на протяжении последних двух десятилетий в целом имело место соответствие данному критерию. На достаточно высоком уровне поддерживался тем роста ВВП России в период 1999–2008 г., затем в 2009 г. мы можем наблюдать существенный спад динамики роста данного показателя (92,2%), связанный с последствиями мирового финансового кризиса, однако он оказался кратковременным. Последний год в приведённой таблице также отмечается достаточно серьёзным спадом (96,3%).

В таблице 2 показан уровень ВВП Российской Федерации в сравнении с его значениями в таких государствах, как США, Китай и Япония. Из таблицы видно, что Российская Федерация уступает ведущим странам в уровне ВВП. На поверхности, с точки зрения структуры национального хозяйства причинами тому является исключительная сырьевая направленность внешнеэкономической деятельности, недостаточный уровень развития инновационной сферы, недостаток собственных инноваций и, соответственно, и соответствующий сложившейся в России системе производственных отношений экстенсивный тип воспроизводства, характеризующимся в социально-экономическом плане высокими транзакционными издержками, высоким же престижным (статусным) потреблением и высоким уровнем социальной дифференциации³.

³ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Российская экономическая система: анатомия и пути обновления / Экономическая система современной России: Анатомия настоящего и альтернативы будущего / Под ред. А.А. Пороховского. – М.: ЛЕ-НАНД, 2015.

Таблица 2

Динамика величины валового внутреннего продукта России, США, Китая и Японии (по ППС), млрд. долл. США

Страна \ Величина ВВП	Россия	США	Китай	Япония
2011	3226	15517	13810	4386
2012	3368	16163	15147	4556
2013	3232	16768	16554	4673
2014	3745	17419	18031	4631

Источник: по данным Всемирного банка ⁴

Очевидно, что уровень развития народного хозяйства определяется не значениями ВВП, но и наличием рабочей силы, капитала и уровнем научно-технического потенциала, который является важнейшим резервом, который определяет конкурентоспособность государства на мировой арене. Вместе с этими проблемами можно отметить также и до сих пор являющийся острым вопрос, связанный с высоким уровнем оттока капитала из Российской Федерации.

Минэкономразвития озвучил прогноз, в соответствии с которым в 2016 г. состояние отечественной экономики будет хуже в сравнении с достигнутым уровнем. Падение уровня ВВП составит примерно 0,8% против обещанного роста в 0,7% ⁵. Данная оценка куда ближе к мнению экспертов и лидирующих финансово-рейтинговых структур, которые ожидают падение величины ВВП России примерно на 5%. На основании оценки последних экономических и политических событий они видят следующие причины возможного макроэкономического спада:

1) Политическая ситуация. Санкции против России, продовольственное эмбарго, политика импортозамещения, ситуация на Украине, в Сирии, сложности и противоречия в международных отношениях, — все это негативно влияет на уровень ВВП.

2) Падение курса рубля. Положение на валютном рынке — фактор, оказывающий не последнее влияние на национальную экономику.

3) Снижение цен на нефть. Нефть занимает около 10% в общем объеме ВВП страны, резкое падение которой оказало существенное влияние на снижение уровня ВВП в 2015 году ⁶.

⁴ URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.

⁵ URL: http://www.rbc.ru/economics/15/01/2016/5698494b9a7947_30908f2993.

⁶ URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_19/Arzamasceva%20V.A.pdf.

Тем не менее невозможно достоверно судить о положительной динамике ВВП без оглядки на его структуру.

Рассмотрим изменения, произошедшие в структуре ВВП России в период рыночных преобразований и в настоящее время (табл. 3).

Соотношение между производством товаров и услуг выступает одним из показателей равновесия производства. В сочетании с предпочтениями предложения и спроса их взаимообусловленность определяет специфику соотношения между производством товаров и услуг, которое непосредственно связано с уровнем эффективности производственного процесса. Общий объем ресурсов экономики распределяется на ресурсы, расходуемые на материальное производство и сферу услуг. В каждый данный момент их соотношение определяется возможностью материального производства обеспечивать средства для оказания определенного объема услуг⁷.

Рыночные преобразования, проводимые в нашей стране, спровоцировали серьёзные изменения в структуре ВВП. Прежде всего, они касались изменений в соотношении производства товаров и производства услуг. Характерной чертой отечественной экономики в дореформенный период было то, что удельный вес услуг в структуре ВВП был незначительным и составлял приблизительно 32% в 1989 г. Однако в 1992 г., ставшим переломным в этом отношении, доля услуг возросла до 52,9%, а ровно через 10 лет данный показатель составил уже 57,1%. Доля услуг в структуре ВВП в период с 2002 по 2015 гг. не сильно отклонялась от величины 1999 г. и достигла в 2015 г. 56,2%. Вместе с тем, с 1999 г. объём производства товаров в структуре ВВП сократился с 42,9% до 33,4%. В целом такую картину нельзя назвать положительной ввиду того, что фактически увеличение удельного веса услуг в структуре ВВП происходит на фоне всё большего падения уровня производства товаров, а не в связи с увеличением производства сферы услуг.

Теперь, на наш взгляд, целесообразным является проведение анализа отраслевой структуры валовой добавленной стоимости в Российской Федерации (ВДС). При анализе основного состава входящих в ВВП элементов следует рассматривать величину добавленной стоимости. Для её определения из стоимости выпуска продукции должны быть исключены затраты на промежуточные продукты и потребление основного капитала, которые оцениваются по текущим рыночным ценам⁸.

⁷ Погосов И.А., Соколовская Е.А. Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства. – М., 2013.

⁸ Погосов И.А. Чистый внутренний продукт как основа анализа и прогнозирования развития экономики // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 4. – С. 15–25.

Таблица 3

Динамика производства товаров и услуг в структуре ВВП Российской Федерации (млрд. руб., в текущих ценах)

Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Показатели														
Суммарный ВВП	10830,5	13208,2	17027,2	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 967,2	66926,9	71016,7	77945,1	80804,3
в том числе:														
Производство товаров	3749,7	4511,4	6233,1	7970,8	9593,7	11636,9	14257,1	12966,0	15440,9	19944,3	21451,9	22657,6	24563,5	26944,7
в % к ВВП	34,6	34,2	36,6	36,9	35,6	35,0	34,5	33,4	33,3	35,6	32,1	31,9	31,5	33,4
Производство услуг	5831,5	7108,3	8625,7	10546,9	13383,6	16847,5	20925,6	20865,3	24599,1	27774,5	32035,6	36307,3	43089,5	45420,0
в % к ВВП	53,8	53,8	50,7	48,8	49,7	50,7	50,7	53,8	53,1	49,6	47,9	51,1	55,3	56,2
Налоги на продукты	1415,2	1 775,1	2352,1	3248,2	4090,1	4977,6	6323,8	5202,1	6462,6	8463,3	9411,8	9510,9	10550,8	8738,5
Субсидии на продукты	165,9	186,6	183,7	156,1	150,2	214,5	229,7	226,2	194,1	215,0	244,1	246,4	258,7	298,9
Чистые налоги на продукты	1249,2	1 588,5	2168,4	3092,1	3939,9	4763,0	6094,2	4975,9	6268,5	8 248,3	9 167,6	9 264,4	10292,1	8439,6

Источник: по данным Росстата

Если рассматривать сферу промышленности, которая занимает в структуре ВДС одно из доминирующих положений, то можно заметить, что в начале 2000-х годов в её структуре ведущую роль играла сфера обрабатывающей промышленности (в 2002 г. её вклад в формирование ВДС был на 10,51% больше, чем у добывающей промышленности). Затем наблюдается постепенное падение удельного веса обрабатывающей промышленности на фоне роста добывающей. В целом же следует констатировать общее снижение удельного веса сферы промышленности в ВДС. Если, например, её доля в 1990 и 1998 гг. составляла 37,74% и 29,02% соответственно, то данный показатель в 2015 г. был равен уже 23,92%. Аналогичная ситуация сложилась и в сельском хозяйстве, однако в этой отрасли падение не столь значительное.

В структуре отраслей непроеизводственной сферы также отмечены существенные изменения. Наиболее динамично развивающимся её сектором является торговля (с начала 90-х по начало 2000-х гг. её доля в ВДС возросла практически в 5 раз). В течение 2000-х гг. её доля несколько сократилась (15,79% в 2015 г. против 22,88% в 2002 г.), но, тем не менее, именно данная сфера занимает главенствующее положение в секторе услуг по её вкладу в ВДС.

Стоит отметить увеличение вклада в ВДС таких отраслей сферы услуг, как финансовый сектор, операции с недвижимостью, государственное управление (особенно следует отметить рост сферы обеспечения военной безопасности). За счёт данных отраслей как раз и произошло значительное увеличение удельного веса сферы услуг. Тем не менее, нельзя не отметить и наличие также негативных тенденций. Так, незначительным является вклад в ВДС сфер здравоохранения (4,09% в 2015 г.), образования и науки, доля которых даже сокращается.

Для более полного анализа отраслевой структуры ВВП рассчитаем такой показатель, как квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов (KK_{acc}). Данный показатель позволяет проанализировать скорость изменения доли той или иной отрасли в ВВП. Для осуществления сводной характеристики интенсивного структурных сдвигов применим также квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов (KK_{occ}).

Результаты расчётов данных коэффициентов за рассматриваемый период представим в виде таблицы 4.

Расчёты коэффициента абсолютных структурных сдвигов показывают, что наименьшая интенсивность структурных сдвигов была отмечена в периоды 2006–2008 гг. и 2013–2015 гг., наибольшая же – в период

Таблица 4

**Показатели интенсивности и скорости
структурных сдвигов в экономике РФ**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
КК _{acc}	0,42	1,01	0,63	0,33	0,37	0,29	1,14	0,71	0,57	1,78	0,31	0,39	0,38
КК _{осс}	4,16	10,08	6,26	3,29	3,70	2,87	11,35	7,07	5,71	17,78	3,15	3,86	3,80

Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

2009–2012 гг. Таким образом, интенсивность и скорость структурных сдвигов оказалась минимальной в течение последних трёх лет.

Коэффициент относительных структурных сдвигов позволяет оценить, насколько пропорциональной и сбалансированной является структура народного хозяйства, т.к. он измеряет равномерность изменения удельных весов отраслей в динамике⁹. На период 2009–2012 гг. так же приходится наибольший «разброс» данного показателя.

Таким образом, можно отметить, что с началом рыночных реформ произошли коренные изменения структуры народного хозяйства, которая в дальнейшем стала проявлять тенденции к консервации сложившихся структурных диспропорций. По большей части данные изменения носили негативный характер, создающий массу угроз экономической безопасности государства. Снижающийся удельный вес обрабатывающих производств поставил нашу страну в зависимость от иностранных поставок машин, оборудования и комплектующих. В условиях введения экономических санкций и отсутствия перспектив их снятия в ближайшее время такое положение вещей ставит под сомнение возможности для интенсивного роста российской экономики. Её низкая диверсификация в силу преимущественно сырьевой направленности понижает конкурентоспособность на мировой арене. Структура валовой добавленной стоимости также косвенно указывает на нерациональность структуры непродовольственной сферы народного хозяйства, т.к. такие жизненно важные отрасли, как здравоохранение и образование, занимают незначительное место в нём по объёму производимых услуг. Данные факторы являются крайне опасными для экономической безопасности России, и требуют адекватных задачам обеспечения экономической безопасности государства структурных преобразований.

⁹ Осипов Б.А., Олейник Е.Б. Формирование системы мониторинга состояния и эффективности лесного комплекса // Вестник ТГЭУ. – 2012. – № 2. – С. 32–41.

Используемые источники

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Российская экономическая система: анатомия и пути обновления / Экономическая система современной России: Анатомия настоящего и альтернативы будущего / Под ред. А.А. Пороховского. – М.: ЛЕНАНД, 2015.
2. Кулин А.А., Смольянинова И.В. Статистическая оценка факторов роста ВВП в РФ // Территория науки. – 2013. – № 5. – С. 39–42.
3. Осипов Б.А., Олейник Е.Б. Формирование системы мониторинга состояния и эффективности лесного комплекса // Вестник ТГЭУ. – 2012. – № 2. – С. 32–41.
4. Погосов И.А., Соколовская Е.А. Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства. – М., 2013.
5. Сергеева О.В. Национальный и международный аспекты критериев и индексов современного состояния экономической безопасности России // Вестник МГИМО Университета. – 2011. – № 3. – С. 18–27.
6. URL:http://data.worldbank.org/indicator/Y.GDP.MKTP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc
7. URL:<http://www.rbc.ru/economics/15/01/2016/5698494b9a794730908f2993>.
8. URL:http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_19/Arzamasceva%20V.A.pdf.

Миленков А. В.

*кандидат экономических наук,
соискатель ученой степени доктора экономических наук,
Российская академия предпринимательства»
email: milal25@yandex.ru*

Стратегический анализ влияния внешних и внутренних факторов на устойчивость банковского сектора финансовой системы

В статье анализируется влияние экономических и финансовых изменений внешней и внутренней сред на устойчивость банковского сектора финансовой системы субъекта федерации; вводится в научный оборот определение понятия «устойчивоспособность банковской системы»; даны рекомендации по учету экономических рисков по внешним факторам влияния на устойчивость банковской системы; создаются и количественно интерпретируются регрессионные системы экономических показателей и активов банковского сектора городов Москвы и Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: *устойчивоспособность, банковский сектор финансовой системы субъекта федерации, факторы внешней и внутренней сред, стратегическое планирование, экономические риски, стратегический анализ, регрессионные уравнения.*

Milenkov A. V.

*PhD (Economics), an applicant for the degree of doctor
of economic sciences, Russian academy of entrepreneurship*

Strategic analysis of influence of external and internal factors on stability of the banking sector of a financial system

In the article is analyzed influence of economic and financial changes of external and internal environments on stability of banks of a regional financial system; is introduced for scientific use determination of the concept «sustainable ability of a bank system»; are given recommendations about accounting of economic risks about external factors of influence on banking system stability; are created and are quantitatively interpreted regression systems of economic indicators and assets of the banking sector of the cities of Moscow and St. Petersburg.

Keywords: *sustainable ability, banking sector of a regional financial system, factors of external and internal environments, strategic planning, economic risks, strategic analysis, regression equations.*

В происходящие экономические, финансовые, инновационные и иные изменения состояния внешней деловой среды, влияющие на устойчивость банковского сектора финансовой системы региона ставят перед институтами и организациями, обеспечивающими социально-экономическое развитие субъекта федерации, задачу такого противодействия и нейтрализации негативных влияний факторов макросреды посредством разработки и реализации комплексных организационно-экономических, финансово-инновационных мер, которые обеспечивали бы устойчивость функционирования банковского сектора региональной финансовой системы¹.

Влияние экономических и финансовых изменений состояния внешней деловой среды на устойчивость деятельности банков проявляется в том, что снижение на этой основе равновесного состояния банковского сектора, как наступившего последствия негативных влияний макросреды, должно корреспондироваться с потенциальной возможностью банковского сектора возвращаться в исходное или близкое с ним состояние.

Наличие потенциала, определяющего возможность возвращаться в равновесное состояние функционирования банковского сектора финансовой системы субъекта федерации сохранять или повышать его устойчивость, выступает доминантой эффективного функционирования и стремления банковской системы на рынке проявлять *устойчивость*, выражаемую отсутствием отклонений от заданного основного параметра развития или совокупности параметров.

В то же время, реально складывающиеся отклонения от планируемого уровня развития банковского сектора региональной финансовой системы, зависящее от влияния факторов внешней и внутренней сред, не должно превышать ее нормативного значения. В случае же превышения отклонений от доминирующего (основного) параметра (совокупности параметров) от нормативной (предельно допустимой) величины банковская система (банковский сектор региона) теряет свою устойчивость, но не устойчивоспособность.

Усиление, повышение устойчивоспособности банковской системы, на наш взгляд, возможно посредством принятия комплексных организационно-экономических мер как по нейтрализации влияния негативных факторов внешней деловой среды, так и по устранению

¹ Дорждеев А.В. Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы: Монография / Дорждеев А.В., Завьялов Д.Ю., и др. — Москва: Издательство «Финансы», 2008.

недостатков в рамках функциональной деятельности конкретной банковской системы и в целом банковского сектора региональной финансовой системы².

Соблюдение устойчивости банковской системы в условиях нестабильного состояния внешней деловой среды и действующих тенденций отсутствия должных тесных взаимосвязей между составляющими секторальной структуры социально-экономической сферы субъекта федерации, на наш взгляд, должно обеспечиваться в процессе стратегического планирования, основными технологическими составляющими которого являются: стратегический анализ макро-, мезо- и микросред; последовательное и поэтапное осуществление сформулированного перспективного видения развития объекта стратегического планирования; осуществление экономических и социальных положений миссии (предназначения) и стратегической цели банковской системы (банковского сектора); обобщающая (базовая) и функциональные стратегии банковского сектора³.

Организационно-экономические условия для сохранения и повышения устойчивости банковского сектора финансовой системы субъекта федерации посредством использования в банковской деятельности *такого организационного новшества, как стратегическое планирование* могут создаваться как за счет стратегического анализа влияния экономических, политических, правовых, технологических и социально-культурных факторов внешней среды, по результатам которого менеджмент банковского сектора формирует и реализует комплексные меры, целевые программы по противодействию влиянию и нейтрализации негативных факторов внешней среды, воздействующих на деятельность банковских структур региональной финансовой системы, так и за счет наполнения других технологических составляющих системы стратегического планирования конкретными мерами, в соответствии с их целевой направленностью на достижение планируемых экономических результатов, а также в соответствии с функциональными назначениями технологических элементов системы стратегического планирования⁴.

² Миленков А.В. Формирование модели устойчивого развития финансовой системы региона // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of legal and economic studies. № 1. 2016. – С. 159–163.

³ Куцури Г.Н. Текущее и стратегическое регулирование финансовой системы региона // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. – 2013. – № 4. – С. 424–428.

⁴ Региональная банковская система: проблемы развития и взаимодействия с реальным сектором экономики / Под ред. Т.А. Световцевой: Монография. – Курск, ЮЗГУ, 2010.

Однако для обеспечения процесса устойчивости банковского сектора финансовой системы субъекта федерации наиболее важной составляющей, по нашему мнению, выступает стратегический анализ, результатами которого являются не только установление многочисленных факторов внешнего влияния на секторально-структурный состав финансовой системы региона, группирование факторов по основным направлениям влияния, но и определение состава факторов, направленности и результативности их влияния на текущую деятельность, средне-, долгосрочное развитие структурных составляющих банковского сектора.

Выступая в секторальной структуре финансовой системы субъекта федерации финансово-кредитным институтом, банк свое функциональное назначение и целевую направленность реализует в процессе регулирования денежного оборота в сферах обмена. При этом обслуживание платежей ставит банк в тесную зависимость с деятельностью как отдельных структурных составляющих, так и в целом всего регионального хозяйственного комплекса⁵.

В этой связи зависимость банковского сектора финансовой системы от экономических результатов деятельности хозяйственного комплекса субъекта федерации — эндогенной составляющей социально-экономической сферы региона, ставит его в положение экзогенной структуры по отношению к банковскому сектору. При этом влияние факторов, стабильных по экономическому, инновационному состоянию мезо-, микросред, выражается действующей политической ориентацией на развитие экономических и финансовых отношений со странами — участниками мирового рынка, регионами мира и непосредственно самой национальной экономики, что, в свою очередь, отражается на устойчивости структурных составляющих банковского сектора.

К этому необходимо добавить и состав сгруппированных факторов по таким направлениям влияния на составляющие банковского сектора региональной финансовой системы, как: несбалансированность экономического развития; наличие высоких уровней инфляции, бюджетного дефицита, взимания налогов не соответствующих возможностям предпринимательского сообщества; снижающаяся платежеспособность населения; высокий внешний долг и выплаты по его обслуживанию.

⁵ Савдерова А.Ф. Формирование курса развития банковского сектора Российской Федерации на основе оценки макроэкономических показателей его деятельности // Вестник Чувашского университета. — 2014. — № 3. — С. 202–206.

Учет влияния объединенных по направлениям влияния факторов макро-среды на устойчивость структурных составляющих банковского сектора, на наш взгляд, возможен как на экспертном уровне при определении сценариев развития мировой, национальной и региональной экономик с наибольшей степенью вероятности осуществления оптимистического, консервативного или пессимистического варианта развития, корреспондирующегося, соответственно с высоким, умеренным и низким уровнем устойчивого состояния банковского сектора, так и при учете влияния факторов внешней среды на степень устойчивости банковской системы посредством установления рисков по каждой из групп внешних факторов соответствующей направленности⁶.

Так, например, экономические риски, устанавливаемые на основе аналитических расчетов и вероятностных изменений экономической среды в конкретном периоде и в неопределенном времени, могут быть определены в процессе анализа изменений макроэкономических показателей ретроспективного развития народного хозяйства, его региональных хозяйственных комплексов.

Вместе с этим, следует учитывать и то, что экономические риски зависят от:

- стабильного и упорядоченного взаимодействия институтов и организаций федеральных и региональных финансовых систем, рационализации их институциональных и организационных структур;
- сложившегося уровня ресурсного потенциала, его качественных и количественных характеристик, определяющих способность национальной экономики, региональных хозяйственных комплексов эффективно использовать материально-технические, трудовые и природные ресурсы, выпускать конкурентоспособную продукцию, оказывать качественные услуги;
- сбалансированности располагаемых ресурсов, компетенций менеджеров, интеллектуального капитала с планируемыми для достижения экономическими результатами, динамикой роста эффективности потребляемых видов ресурсов;
- поддержания соответствия декларативных формулировок целевой ориентации на достижение планируемых темпов экономического роста в процессе последовательно выполняемых этапов

⁶ Зверькова Т.Н. Региональные банки в системе финансового посредничества: монография. – Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2014.

экономического развития, соответствующих располагаемому ресурсному и конкурентному потенциалу.

Указанные экономические риски, в зависимости от их степени, влияют на: платежный оборот народного хозяйства, его регионов, изменения институциональной и организационных структур, федеральной и региональной финансовой систем; принятие управленческих решений по расширению, сжатию денежной массы, изменению методов регулирования валютного курса, границ бюджетного дефицита.

Влияние внутренних факторов на устойчивость структурных составляющих банковского сектора финансовой системы субъекта федерации не должно ослаблять или искажать функциональное назначение банковской системы, обеспечивающей аккумуляцию свободных, временно неиспользуемых финансовых средств, необходимых для деятельности структурных составляющих регионального хозяйственного комплекса, а также поддерживающей планируемый уровень денежного оборота⁷.

Внутренними факторами влияния на устойчивость банков, как секторальной составляющей региональной финансовой системы, выступают: изменение величины банковского капитала; уровень ликвидности банковских активов; преобладание краткосрочных операций на финансовом рынке; степень риска выдаваемых кредитов.

Учет влияния внутренних факторов на устойчивость банковского сектора региональной финансовой системы также, как и влияние внешних факторов, может быть выражен экспертными оценками высококвалифицированных специалистов в данной области, а также методами, близкими к анализу кредитоспособности банков и определению кредитных рисков.

Стратегический анализ влияния факторов внешней и внутренней сред, выступающей начально-подготовительной технологической составляющей системы стратегического планирования обеспечения условий для сохранения и повышения устойчивости составляющих банковского сектора финансовой системы субъекта федерации, своими количественными и качественными результатами содействует менеджменту финансовой системы, ее банковского сектора и хозяйственного комплекса социально-экономической сферы региона принимать решения обеспечивающие более высокий уровень взаимодействия банковского сектора и регионального хозяйственного комплекса, повышению устойчивости структурных составляющих банковского сектора региона.

⁷ Кроливецкая В.Э. Деньги как фактор экономического роста: теория и практика. – СПб.: Алетейя, 2014.

Стратегический анализ влияния изменяющихся факторов макро-, микросред на функционирование банковского сектора (кластера), изменение его активов, экономических результатов деятельности регионального хозяйственного комплекса, на наш взгляд, может быть дополнен результатами корреляционно-регрессионного анализа количественного взаимодействия экономических и финансовых показателей регионального хозяйственного комплекса и банковского сектора (кластера) финансовой системы субъекта федерации.

Такими экономическими показателями для создания регрессионных уравнений могут выступать валовый региональный продукт, характеризующий экономический результат деятельности хозяйственного комплекса, а также среднедушевые денежные доходы населения в месяц, объемы реальных инвестиций, направляемых на обновление и модернизацию основного капитала субъекта федерации. Основным показателем, характеризующим взаимозависимость экономического результата регионального хозяйственного комплекса и банковского сектора, на наш взгляд, может быть представлен величиной банковских активов.

Наличие репрезентативных динамических рядов валового регионального продукта, объемов инвестиций в основной капитал, среднедушевых денежных доходов населения в месяц и величины активов банковского сектора (кластера) таких административно-территориальных образований как город Москва и Санкт-Петербург за период 2007-2014 годов позволили автору построить множественные прямолинейные регрессионные уравнения с фактор-функцией (y_x) – величиной валового регионального продукта:

$$y_{x1} = 886,77 + 0,00144_{x11} + 0,00277_{x12} + 0,12506_{x13}, \quad (1)$$

$$y_{x1} = -120,826 - 0,17538_{x21} + 0,00021_{x22} + 0,08658_{x23}, \quad (2)$$

где y_{x1} и y_{x2} – соответственно, фактор-функции регрессионных уравнений (1) и (2), выражаемые среднеарифметической величиной валового регионального продукта городов Москва и Санкт-Петербург; x_{11} , x_{12} , x_{13} и x_{21} , x_{22} , x_{23} , это, соответственно, средние величины активов банковского кластера (млрд руб.), инвестиций в основной капитал (млрд руб.), среднедушевых денежных доходов населения в месяц (руб.) городов Москва и Санкт-Петербург.

Созданные регрессионные уравнения (1) и (2), согласно статистической теории динамических рядов, являются устойчивыми, так как множественные корреляционные коэффициенты R и R^2 , соответственно, для регрессионных уравнений (1) и (2) равны: 0,958 и 0,918; 0,964

и 0,929 при нормированных коэффициентах R^2_1 и R^2_2 , соответственно, равных 0,856 и 0,877. Высокая статистическая устойчивость данных уравнений предоставляет возможность их использования в практической деятельности регионального менеджмента в процессе определения количественного взаимовлияния фактор-функций и факторов-аргументов, включенных в построенные регрессионные модели (уравнения).

Количественное влияние на фактор-функцию (среднюю величину валового регионального продукта) и ранжирование факторов-аргументов по силе влияния на функцию определяется на аналитической основе по формуле:

$$\Delta \bar{y}_x = (a_i \cdot \bar{x}_i \cdot n_{oi}) / \bar{y}_x, \quad (4)$$

где $\Delta \bar{y}_x$ – количественное изменение экономических показателей хозяйственного комплекса и финансового сектора (кластера) региона; a_i – коэффициент i -го фактора-аргумента регрессионного уравнения; n_{oi} – относительное (в процентах) изменение средней величины фактора-аргумента; \bar{x}_i – среднеарифметическое значение i -го фактора-аргумента регрессии; \bar{y}_x – среднеарифметическое значение фактор-функции регрессионного уравнения.

В соответствии с формулой (3), подставив в нее последовательно среднеарифметические величины x_{11} , x_{12} , x_{13} и Ux_1 при сохранении всех остальных факторов-аргументов на среднеарифметическом уровне и увеличении значения n_{oi} на 1%, получим:

(рост фактора x_{11}): $\Delta Ux_1 = (0,00144 \cdot 37195,88 \cdot 1) / 9290,63 = 0,00576\%$,

(рост фактора x_{12}): $\Delta Ux_1 = (0,00277 \cdot 1009638,63 \cdot 1) / 9290,63 = 0,301\%$,

(рост фактора x_{13}): $\Delta Ux_1 = (0,12506 \cdot 44424,13 \cdot 1) / 9290,63 = 0,598\%$.

Количественные изменения фактор-функции ΔUx_1 от последовательного влияния каждого из факторов-аргументов регрессионного уравнения Ux_1 (региональный хозяйственный комплекс и банковский кластер г. Москвы) при сохранении среднеарифметических значений других факторов-аргументов на среднеарифметическом уровне, свидетельствует о том, что в ранжированном порядке на валовый региональный продукт г. Москвы оказывает влияние среднедушевые денежные доходы населения в течение месяца (0,598%) – первое место, объемы инвестиций в основной капитал (0,301%) – второе место и минимальное влияние на рост валового регионального продукта оказывает величина активов банковского кластера Москвы (0,00576%).

Указанные ранжированные места влияния факторов-аргументов регрессионного уравнения $Уx_1$ предоставляет возможность менеджменту хозяйственного комплекса, банковского сектора (кластера) финансовой системы города Москвы принимать решения о повышении темпов как экономического роста, так и устойчивости структурных составляющих банковского сектора финансовой системы.

При подстановке количественных данных последовательно по факторам-аргументам и фактор-функции регрессионного уравнения $Уx_2$ (Санкт-Петербург и его банковский сектор), сохраняя все остальные факторы-аргументы на среднеарифметическом уровне, получим:
 (рост фактора x_{21} на 1%): $\Delta Уx_2 = (-0,17538 \cdot 1201,25 \cdot 1) / 1902,13 = -0,111\%$
 (рост фактора x_{22} на 1%): $\Delta Уx_2 = (0,0002 \cdot 321884,38 \cdot 1) / 1902,13 = 0,034\%$
 (рост фактора x_{23} на 1%): $\Delta Уx_2 = (0,08658 \cdot 25032,9 \cdot 1) / 1902,13 = 1,14\%$

Полученные данные последовательного влияния на фактор-функцию $Уx_2$ (Санкт-Петербург и его банковский сектор) при изменении на 1% среднечисленных значений факторов-аргументов x_{21} , x_{22} , x_{23} , сохраняя остальные факторы на среднеарифметическом уровне, свидетельствуют о том, что на рост валового регионального продукта Санкт-Петербурга в ранжированном порядке влияют среднедушевые доходы населения в месяц (1,14%), объем инвестиций в основные фонды (0,034%). А повышение на 1% активов банковского кластера Санкт-Петербурга снижает объем валового регионального продукта на 0,111%.

Указанные количественные влияния факторов-аргументов и функции хозяйственного комплекса анализируемого субъекта федерации и банковского кластера с его активами влияния предоставляют возможность менеджменту определять комплекс мер по: приведению характеристик устойчивости банковского сектора финансовой системы Санкт-Петербурга в соответствие с потенциальными возможностями нивелировать и нейтрализовать негативные влияния на нее факторов внешней и внутренней сред; повышению экономических результатов деятельности хозяйственного комплекса.

Используемые источники

1. Дорждеев А.В. Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы: Монография / Дорждеев А.В., Завьялов Д.Ю., и др. — Москва: Издательство Финансы, 2008.
2. Зверькова Т.Н. Региональные банки в системе финансового посредничества: монография. — Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2014.

3. Куцури Г.Н. Текущее и стратегическое регулирование финансовой системы региона // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. – 2013. – № 4. – С. 424–428.
4. Миленков А.В. Формирование модели устойчивого развития финансовой системы региона // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of legal and economic studies. – 2016. – № 1. – С. 159–163.
5. Региональная банковская система: проблемы развития и взаимодействия с реальным сектором экономики / Под ред. Т.А. Световой: Монография. – Курск: ЮЗГУ, 2010.
6. Савдерова А.Ф. Формирование курса развития банковского сектора Российской Федерации на основе оценки макроэкономических показателей его деятельности // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 3. – С. 202–206.
7. Кроливецкая В.Э. Деньги как фактор экономического роста: теория и практика. – СПб.: Алетейя, 2014.

Михалева О. М.

*кандидат экономических наук,
Брянский государственный
университет им. академика И.Г. Петровского,
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: michaleva130182@yandex.ru*

Матюшкина И. А.

*кандидат экономических наук,
Брянский государственный
университет им. академика И.Г. Петровского,
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: vyuyakova@yandex.ru*

Человеческий капитал как фактор развития современной экономики России

В статье представлен анализ состояния человеческого капитала в современной России и отражены современные тенденции его развития.

Ключевые слова: *человеческий капитал, интеллектуальный потенциал, наука, образование, экономическое развитие.*

Mikhaleva O. M.

*PhD (Economics),
Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky,
Department of Economics and management, associate Professor*

Matyushkina I. A.

*PhD (Economics),
Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky,
Department of Economics and management, associate Professor*

Human capital as a factor of development of modern Russian economy

The article presents the analysis of the state of human capital in modern Russia and reflects the modern tendencies of its development.

Keywords: *human capital, intellectual potential, science, education, economic development.*

Приоритетом современной России являются вопросы развития интеллектуального, человеческого потенциала, являющегося важнейшим фактором развития здравоохранения, образования, культуры, источником технологического обновления и экономического роста, основой для создания и поддержания глобальной конкурентоспособности национальной инновационной экономики, фундаментом для формирования эффективной социально-экономической и научно-технической политики российского государства.

Одной из глобальных тенденций развития современного российского рынка труда является несоответствие качества человеческого капитала российских работников потребностям российского бизнеса. В связи с этим, можно сказать о наличии структурного дисбаланса качества человеческого капитала российских работников и спросовых характеристик, предъявляемых отечественным бизнесом к уровню профессиональной подготовки работников.

Совокупный человеческий капитал имеет определенные количественные и качественные характеристики. Проведем анализ наиболее важных из них.

Первой важнейшей характеристикой совокупного человеческого капитала является численность населения Российской Федерации. Официальная статистика показывает неуклонное сокращение данного показателя. Так, по оценке Федеральной службы государственной статистики, численность постоянного населения Российской Федерации уменьшилась с 1998 г. по 2014 г. на 3,3 млн. человек.

Одной из самых острых демографических проблем социально-экономического развития современной России остается высокий уровень смертности населения, напрямую зависящий от социально-экономического развития страны, благосостояния населения, развития системы здравоохранения, доступности медицинской помощи и т.д.

Во-вторых, значимой характеристикой совокупного человеческого капитала является распределение трудовых ресурсов по сферам занятости, а также профессионально-квалификационная структура рабочей силы.

Динамика численности экономически активного населения России отражена на рисунке 1.

Согласно демографическому прогнозу Федеральной службы государственной статистики до 2030 года (средний вариант прогноза) в ближайшие 15 лет численность трудоспособного населения в России снизится в 1,2 раза, что связано с выходом населения за пределы трудоспособного возраста и высокой смертностью населения. Молодежь,

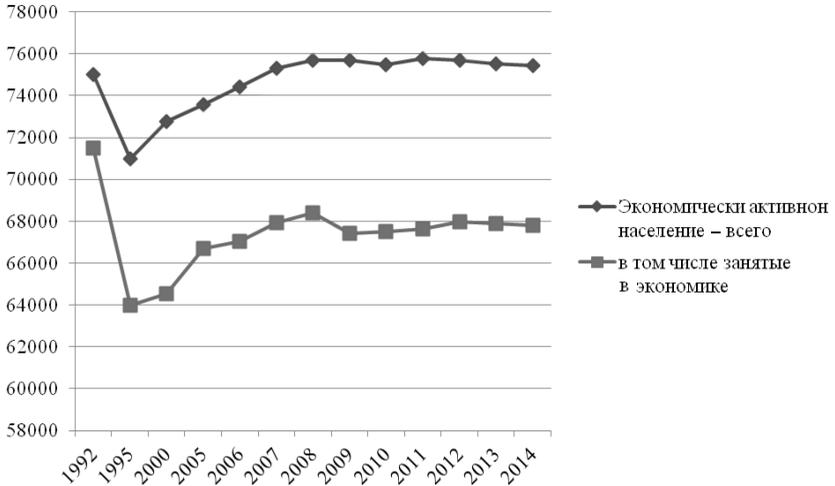


Рисунок 1. Динамика численность экономически активного населения России, тыс. чел. ¹

вступающая в трудоспособный возраст в 2006–2025 гг., возместит убыль рабочей силы только наполовину. Благоприятная миграционная ситуация позволит возместить еще 7–8% выбытия. Однако этого недостаточно для полного восстановления трудового потенциала.

В современной России остро встает проблема несоответствия структуры профессионального образования актуальным и перспективным потребностям рынка труда по квалификационному уровню и по профессиональной структуре ².

Прогнозная оценка профессионально-квалификационной структуры занятых по 9 укрупненным группам занятий на период до 2025 года, приведена в таблице 1.

В настоящее время ощущается недостаток квалифицированных кадров по отдельным профессиям и специальностям. Так, согласно прогнозной оценке профессионально-квалификационной структуры населения, занятого в экономике, в период с 2002 г. по 2025 г. численность неквалифицированных рабочих сократится на 4,5%.

Дефицит кадров будет наблюдаться среди представителей таких рабочих профессий, как: слесари-инструментальщики, станочники,

¹ Российский статистический ежегодник – 2015. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/193002/>.

² Бабич О.В. Оценка организационной структуры промышленного предприятия / О.В. Бабич // Ученые записки РАП. – 2013. – №37. – С. 376–388.

Таблица 1

Прогнозная оценка профессионально-квалификационной структуры занятых по 9 укрупненным группам занятий на период до 2025 г.³

Наименование групп занятий	В среднем за 2002–2004 г.	2010	2015	2020	2025
Всего занято	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
Руководители (представители) органов власти и управления, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий	6,5	7,0	7,4	7,7	8,0
Специалисты высшего уровня квалификации	16,7	17,3	17,2	17,0	17,0
Специалисты среднего уровня квалификации	15,0	15,2	15,8	16,9	18,0
Служащие, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	3,2	3,7	4,7	5,7	7,0
Работники сферы обслуживания, ЖКХ, торговли и родственных видов деятельности	13,4	13,8	14,2	14,6	15,0
Квалифицированные рабочие сельского, лесного, охотничьего хозяйства, рыбоводства и рыболовства	4,2	4,0	3,6	3,2	3,0
Квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	16,1	16,0	15,8	15,6	15,0
Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин и слесари-сборщики	13,4	12,5	12,0	11,2	10,0
Неквалифицированные рабочие	11,5	10,5	9,3	8,1	7,0

наладчики и рабочие родственных профессий; рабочие по профессиям промышленности строительных материалов; монтажники и слесари санитарно-технического оборудования, слесари-трубопроводчики; рабочие по профессиям транспорта.

Серьезных рисков в кадровом обеспечении следует ожидать в группе квалифицированных рабочих индустриальных отраслей, являющейся одной из самых многочисленных групп, занятых в российской экономике (16%).

Из приведенных в таблице 1 данных видно, что структура профессионального образования в России смещена в пользу высшей школы. В России с начала 90-х гг. число вузов увеличилось более чем в 2 раза, а численность студентов — более чем в 2,3 раза. Доля лиц с выс-

³ Федорова Н. Трудовой, так сказать, потенциал... — Режим доступа: <http://www.egonline.ru/article/193002/>.

шим профессиональным образованием и высшим уровнем квалификации среди занятого в экономике населения составила в 2014 г. 26,8%.

Однако потребности отечественных работодателей в специалистах и бакалаврах с высшим образованием ниже, чем соответствующее предложение на рынке труда. В то же время в отечественной экономике структура среднего профессионального образования не отвечает потребностям рынка труда, поэтому спрос на квалифицированных рабочих и специалистов не может быть полностью удовлетворен.

В-третьих, определяющей характеристикой совокупного человеческого капитала являются затраты государства на образование, культуру, науку, здравоохранение.

В стратегии развития России до 2020 года заявлено, что переход на инновационный путь развития связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. В консолидированном бюджете России на 2014 г. расходы на образование составляли 20% от общей суммы расходов на социально-культурные мероприятия, что на 10,2% меньше чем в 2002 году. Доля расходов на здравоохранение в 2014 г. составила 16,7% от общей суммы расходов на социально-культурные мероприятия, что на 2% больше показателя 2002 года (рисунок 2).

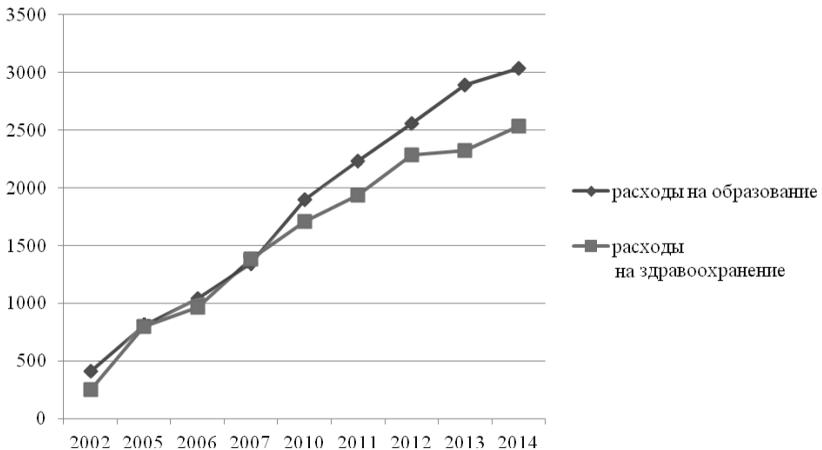


Рисунок 2. Расходы консолидированного бюджета РФ на образование и здравоохранение, млрд. руб.⁴

⁴ Российский статистический ежегодник – 2015. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/193002/>.

Таблица 2

Основные показатели развития отечественной науки⁵

	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Расходы федерального бюджета, млрд. руб.	76,9	237,6	313,8	355,9	425,3	437,2
в том числе:						
на фундаментальные исследования	32,0	82,1	91,6	86,6	112,2	121,5
на прикладные научные исследования	44,8	155,4	222,2	269,2	313,0	315,6
Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1,07	1,13	1,09	1,13	1,13	1,19
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	813207	736540	735273	726318	727029	732274
Разработанные передовые производственные технологии, ед.	637	864	1138	1323	1429	1409

В таблице 2 представлены общие показатели развития отечественной науки.

Из приведенных в таблице 2 данных видно, что государственные расходы на фундаментальные и прикладные исследования выросли за анализируемый период в 3,8 и 7 ра, соответственно. Внутренние затраты на исследования и разработки увеличились на 0,12 п.п. В целом финансирование науки в России, ее доля в ВВП, в бюджете и общих инвестициях остаются низкими по сравнению с мировыми значениями.

В-четвертых, важной характеристикой совокупного человеческого капитала является численность персонала, занятого исследованиями и разработками, и эффективность результатов их деятельности⁶.

Так, за анализируемый период численность персонала, занятого исследованиями и разработками, уменьшилась на 80933 человека или на 10%. Острой проблемой в отечественной науке остается старение научных кадров. В настоящее время средний возраст исследователей составляет 49 лет, кандидатов наук – 53 года, докторов наук – 62 года.

⁵ Михалева О.М., Матюшкина И.А. Сравнительный анализ развития науки в России и за рубежом // Современные научные исследования. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 53482. – URL: <http://e-koncept.ru/article/855/> – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

⁶ Балабанова, А.В. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла /А.В. Балабанова, Е.Д. Усенко // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 48–60.

К возрастной группе до 40 лет относятся менее 1/3 российских исследователей (31,8%), возраст каждого второго исследователя старше 50 лет, а каждого четвертого – старше 60 лет⁷.

Анализ результативности исследований и разработок показал, что в 2014 г. по сравнению с 2005 г. более чем в два раза увеличилось количество разработанных передовых производственных технологий.

В последнее время в Российской Федерации проблеме повышения качества жизни российских граждан уделяется существенное внимание со стороны государства. Сделаны конкретные первоочередные шаги в сфере науки, образования, здравоохранения, жилищной политики, поскольку именно эти сферы являются определяющими в формировании качества жизни населения и человеческого капитала. От состояния этих сфер зависит мотивация граждан России к инновационному поведению, в целом уровень развития человеческого капитала и, как следствие, конкурентоспособность национальной экономики.

Используемые источники

1. Бабич О.В. Оценка организационной структуры промышленного предприятия /О.В. Бабич // Ученые записки РАП. – 2013. – № 37. – С. 376–388.
2. Балабанова, А.В. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла /А.В. Балабанова, Е.Д. Усенко // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 48–60.
3. Михалева О.М., Матюшкина И.А. Сравнительный анализ развития науки в России и за рубежом // Современные научные исследования. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 53482. – URL: <http://e-koncept.ru/article/855/> – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
4. Российский статистический ежегодник – 2015. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/193002/>.
5. Федорова Н. Трудовой, так сказать, потенциал... – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/193002/>.

⁷ Михалева О.М., Матюшкина И.А. Сравнительный анализ развития науки в России и за рубежом // Современные научные исследования. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 53482. – URL: <http://e-koncept.ru/article/855/> – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Никитина О. А.

*кандидат технических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
e-mail: line_av@mail.ru*

Слободяник Т. М.

*кандидат технических наук, доцент,
Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»
e-mail: tslobodyanik@gmail.com*

Мелихова Ю. М.

*ФГБОУ ВПО «Московский государственный
технический университет им. Н. Э. Баумана», ст. преподаватель
e-mail: jmmel@mail.ru*

Разработка плана мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности ремонтного предприятия

Данная работа посвящена анализу кредиторской задолженности ремонтного предприятия перед бюджетом. Произведен финансовый анализ предприятия, даны рекомендации по ликвидации кредиторской задолженности.

Ключевые слова: *кредиторская задолженность, налоговые платежи, реструктуризация задолженности, платежеспособность, оценка степени устойчивости финансового состояния предприятия, финансовый кризис.*

Nikitina O. A.

*PhD (technique), associate professor,
FGBOU VPO «Magnitogorsk state technical University. G. I. Nosov»*

Slobodyanik T. M.

*PhD (technique), associate professor,
National University of Science and Technology «MISIS»*

Melikhova Yu. M.

*senior lecturer,
FGBOU VPO «Bauman Moscow State Technical University»*

The development of an action plan on restructuring of accounts payable repair enterprise

This work is devoted to the analysis of payables by the repair company before the budget. Produced financial analysis of a company and make recommendations for the elimination of payables.

Keywords: *accounts payable, tax payments, debt restructuring, solvency, assessment of the degree of stability of the financial condition of the company, the financial crisis.*

Проблема задолженности предприятий по платежам в бюджет затрагивает интересы не только государства и органов местного самоуправления, но и организаций, предприятий, различных организационно-правовых форм. Она заслуживает самого серьезного внимания, поскольку долги перед государством достигли астрономических размеров, сопоставимых с объемом поступления средств в бюджет. Положение усугубляется еще и тем, что, кроме задолженности предприятий перед местными и вышестоящими бюджетами, многие из них имеют долги друг перед другом. В связи с текущими финансовыми кризисами, данная проблема достигла пика актуальности, поскольку снизилась активность банков по кредитованию финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Вследствие этого погашение задолженности является одним из основных резервов роста налоговых поступлений в бюджет. В широком смысле реструктуризация задолженности — это один из способов урегулирования проблемы неплатежей в бюджетную систему и создания предпосылок для оздоровления экономической ситуации [1].

В данной работе рассматривается проведение реструктуризации кредиторской задолженности ремонтного предприятия. Кредиторская задолженность составляет: 733 923(тыс. руб.); в том числе: поставщики и подрядчики: 450 641(тыс. руб.), задолженность перед персоналом организации: 118 969(тыс. руб.), задолженность перед государственными внебюджетными фондами: 34 952 (тыс. руб.), задолженность по налогам и сборам: 118 661(тыс. руб.), прочие кредиторы: 10 700(тыс. руб.).

В данной ситуации осуществление реструктуризации задолженности, обеспечивающей своевременное и полное поступление в бюджетную систему начисляемых текущих налоговых платежей, а также гарантированное ежегодное пополнение бюджетов всех уровней на сумму задолженности, финансово целесообразны как городу, так и государству.

Не менее выгодна реструктуризация и самому предприятию. За годы финансового кризиса серьезно ухудшилось финансовое состояние большого числа российских предприятий. Разбалансированность расчетно-платежной системы, наряду с другими негативными явлениями, привела к накоплению предприятиями больших объемов задолженности, в структуре которой значительную часть составляют обязательства перед бюджетной системой. Наличие кредиторской задолженности является фактором недостаточной финансовой устойчивости предприятий, их инвестиционной непривлекательности. Для разработки мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности, необходимо произвести оценку степени устойчивости финансового состояния [2] предприятия и определить потребность предприятия в денежных средствах (Таблица 1).

Таблица 1

Агрегированный баланс предприятия, тыс. руб.

АКТИВ	ПАССИВ
Основные средства, F 81301	Собственные средства, I_{c1} 1078937
Запасы сырья, Z_1 173798	Резервы, I_{c2} 25
Незавершенное строительство, Z_2 22712	Долгосрочная задолженность, K_T 230114
Запасы готовой продукции, Z_3 21869	Краткосрочная банковская задолженность, K_f 210185
Дебиторская задолженность, r_{a1} 444205	Кредиторская задолженность, R_p 733923
Денежные средства, d_1 0	
Краткосрочные финансовые вложения, d_2 0	
Другие оборотные средства, r_{a2} 1009299	
БАЛАНС, V..... 2253184	БАЛАНС, V..... 2253184

1. Произведем соотношения:

$$Z = Z_1 + Z_2 + Z_3 = 173\,798 + 22\,712 + 21\,869 = 218\,379;$$

$$r_a = r_{a1} + r_{a2} = 444\,205 + 1\,009\,299 = 1\,453\,504;$$

$$d = d_1 + d_2 = 0;$$

$$R_a = r_a + d = 1\,453\,504;$$

$$I_c = I_{c_1} + I_{c_2} = 1078937 + 25 = 1078962.$$

2. Определяем тип финансовой ситуации.

Наличие собственных средств для формирования запасов и затрат:

$$\Delta E_c = (I_c - F) - Z = (1\,078\,937 - 581\,301) - 218\,379 = 279\,257 > 0.$$

Наличие собственных средств и долгосрочных источников для формирования запасов и затрат:

$$\Delta E_T = (I_c - F) + K_T - Z = 279\,257 + 230\,114 = 509\,371 > 0.$$

Наличие общих источников для формирования запасов и затрат:

$$\Delta E_\Sigma = (I_c - F) + K_T + K_i - Z = 509\,371 + 210\,185 = 719\,556 > 0.$$

Вывод: имеет место абсолютная устойчивость финансового состояния.

3. Определяем потребности предприятия в денежных средствах.

Чистый работающий капитал предприятия:

$$E_T = (Z + R_a) - (K_i + R_p) = (218\,379 + 1\,453\,504) - (210\,185 + 733\,923) = 167\,1883 - 944\,108 = 727\,775.$$

Операционные текущие финансовые потребности:

$$TФП_{оп} = Z + r_{a1} - R_p = 218\,379 + 444\,205 - 733\,923 = -71\,339.$$

Внеоперационные (внереализационные) текущие финансовые потребности:

$$TФП_{внеоп} = d_2 + r_{a2} - K_i = 0 + 1\,009\,299 - 210\,185 = 799\,114.$$

Суммарные текущие финансовые потребности:

$$TФП = TФП_{оп} + TФП_{внеоп} = -71\,339 + 799\,114 = 727\,775.$$

Потенциальный дефицит денежных средств:

$$E_T - TФП_{оп} = 727\,775 + 71\,339 = 799\,114.$$

Реальный излишек денежных средств с учетом краткосрочных финансовых вложений и краткосрочного кредита:

$$E_T - TФП = 799\,114 - 727\,775 = 71\,339.$$

Вывод: финансовых средств достаточно для обеспечения основной деятельности предприятия, потенциальный дефицит денежных средств отсутствует; имеется профицит 799 114 тыс. руб.). Кроме того, с учетом внереализационной деятельности предприятия имеет место излишек денежных средств (71 339 тыс. руб.).

Далее необходимо произвести диагностику финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия с использованием финансовых коэффициентов:

1. Оценка финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии (нормативное значение 0,7):

$$\kappa_{\text{авто}} = \frac{I_c}{B} = 0,48 < 0,7.$$

Целесообразно увеличение собственных средств предприятия. Финансовая независимость предприятия низка.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (нормативное значение 0,7):

$$\kappa_{\text{з/с}} = \frac{K_T + K_t + R_p}{I_c} = 1,088 > 0,7.$$

Имеет место избыток заемных средств по отношению к собственным, запас финансовой устойчивости предприятия недостаточен.

Коэффициент мобильности (нормативное значение 0,2...0,5).

$$\kappa_{\text{м}} = \frac{I_c - F}{I_c} = 0,25 > 0,2.$$

Мобильность положительна. Достаточно собственных источников финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (минимальное значение 0,1).

$$\kappa_2 = \frac{I_c - F}{Z + R_a} = 0,3 > 0,1.$$

Оборотные средства обеспечены собственными средствами.

2. Оценка ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (предельное значение 0,2...0,25):

$$\kappa_{\text{абл}} = \frac{d_1 + d_2}{K_t + R_p} = 0 < 0,2.$$

Абсолютная ликвидность отсутствует.

Общий коэффициент покрытия (минимальное нормативное значение равно 2):

$$\kappa_1 = \frac{Z + r_a}{K_t + R_p} = 1,77 < 2.$$

Необходимо уменьшить краткосрочную банковскую задолженность.

Вывод: Для увеличения запаса финансовой устойчивости рекомендуется произвести снижение кредиторской задолженности. Сни-

жение кредиторской задолженности должна происходить после проведения необходимых мероприятий и разработки плана-графика погашения задолженности.

1. Сумму кредиторской задолженности можно уменьшить за счет поступления средств за счет погашения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность составляет 444205(тыс. руб.).

Кредиторская задолженность – дебиторская задолженность = 733923 – 444205=289718 тыс. руб. – оставшаяся часть кредиторской задолженности.

2. Согласно федеральному Закону от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в законодательные акты РФ», при проведении мероприятий по энергосбережению на предприятии экономия энергоресурсов составит 3%. Оставшуюся сумму кредиторской задолженности можно погасить за счет экономии и сокращения затрат на топливо, расходов на энергию (электрическую, тепловую), расходов на воду:

- расходы предприятия на приобретение топлива – 966 033,7 тыс. руб., с учетом экономии – 937 052,69 тыс. руб.; в результате экономии высвободившаяся сумма средств составит 28981,01тыс. руб.;
- расходы предприятия на энергию (в том числе электрическую, тепловую)
- 229 354,4 тыс. руб., с учетом экономии – 222 473,77 тыс. руб.; высвободившаяся сумма средств составит 6880,63 тыс. руб.;
- расходы предприятия на воду – 8091,4 тыс. руб., с учетом экономии 7848,66 тыс. руб.; высвободившаяся сумма средств составит 242,74 тыс. руб.
- всего высвободившихся в результате экономии средств для погашения кредиторской задолженности – 36104,38 тыс. руб.

Оставшаяся часть кредиторской задолженности после проведения мероприятий по экономии энергоресурсов и ликвидации дебиторской задолженности составит 253 613,62 тыс. руб. Средства для погашения кредиторской задолженности можно получить посредством ликвидации остатков товаров для перепродажи (84 537,873 тыс. руб.), ликвидации на складе сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, приобретенных для производства и перепродажи (140896,46 тыс. руб.), остатков на складе топлива (28 179,29 тыс. руб.).

Погашение кредиторской задолженности целесообразно производить в течение 12-ти месяцев (Таблица 2), т.к. абсолютная ликвидность отсутствует и существует краткосрочная банковская задолженность.

План-график погашения кредиторской задолженности ремонтного предприятия

период и суммы (тыс. руб.) погашения кредиторской задолженности	01.2016	74034,166
	02.2016	74034,166
	03.2016	74034,166
	04.2016	74034,166
	05.2016	74034,166
	06.2016	74034,166
	07.2016	36104,38
	08.2016	42268,936
	09.2016	42268,936
	10.2016	56358,583
	11.2016	56358,583
	12.2016	56358,583

Таким образом, уменьшив кредиторскую задолженность, предприятие снизит задолженность перед бюджетами всех уровней и государственными внебюджетными фондами социального страхования, что позволит ему стать конкурентоспособным.

Используемые источники

1. Никитина О.А., Слободяник Т.М. О повышении эффективности использования оборудования коммерческих предприятий // Научный вестник Московского Государственного Горного Университета. – 2012. – № 9. – С. 72–82.
2. Рожков И.М., Ларионова И.А., Пятецкая А.В. Экономика предприятия с расширенным использованием финансовых моделей. – М.: «МИСиС», 2012. – 320 с.

Портнова Д. С.

*аспирант, МГУ им. М.В. Ломоносова,
факультет психологии,
кафедра «Психология труда и инженерная психология»
e-mail: maltaneba@gmail.com*

Временная компетентность личности как фактор успешности в предпринимательстве и иных видах профессиональной деятельности

В статье рассматриваются основные подходы к рассмотрению временной компетентности личности и ее ключевые компоненты с позиций различных психологических концепций. Выделенные конструкты соотносятся с предпринимательской и иными видами профессиональной деятельности как факторы, потенциально связанные с успешностью их осуществления.

Ключевые слова: *временная компетентность личности, темпоральный интеллект, временной горизонт, психология предпринимательства, тайм-менеджмент.*

Portnova D. S.

*Postgraduate student, Lomonosov Moscow State University,
Faculty of Psychology, Department of Work Psychology
and Engineering Psychology*

Temporal competence of personality as a success factor in entrepreneurship and other professional activities

The article deals with the main scientific approaches to temporary competence of personality and its key components from the viewpoint of various psychological concepts. All these constructs are brought into correlation with effectiveness of business and other professional activities as potential success factors.

Keywords: *temporal competence of personality, temporal intelligence, time horizon, psychology of business, time-management.*

Термин «временная компетентность» был введен в понятийный аппарат психологической науки Э. Шостромом, в понимании которого она выступала специфическим механизмом саморегуляции, направленным в будущее и оказывающим субъекту помощь в планировании, или личностной чертой, определяющейся высоким уровнем самосоз-

нения и критического отношения к себе¹. Впоследствии данный конструкт претерпел множество трансформаций, однако процесс его уточнения и конкретизации продолжается до сих пор.

С одной стороны, сейчас принято относить этот конструкт к концептуальным мета-компетентным способностям, предполагающим высокую долю ответственности за самостоятельную организацию работы и «learning to learn»². Другой подход сосредоточен на выражении во взаимодействии со временем общей компетентности, представленной в единстве когнитивной, аффективной и волевой сфер³. Еще один взгляд на проблему подразумевает включенность временной компетентности как отдельной составляющей в коммуникативную компетентность профессионала, которая, в свою очередь, рядоположена со специальной (профессионально-предметной), социально-психологической и методической⁴.

Конкретные определения временной компетентности апеллируют практически ко всем перечисленным аспектам. На первый план выходит как способность адекватно оценивать единицы времени, строить временные лимиты общения, понимать временной контекст взаимодействия⁵, так и расставлять приоритеты в плане личных целей, согласовывать их с другими людьми, проявлять волю и самоконтроль, планировать время в письменном виде и адекватно распределять его между работой и отдыхом⁶.

Учитывая острую дискуссионность содержания терминов «компетентность» и «компетенция», приходится специально отметить, что последний сейчас фактически занял место родового сверхпонятия, которое обозначает одновременно и ЗУНы (знания, умения, навыки), и способности, и свойства характера, и мотивационные черты лично-

¹ Shostrom, E. Personal orientation inventory. – 2012. – San Diego. – CA: Edits.

² Енькова Е.П. Временная компетентность у студентов вуза // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. – 2011. – № 2. – С. 85–87.

³ Афанасьева Т.П., Немова Н.В. Профессиональное развитие кадров муниципальной системы образования // Под ред. Н.В. Немовой. – М., 2004.

⁴ Токарева О.О. Временная компетентность как составляющая профессиональной компетентности будущего бакалавра гуманитарных специальностей // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2012. – № 1. – С. 121–136.

⁵ Болотова А.К. Психология организации времени: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальности «Психология» // Гос. ун-т «Выш. шк. Экономики». – М.: Аспект Пресс, 2006.

⁶ Калинин С.И. Тайм-менеджмент: практикум по управлению временем. – СПб.: Речь, 2006.

сти, важные для определенного вида деятельности (ПВК – профессионально-важные качества). Та реальность, которая стоит за обоими этими понятиями, позволяет различать работников по уровню мастерства, поэтому можно вполне справедливо утверждать, что удовлетворительный уровень выполнения задач и общее соответствие заданному стандарту обеспечивается наличием компетенций, в то время как лучшие (или «превосходные») достижения являются выражением компетентности как субъективной – в противоположность позиционной – характеристики.

Какие ПВК востребованы в предпринимательстве? Согласно результатам многочисленных исследований, это высокая мотивация достижения (Д. МакКлелланд), внутренний локус контроля (Д. Миллер), склонность к умеренному риску (Р. Брокхаус), амбициозность, самостоятельность и стремление к финансовой независимости (А.Л. Журавлев, В.П. Позняков). Если же говорить о ЗУН, то предпринимателю необходимы деловая смекалка и юридические знания, наличие которых наравне с иными собственно индивидуально-психологическими особенностями оказывается устойчиво связано с успешностью в предпринимательстве ⁷.

С точки зрения исследователей в области психологии предпринимательства, этот тип деятельности характеризуется, в первую очередь, постоянным превращением новых идей и изобретений в успешные инновации, необходимостью нарушения равновесного состояния в экономике за счет разрешения ее многочисленных противоречий, ведением жесткой конкурентной борьбы и поиском новых возможностей получить прибыль (по Й. Шумпетеру, Ф. фон Хайеку и П. Друкеру). Здесь психологические особенности тесно соседствуют с экономическим измерением и являются фактически неотделимыми от него.

Временная компетентность в целом может считаться понятием высокого уровня обобщения по отношению к другим понятиям, связанным с успешной временной организацией предпринимательской и иных видов профессиональной деятельности. Судить о ее наличии можно по результатам труда – эффективному и своевременному решению соответствующих задач, имея при этом возможность отделить ее от некомпетентности и сверхкомпетентности в соответствии с требованиями, которые предъявляются к предпринимателю в части, например, соблюдения сроков, скорости работы или дальности планирования.

⁷ Алтухов В.В. Поддержка самозанятости: как оценить потенциал предпринимателя? // Служба занятости. – 2012. – № 4. – С. 64–69.

В общей психологии существует несколько универсальных типологий людей, описывающих особенности их взаимодействия со временем, которые могут быть экстраполированы практически на любую разновидность их активности — как деловой, так и неделовой. Например, Б.И. Цуканов характеризует так называемые t-типы (tau-типы) в качестве психологических констант, влияющих на темпоральное восприятие действительности: это «спешащий», «точный», «медлительный» и «равновесный» типы, прямо зависящие от темперамента и физиологических особенностей субъекта⁸. Его предшественник Д.Г. Элькин в рамках собственной типологии на схожих основаниях выделял лишь два вида людей: тех, для которых время течет медленно, и тех, для кого время течет быстро, то есть систематически переоценивающих и недооценивающих некоторые интервалы времени с помощью тех или иных органов чувств⁹.

Близко к ним примыкает и типология В.И. Ковалева, в работах которого отмечено, что регуляция времени осуществляется неодинаково в зависимости от параметров активности субъекта и способов ее реализации (то есть тоже, в сущности, его темпераментальных характеристик), и может быть подразделена на такие типы, как «стихийно-обыденный», «функционально-действенный», «созерцательно-продолженный» и «созидательно-преобразующий». Они отличаются по степени зависимости от событий и обстоятельств жизни, избирательности в отношении них, пассивности или активности в организации времени жизни¹⁰.

Очевидно, что представленные типы указывают на расширительное толкование временной компетентности и уводят ее за рамки предпринимательской и даже собственно профессиональной деятельности (как и соображений о ее успешности), позволяя говорить об индивидуальных особенностях временной организации в контексте всей жизни человека. Это весьма характерно для большинства теоретических моделей, относимых к концепциям временной компетентности, и может считаться магистральной линией для многих исследований в данном русле.

Что касается собственно профессиональной деятельности, то при опоре на временные факторы различных ее видов, а также на режимы ее выполнения Л.Ю. Кублицкене выделила шесть более или менее адаптивных типа организации времени, среди которых «оптимальный»,

⁸ Цуканов Б.И. *Время в психике человека*. — Одесса: АстроПринт, 2000.

⁹ Элькин Д.Г. *Восприятие времени*. — М.: АПН РСФСР, 1962.

¹⁰ Ковалев В.И. *Особенности личностной организации времени жизни // Гуманистические проблемы психологической теории*. — М., 1995.

«спокойный» и «исполнительный» представляют полюс позитивных и относительно успешных, а «дефицитный», «тревожный» и «неоптимальный» связаны с многочисленными трудностями и конфликтами в переживании времени¹¹.

Единственная целостная структурно-функциональная модель временной компетентности на данный момент представлена в работах О.В. Кузьминой, где обоснованы уровни ее проявления (осознание и практическая организация), структурные компоненты (ценностно-смысловой, мотивационный, познавательный, операционально-технологический и рефлексивный), показатели сформированности и критерии их оценки. В ходе исследований автором выделены четыре группы людей, различающихся по уровню осознания необходимости организации времени и мотивационной направленности на выполнение работы к сроку¹².

Примечательно также, что компоненты временной компетентности, описываемые в терминах наблюдаемого поведения, практически отсутствуют в общедоступных библиотеках (или словарях) компетенций, используемых в практике оценки персонала по всему миру с целью прогноза потенциальной успешности кандидатов в различных видах профессиональной деятельности — в том числе и в предпринимательстве. Исключение составляет лишь компетенция Инициатива (другие названия — Склонность к действию, Решительность, Стратегическая ориентация на будущее, Использование возможностей, Проактивность), основная шкала которой «описывает временные интервалы, начиная от завершения решений, принятых в прошлом (настойчивость или целеустремленность), и заканчивая теперешними действиями в отношении проблем или возможностей, которые не будут полностью реализованы в ближайшие годы»¹³.

Авторы подчеркивают, что Инициатива не предполагает заблаговременного планирования повседневных дел, зато затрагивает размышления о будущем, представляющие собой не только и не столько поверхностное признание грядущих проблем или возможностей, но и знаменующие готовность предпринимать соответствующие действия.

¹¹ Кублицкене Л. Ю. Организация времени личностью как показатель ее активности // Гуманистические проблемы психологической теории. — М.: Наука, 1995.

¹² Кузьмина О.В. Структурно-функциональная модель временной компетентности личности // В мире научных открытий. — 2011. — № 9.3. — С. 977–993.

¹³ Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / Пер. с англ. — М: НИРО, 2005. — С. 31.

Уровни шкалы (поведенческие индикаторы) варьируют от «Думает только о прошлом» и «Обращается к текущим возможностям или проблемам» до «Действует заблаговременно на срок до 2 месяцев/от 3 до 12 месяцев/1–2 года/2–5 лет/5–10 лет/более 10 лет». Постулируется, что лучшие сотрудники оперируют более протяженными временными отрезками, нежели их менее успешные коллеги на аналогичных позициях. Одновременно Инициатива поддерживает проявление множества других компетенций, уже не связанных с временной организацией деятельности напрямую — в числе них находятся такие компетенции, как Ориентация на достижение, Воздействие и Оказание влияния, Построение отношений, Техническая экспертиза, Ориентация на обслуживание клиентов, Развитие других и Командное лидерство.

Указание на оперирование длительными временными интервалами в рамках компетенции Инициатива у Л.М. Спенсера и С.М. Спенсера демонстрирует замечательное сходство с концепцией временных горизонтов Э. Жака¹⁴. Согласно наблюдениям последнего, так называемый «дискреционный временной горизонт» отличается от человека к человеку (или от субъекта труда к субъекту труда) и характеризует максимально возможную длительность задачи, с которой тот в состоянии справиться эффективно. Одновременно каждой задаче, решаемой в профессиональном контексте, соответствует индивидуальная длительность решения: от нескольких секунд, если речь идет о работе на конвейере и о выполнении простых алгоритмизированных действий, до нескольких месяцев или даже лет, если говорить о труде руководителей среднего и высшего звена, а также предпринимателей. Это соответствует политике большинства компаний, планирующих свою деятельность на квартал, на полгода, на 1 год, на 3 года и так далее, причем каждый из указанных временных интервалов подразумевает достижение неодинаковых — хотя бы по формулировке, но и по содержанию тоже — целей.

По Э. Жаку, «дискреционный временной горизонт» почти не поддается упражнению или тренировке, поэтому в ходе профессиональной деятельности меняется лишь незначительно — в заданном диапазоне значений. Идеальная ситуация — как для сотрудников, так и для организации — складывается в том случае, если каждый из работников находится на должности с тем временным горизонтом, который является для него субъективно наиболее комфортным. На уровне ги-

¹⁴ Jaques, E. Requisite Organisation. A Total System for Effective Managerial Organization and Managerial Leadership for the 21st Century. Cason Hall & Co, 1988.

потезы можно предположить, что предприниматели изначально (на старте предпринимательской карьеры) обладают более протяженными временными горизонтами, нежели те, кто так никогда и не вовлекается в предпринимательскую деятельность. Однако это предположение, безусловно, нуждается в эмпирической проверке и не претендует на истинность даже *ad hoc*.

Вообще, когда речь идет о «времени лидера», востребованными оказываются также и представления о «темпоральном интеллекте»¹⁵. Это понятие характеризуется высокой степенью абстрактности наравне с представлениями о временной компетентности, представляет собой целостную модель, применяется в отношении корпоративных лидеров и призвано объединить те аспекты временной организации, которые более всего связаны с менеджментом, при этом к труду исполнителей концепция темпорального интеллекта оказывается фактически неприложима. Данная модель включает в себя такие компоненты, как, например, «координация», «темпоральная глубина», «прерывания в процессе работы», «временные буферы», «распределение времени», «качество в ущерб скорости», «качество в сочетании со скоростью», «временные границы между работой и нерабочими делами», «автономность», «безвременность». Предполагается, что в работе руководителя (лидера) все они представлены обособленно и наполнены неким специфическим содержанием на уровне реально осуществляемой им деятельности.

Прикладные разработки в области организационного и индивидуального тайм-менеджмента задают особое поле для анализа указанных проблем. Наличие или отсутствие временной компетентности может определяться в том числе через эффективность совладания с дезорганизаторами времени (или «хронофагами»)¹⁶. Вообще же практика тайм-менеджмента содержит целый спектр универсальных принципов и рекомендаций относительно обретения статуса компетентного во времени человека. Повсеместно акцентируется значимость измеримости поставленных целей, то есть возможности их перевода в конкретные численные показатели. Большое уважение завоевал экономический принцип В. Парето, согласно которому 80% затраченно-

¹⁵ Doyle, A. Temporal Intelligence in Leadership: The Conceptualisation and Evaluation of Temporal Individual Differences among Leaders. – 2012. – PhD thesis, University of Worcester.

¹⁶ Резник С.Д., Соколов С.Н., Бондаренко В.В. Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации. – М.: Инфра-М, 2003.

го времени обеспечивают 20% результата, а 20% затраченных усилий организуют 80% успеха.

К нему тесно примыкают принципы приоритетности Д. Эйзенхауэра, согласно которым, во-первых, все задачи могут быть подразделены на срочные и важные, имеющие различный удельный вес с точки зрения «стоимости» результата, во-вторых, должны рассматриваться в соответствующих координатах и занимать различное время на решение в течение дня. «Анализ АБВ» предполагает присвоение каждой задаче определенного ранга (срочной и важной, срочной и неважной и т.д.) и рефлексию необходимости внести в ее решение некоторый «временной вклад»; этот список может быть продолжен¹⁷.

Таким образом, временная компетентность и различные ее компоненты, рассмотренные с позиций современных психологических концепций (как отечественных, так и зарубежных), позволяют говорить о наличии большого количества факторов, связанных с временной организацией профессиональной деятельности, которые по праву могут считаться связанными (или, в ряде случаев, полагаться таковыми на уровне рабочих гипотез) с успешностью в предпринимательстве и иных видах профессиональной деятельности.

Используемые источники

1. Алтухов В.В. Поддержка самозанятости: как оценить потенциал предпринимателя? // Служба занятости. – 2012. – № 4. – С. 64–69.
2. Афанасьева Т.П., Немова Н.В. Профессиональное развитие кадров муниципальной системы образования // Под ред. Н.В. Немовой. – М., 2004.
3. Болотова А.К. Психология организации времени: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальности «Психология» // Гос. ун-т «Высш. шк. Экономики». – М.: Аспект Пресс, 2006.
4. Енькова Е.П. Временная компетентность у студентов вуза // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. – 2011. – № 2. – С. 85–87.
5. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: практикум по управлению временем. – СПб.: Речь, 2006.
6. Кноблаух Й., Вёлтье Х. Управление временем. – М., 2011.
7. Ковалев В.И. Особенности личностной организации времени жизни // Гуманистические проблемы психологической теории. – М., 1995.

¹⁷ Кноблаух Й., Вёлтье Х. Управление временем. – М., 2011.

8. Кублицкене Л. Ю. Организация времени личностью как показатель ее активности // Гуманистические проблемы психологической теории. – М.: Наука, 1995.
9. Кузьмина О.В. Структурно-функциональная модель временной компетентности личности // В мире научных открытий. – 2011. – № 9.3. – С. 977– 993.
10. Резник С.Д., Соколов С.Н., Бондаренко В.В. Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации. – М.: Инфра-М, 2003.
11. Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / Пер. с англ. – М: НИРО, 2005.
12. Токарева О.О. Временная компетентность как составляющая профессиональной компетентности будущего бакалавра гуманитарных специальностей // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2012. – № 1. – С. 121–136.
13. Цуканов Б.И. Время в психике человека. – Одесса: АстроПринт, 2000.
14. Элькин Д.Г. Восприятие времени. – М.: АПН РСФСР, 1962.
15. Shostrom, E. Personal orientation inventory. – 2012. – San Diego. – CA: Edits.
16. Doyle, A. Temporal Intelligence in Leadership: The Conceptualisation and Evaluation of Temporal Individual Differences among Leaders. – 2012. – PhD thesis, University of Worcester.
17. Jaques, E. Requisite Organisation. A Total System for Effective Managerial Organization and Managerial Leadership for the 21st Century. Cason Hall & Co, 1988.

Русавская А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»
e-mail: rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

Воронченко Т. П.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: t.p.voronchenko@gmail.com*

Развитие механизма государственного контроля в финансово-бюджетной сфере

В последние годы развитие форм и методов государственного финансового контроля приобретает особую актуальность ввиду недостатка бюджетных средств и условий, при которых появляется возможность уклониться от контрольных процедур. Существует ряд недостатков законодательного характера, бюджетного планирования и контроля эффективности использования бюджетных средств, которые необходимо решать. В этих условиях актуально наметить некоторые пути развития механизма контроля в финансово-бюджетной сфере.

Ключевые слова: *государственный финансовый контроль, финансово-бюджетная сфера, оценка эффективности механизма, бюджетные средства.*

Rusavskaya A. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
department chair «Finance, credit and insurance»
e-mail: rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

Voronchenko T. P.

*postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship*

Development of the mechanism of the state control in the financial and budget sphere

In the recent years development of forms and methods of the state financial control acquires special relevance in view of a lack of budgetary funds and conditions under which there is an opportunity to evade from control procedures. There is a number of shortcomings of

legislative nature, budgetary planning and performance monitoring of use of budgetary funds which need to be solved. In these conditions to actually plan some ways of development of the mechanism of control in the financial and budget sphere.

Keywords: *state financial control, financial and budget sphere, mechanism efficiency evaluation, budgetary funds.*

Современная нестабильная ситуация, сложившаяся в финансово-бюджетной сфере страны, является результатом системных недостатков законодательного регулирования, бюджетного планирования и контроля эффективности использования бюджетных средств. Среди перечисленных механизмов управления государственными финансами, особое место принадлежит ВГФК, традиционные методы проведения которого, недостаточно эффективны и результативны, о чем свидетельствует низкая финансовая дисциплина и уровень ответственности распорядителей и получателей бюджетных средств, что, бесспорно, усиливает синергетический эффект незаконного и неэффективного использования бюджетных средств.

Данное утверждение подтверждается информацией о результатах деятельности ГАДБ и ГРБС, осуществляемого мониторинга качества финансового менеджмента у них, проводимого, в соответствии с приказом Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. № 34н «Об организации мониторинга качества финансового менеджмента осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета», отчетов Росфинадзора и Счетной палаты РФ об основных результатах деятельности за 2012–2014 гг. и прочей информации, раскрывающей существующие проблемы управления государственными финансами, заключающиеся, прежде всего, в неэффективном использовании бюджетных средств ГРБС и недостаточной действенности существующего механизма финансового контроля¹.

Информация систематизирована нами по ГАДБ и ГРБС, существующим проблемам и причинам их возникновения, представлена и синтезирована в таблице 2².

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что сводный показатель оценки качества финансового менеджмента у большинства ГАДБ и ГРБС выше 50%, хотя у 11 из них он снизился в 2014 году по сравнению с 2013 годом, в основном, в результате низкого уровня ис-

¹ В частности, материалы статьи Рафаэля Фахрутдинова «Ведомство представило бюллетень о расходовании бюджетных средств за 2014 год», опубликованной на сайте газеты «Известия» 25 июня 2015 года.

² Составлено автором.

Таблица 1

Анализ показателей оценки качества финансового менеджмента и внутреннего финансового контроля у ГАДБ и ГРБС за 2013–2014 гг.

№ пп	Показатели оценки качества фи- нансового менеджмента и ВГФК	Количество ГРБС, % выполнения											
		2014 г.				2013 г.				Изменение (2014–2013)			
		≤10	10-50	50-90	≥90	≤10	10-50	50-90	≥90	≤10	10-50	50-90	≥90
1.	Среднесрочное финансовое планирование	1	3	44	42	4	10	65	6	-3	-7	-21	+36
2.	Исполнение бюджета по расходам	1	70	14	0	0	52	32	1	+1	+18	-18	-1
3.	Исполнение бюджета по доходам	2	20	46	17	11	17	40	17	-9	+3	+6	0
4.	Учет и отчетность	0	16	56	13	2	24	50	9	-2	-8	+6	+4
5.	Контроль и аудит	8	19	39	19	13	16	44	12	-5	+3	-5	+7
6.	Исполнение судебных актов	3	13	27	42	0	16	32	37	+3	-3	-5	+5
7.	Кадровый потенциал финансово-экономических и контрольных служб	3	27	52	3	н/д	28	51	0	-3	-1	+1	+3
8.	Управление активами	0	0	32	53	0	3	36	46	0	-3	-4	+7
9.	Сводный показатель	0	17	68	0	0	6	76	3	0	+11	-8	-3
	Итого	85	85	85	85	85	85	85	85	0	0	0	0

полнения бюджета по расходам (у 70 ГАДБ и ГРБС он не достигает 50%, а у многих колеблется в пределах 20–30%), о чем достаточно красноречиво свидетельствуют данные, приведенные в приложениях 2 и 3, характеризующие результаты проверок исполнения бюджетной дисциплины у основных ГАДБ и ГРБС.

Сравнительно высокий уровень показателя среднесрочного финансового планирования у половины ГАДБ и ГРБС, что связано, прежде всего, с ужесточением требований к данному направлению их деятельности после озвучения Бюджетного послания Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014–

2016 годах», в котором было отмечено, что «...в 2014–2015 годах должен быть завершен переход к программно-целевым методам стратегического и бюджетного планирования и, что основным инструментом достижения целей государственной политики должны стать государственные программы, требования к которым будут вытекать из документов стратегического планирования, а механизмы и объемы их финансового обеспечения устанавливаться в долгосрочной бюджетной стратегии, трехлетних бюджетах» и принятия «Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года», утвержденного Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р³.

Показатели, характеризующие уровень исполнения судебных актов, организации бюджетного учета и бюджетной отчетности и исполнения бюджета по доходам у почти половины ГАДБ и ГРБС, превышают уровень 50% и показывают положительную тенденцию в 2014 году, по сравнению с 2013 годом. Тем не менее, остается значительная доля ГАДБ и ГРБС, соответственно 13, 16 и 20 из 85, у которых данные показатели значительно ниже 50%, что абсолютно неприемлемо для таких направлений деятельности, по которым, по определению, они не должны быть ниже 100%. Любое отклонение от данного параметра свидетельствует о низкой правовой, исполнительской и финансовой дисциплине.

Кадровый потенциал финансово-экономических и контрольных служб ГАДБ и ГРБС также характеризуется недостаточным уровнем развития, так как только у чуть более половины из них, данный показатель превышает 50%. При таком низком уровне обеспечения высококвалифицированными кадрами нет оснований полагать, что остальные показатели будут выполнены на должном уровне, так как решение организационных, правовых и методических проблем, непосредственно зависит от уровня подготовки, ответственности и профессионализма руководителей и специалистов соответствующих служб, которые призваны осуществлять и контролировать исполнение бюджетной дисциплины.

В части контроля и аудита, существуют особые проблемы, несмотря на ужесточение требований к организации ВГФК у ГАДБ и

³ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014–2016 годах» и «Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р // СПС «КонсультантПлюс».

ГРБС, особенно, после вступления в силу Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Постановления Правительства Российской Федерации от 17 марта 2014 г. № 193, утвердившего «Правила осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита».

Таким образом, информация, содержащаяся в таблице 1, наглядно свидетельствует о наличии многочисленных проблем в исследуемой сфере и обосновывает необходимость развития, не только форм и методов осуществления ВГФК, но и методики оценки эффективности его механизма, в качестве основы совершенствования финансово-бюджетного механизма страны в целом.

Анализ состояния и результатов проведения ВГФК бюджетных средств, свидетельствует о значительных пробелах именно в системе ВГФК, поскольку размер финансовых возмещений утраченных ресурсов по результатам контрольных мероприятий является несопоставимым с размером причиненных финансовых убытков государству.

Рост удельного веса объектов контроля, у которых выявлены финансовые нарушения в части использования бюджетных средств, в общем количестве проверенных ГАДБ и ГРБС, их территориальных органов и подведомственных организаций и учреждений, выступающих в роли получателей бюджетных средств, значительное увеличение числа нарушений и объема неэффективно использованных государственных средств, низкое качество финансового планирования и низкий уровень финансовой дисциплины, подтвержденные результатами мониторинга финансового менеджмента определяют потребность в совершенствовании методики оценки эффективности механизма ВГФК.

Для обеспечения наилучшего эффекта от мероприятий ВГФК в части использования бюджетных средств и успешного функционирования механизма ВГФК, необходимо развить методику расчета его эффективности, путем сопоставления затрат на осуществление контрольных мероприятий и эффекта от их реализации. В бюджетной сфере такую оценку сложно осуществить, так как, кроме финансовых, должны быть приняты во внимание нефинансовые факторы, часто неподдающиеся стоимостному измерению, например, качество жизни, образования, медицинского обслуживания и др.

С точки зрения общей теории эффективности, часто для оценки эффективности использования бюджетных средств, применяют метод сравнения результатов при условии проведения контрольных мероприятий и без их проведения. Такой метод применим, в основном, для финансового контроля с априорной оценкой эффективности мероприятия.

На практике чаще применяются сравнения затрат на проведение контрольных мероприятий с полученным экономическим, социальным и организационным эффектом, при условии наличия стоимостных показателей за рассматриваемый период.

Метод сравнения позволяет оценить фактические и плановые значения контрольных мероприятий, фактические значения показателей за несколько периодов, по разным объектам и предметам контроля, как в одной стране, так и между разными странами.

В то же время, для оценки механизма ВГФК более предпочтительны критерии эффективности, вычисление которых не требует информации о сроке реализации мероприятия, так как чаще всего, субъект контроля не обладает полной информацией о стоимостных показателях эффективности и факторах, оказывающих на них влияние.

В этих же целях, могут применяться методы экспертных оценок, посредством которых оценивается влияние фактического результата от проведения контрольных процедур на достижение запланированных целей и математического моделирования, при котором, допускается, что не все компоненты модели должны иметь количественную и/или стоимостную оценку. В этом случае, допускается профессиональное суждение проверяющего, к уровню профессионализма которого, предъявляются особые требования⁴.

Анализ современных методик оценки эффективности механизма ВГФК, показывает, что главной проблемой его функционирования, является несогласованность нормативно-правового, организационного и методического обеспечения. Эффективность зависит не только от внешних и внутренних факторов конкретной компании, но и определяется задачами, поставленными перед руководителями этой компании в условиях кризиса⁵. Основой любой методики оценки

⁴ Голосов О.В., Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, стандарты, контроль, эффективность, кризис. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – С. 364–401, 410–431; Гутцайт Е.М. Эффективность в финансовом контроле: методы оценки // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 4.

⁵ Репкина О.Б., Коновалова Д.О. Инструментарий антикризисного регулирования в оценке финансовой устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXV/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Агентство печати “Наука и образование”, 2015. – С. 345.

эффективности, в том числе, механизма внутреннего государственного финансового контроля, является система критериев и показателей их оценки и процедуры их обоснования. Выявление и систематизация показателей эффективности, установление их взаимосвязи и взаимозависимости зависит от цели контроля и уровня расчета эффективности, обозначенного нами, как:

- макроэффективность;
- мезоэффективность;
- микроэффективность.

Макроэффективность представляет, как сумму экономического социального и организационного эффектов, полученных от проведения ГФК.

Экономический эффект проявляется преимущественно в принятии мер по возврату в государственный или местный бюджет средств, использованных не по целевому назначению, в результате чего улучшается деятельность субъектов проверки, особенно в отношении экономии бюджетных и внебюджетных средств. Социальный эффект проявляется в применении соответствующих санкционных мер, например, увольнения, привлечения к уголовной ответственности, к лицам, допустившим нарушения. Организационный эффект проявляется в улучшении структуры органа государственного контроля разного уровня, вследствие чего повышается оперативность и эффективность управления.

Учитывая значительные методические и практические трудности реализации методики в целом, предлагаем применить упрощенную формулу макроэкономической эффективности и рассчитать только показатель экономического эффекта:

$$\Theta_{\text{ЭФ}} = C_{\text{В}} / E_{\text{Ф}}, \quad (1)$$

где: $\Theta_{\text{ЭФ}}$ – экономический эффект (федеральный); $C_{\text{В}}$ – средства, возвращенные в бюджет; $E_{\text{Ф}}$ – объем выделенных бюджетных средств на федеральном уровне.

Соответственно, мезоэффективность деятельности органа ВГФК рассчитывается по следующей формуле:

$$\Theta_{\text{ЭР}} = C_{\text{В}} / E_{\text{Р}}, \quad (2)$$

где: $\Theta_{\text{ЭР}}$ – экономический эффект (региональный); $E_{\text{Р}}$ – объем выделенных бюджетных средств регионального уровня.

В таком случае, микроэффективность, то есть эффективность механизма ВГФК на уровне ГРБС, рассчитывается по формуле:

$$\Theta_{\text{ЭГРБС}} = C_{\text{В}} / E_{\text{ГРБС}}, \quad (3)$$

где: $\mathcal{E}_{\text{ГРБС}}$ — экономический эффект (на уровне ГРБС); $E_{\text{ГРБС}}$ — объем выделенных бюджетных средств/соответствующим распорядителем.

Изученные разнообразные методики ВГФК и алгоритмы их практической реализации, подтвердили наше мнение о том, что для полноценной оценки эффективности механизма ВГФК, необходимо использовать, как показатели эффективности, так и критерии, способствующие оценке и систематизации первых. При этом, в качестве показателей, следует рассматривать систематизированные по определенным признакам, данные, позволяющие оценить определенные аспекты происходящих процессов и явлений и функционирования систем и механизмов, в частности, механизма ВГФК, а критерии как признаки и/или их совокупность, предоставляющие возможность оценить и интерпретировать рассчитанные показатели.

В большинстве рассмотренных нами методик оценки эффективности процессов, явлений систем и механизмов, критериями эффективности выступают результативность, действенность и экономичность. Целесообразность выделения указанных критериев для оценки эффективности механизма ВГФК очевидна, так как, в частности, невозможно высказать мнение об итогах контроля без выявления и анализа полученных результатов и их влияния на характер деятельности объекта контроля, что может быть достигнуто, на базе критерия результативности. Оценка результативности ВГФК в целях управления контрольной деятельностью необходим, поскольку его эффективность предусматривает достижение не любого результата, а только того, который является целью контроля.

При этом результаты ВГФК будут неточными, если игнорировать затраты, сопровождающие его проведение, включая: количество лиц, которые принимают непосредственно участие в проверках, продолжительность проверок, расходы, связанные с выездом на место, осуществлением контрольных процедур, обработкой информации, ее обобщением, оформлением и представлением результатов проверки, а также контролем исполнения предписаний и рекомендаций.

Затраты на проведение контроля должны соизмеряться с его результатами. Уровень эффективности ВГФК тем выше, чем меньше усилий и ресурсов затрачивается на достижение поставленной цели. В этой связи, еще одним важным критерием эффективности финансового контроля является его экономичность.

От критерия результативности неотделим критерий действенности, определяющий положительный результат, с помощью которого финансовый контроль влияет на содержание и качество деятельности

субъекта и объекта контроля. В данном контексте, можно рассматривать и динамичность контроля, которую, по нашему мнению, следует отнести не к критериям оценки эффективности ВГФК, а к принципам данного процесса, поскольку для выявления тенденций и обеспечения признака всесторонности исследования, все показатели необходимо анализировать в динамике.

К принципам осуществления оценки эффективности финансового контроля, по нашему мнению, можно отнести также целесообразность, уровень риска, простоту, оптимальность и целевую направленность. Ориентируясь на данные принципы, можно разработать эффективную систему показателей, совокупность которых будет способствовать всестороннему анализу объекта финансового контроля. Что касается таких принципов эффективности, как стратегическая направленность, соответствие делу, адресность, затраты на контроль, то они как раз касаются ВГФК.

Некоторые из перечисленных критериев имеют одинаковую смысловую нагрузку. В частности, критерий «ориентация на результат», по сути, соответствует критерию результативность а критерий «затраты на контроль» — критерию экономности. Считаем, что критерии оценки эффективности: результативность, действенность и экономичность и принципы, на которых они основываются, составляют единую систему и, независимо от иерархического уровня, цель деятельности контролирующего органа и его структур, остается одинаковой.

Рассмотренные критерии эффективности механизма ВГФК позволяют судить о нем только в общей форме. Более конкретно оценить практические результаты функционирования механизма ВГФК поможет использование устойчивых измерителей данных критериев — показателей, с помощью которых можно раскрыть внутреннее содержание контрольной работы, выделить составные части, из которых состоит полученный результат и оценить качество внутреннего финансового контроля.

О реформировании государственного контроля говорится давно и на всех уровнях государственной власти. Внедрение проектного подхода к решению государственных задач, в том числе в банковской сфере, предлагал провести еще в 2015 г. президент Сбербанка РФ Греф Г., считая важным создание обособленного от правительства центра реформ. Имеется в виду создание центра реформ в России на основе опыта создания центра реформ Remandu в 2009 г. в Малайзии. Малазийский опыт пяти лет эффективно отразился на бюджете страны: бюджетные доходы удвоились, а ВВП на душу населения увеличился

на 37%, что выше, чем в России. Смысл реформирования госуправления в данном случае заключается в повышении эффективности министерств по 5–7 КРТ⁶ и координации ими небольшого количества приоритетных проектов. Кроме того, требует сокращения само количество министерств и чиновников. Многие экономисты считают, что за государством необходимо оставить только контроль за судебной системой, конкуренцией и социальной сферой. В свою очередь, создание комиссии по совершенствованию системы госуправления (центра реформ) позволит координировать стратегические параметры социально-экономического развития России, утверждать и контролировать КРТ, реформировать систему министерств, активизировать инструменты, заложенные в федеральных целевых программах.

Особого правового урегулирования требует вопрос организации контрольно-надзорной деятельности предпринимателей. По данным Минэкономразвития, на 2016 г. больше всего проверок у МЧС – 126 978, Роспотребнадзора – 67 739, Россельхознадзора – 41 942, Роструда – 20 044. Между тем правильнее было оценивать эффективность каждого органа и исходя из этого сокращать количество проверок. В поправках к закону «О защите прав юрлиц при осуществлении госконтроля» уже содержатся такие предложения, как применение рискориентированных подходов, проведение предварительных проверок, замена штрафов предупреждением и т.д.

Мы считаем, что важно не избавляться от проверок, а исключить дублирование функций контролирующими органами. Кроме того, проверяющим надо сосредоточиться на эффективности расходования бюджетных средств, правильности проведения конкурсов и тендеров, создавая равные условия для претендентов. Такой контроль даст экономии бюджетных средств и уменьшит налоговое давление на предпринимателей. Все это свидетельствует о необходимости формирования единой концепции развития контрольно-надзорной деятельности и создания эффективного механизма государственного контроля в финансовой сфере.

Используемые источники

1. Русавская А.В., Gladkov И. В. Исследование факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятий // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. – С. 117–125.

⁶ КРТ – ключевые показатели эффективности.

2. Репкина О.Б., Коновалова Д.О. Инструментарий антикризисного регулирования в оценке финансовой устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXV / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. – С. 345.
3. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 246–252.
4. Кузнецова Е. И., Русавская А. В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLI. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 382–391.
5. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 252–258.
6. Кузнецова Е.И., Лаптев Д.Н. Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 4. – С. 89–97.
7. Кузнецова Е.И., Мастерова С.А. Повышение качества внутреннего контроля и управления рисками в кредитной организации // Образование. Наука. Научные кадры. – 2015. – № 6. – С. 172–175.

Рыжков А. О.

соискатель,
Российская академия предпринимательства
e-mail: andryshok.don@mail.ru

Экономическое значение применяемых механизмов по стимулированию развития предпринимательских структур в системе НИОКР

В данной статье рассматривается экономическое значение применяемых механизмов по стимулированию развития предпринимательских структур в системе НИОКР. Приводится анализ инновационной активности предпринимательских структур, рассматриваются проблемы ограничивающие процесс внедрения инноваций. Представляется сравнительный анализ результативности прямого и косвенного стимулирования развития предпринимательских структур в системе НИОКР.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, НИОКР, инновации, прямое и косвенное стимулирование, развитие, риски, инвестиции.

Ryzhkov A. O.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

The economic value used to stimulate the development of enterprise structures in the R & D system mechanisms

This article examines the economic value used to stimulate the development of enterprise structures in the R & D system mechanisms. The analysis of innovative activity of enterprise structures, deals with the problems limiting the process of innovation. It is a comparative analysis of the impact of the direct and indirect stimulation of development of enterprise structures in the R & D system.

Keywords: business organizations, research and development, innovation, direct and indirect stimulation, development risks, investment.

Несмотря на официальное заявление поддержки инновационной деятельности, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ, многие эксперты в настоящее время отмечают низкий уровень развития в сфере инновации.

Проанализируем, насколько эти утверждения являются корректными.

В исследовании, которое проводилось при Аналитическом центре Правительства РФ во 2-м квартале 2015 года большая часть экспертов дали среднюю и низкую оценку уровня инновационной активности, в различных областях экономической деятельности. Результаты получились следующие: в строительстве, доля таких ответов составила 64%, промышленное производство, сфера услуг и транспорт составили 66%, 67% и 69%, малый бизнес 70%.

При этом в сельском хозяйстве также преобладают негативные оценки. В Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах не одним экспертом не было отмечено высокой инновационной активности в сельскохозяйственных организациях региона, а в других округах часть таких оценок была от 3 до 13%¹.

Лишь треть респондентов, представители крупного бизнеса 15% и представители среднего и малого бизнеса, отметили высокий уровень спроса на новые технологии и продукты.

При этом респонденты справедливо отмечают, что среди мер, которые необходимы для возобновления инновационной деятельности по различным направлениям, главным «рычагом» является подготовка эффективного инновационного менеджмента. Только средствами эффективного менеджмента можно организовать производство новых технологий и продуктов, невостребованных на данный момент.

По результатам проведенного анализа данных описанного выше опроса авторы делают следующие выводы, для инновационной сферы на данном этапе характерны:

- довольно благоприятные условия, которые сложились для внедрения инноваций в строительстве и промышленном производстве;
- достаточно низкий уровень инновационной активности, вызванный нехваткой собственных денежных средств, моральным и физическим износом оборудования, а также ограничением в бюджетном финансировании инновационных проектов.
- недостаточный уровень развития инфраструктуры поддержки исследований и разработок.
- существенное разделение показателей инновационной активности в регионах.

¹ Концепция Государственной Инновационной Политики Российской Федерации на 2002–2004 годы // Инновации. – 2002. – № 1.

В апреле–мае 2015 года был проведен анализ деловой активности промышленных организаций. В данном анализе участвовало около 800 руководителей данных организаций. Результаты опроса показали, в первом полугодии 2015 года инновационные мероприятия проводили 57% предприятий. При этом критерий, используемый в исследовании, мероприятий отнесения их к инновационному типу не раскрывается².

Исследование показало, что наименьшая активность осуществления инновационной деятельности была выявлена на небольших предприятиях с численностью сотрудников до 100 человек, при этом лишь 7% организаций внедряли инновации.

По данным исследования распределение затрат на инновационную деятельность происходило следующим образом:

1. Правовая защита НИОКР и НИОКР – 10%
2. Маркетинговые инновации – 19%
3. Освоение и внедрение нововведений – 25%
4. Приобретение оборудования для обновления технологического производства – 46%

Условия, создающие ограничение для процесса внедрения инноваций:

1. Неприемлемость условий кредитования, отсутствие собственной экспериментальной и научно-технической базы, недостаточность сведений о потребности рынка в инновационных продуктах, сложности в получении кредитов – 10%.
2. Пробелы в нормативно-правовой базе инновационной деятельности – 16%.
3. Нехватка квалифицированных кадров – 17%.
4. Большая налоговая нагрузка – 22%.
5. Высокие экономические риски – 27%.
6. Продолжительный период окупаемости инвестированных средств – 36%.
7. Недостаточность собственного финансирования – 48%.

В течение последних нескольких лет в Российской Федерации отмечено увеличение темпов роста инновационной активности, но это остается пока недостаточным. Таким примером может служить промышленность, с 2008 по 2015 годы отмечают увеличение удельного веса инновационной продукции в общем объеме производства с 4,2% до 5,5%, объема экспортируемой продукции – с 6,9% до 7,9%.

² Основы инновационного менеджмента // Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. – М.: «Экономика», 2006. – С. 22.

Доля организаций реализующих разработки и внедряющих новые либо значительно усовершенствованные продукты, технологические процессов или способы производства (инновационно-активных организаций), составила 10,8%.

Зона ответственности по поддержке и развитию инновационной сферы делят между собой два органа исполнительной власти – Фед. агентство по науке и Минэкономразвитие РФ³.

За последние несколько лет численность служащих в Фед. агентстве по науке, как орган исполнительной власти, который несет ответственность за инновационное развитие страны, на период 2014–2015 года практически не изменилось. К концу 2015 года численность служащих составила 184 человека. Численность служащих в Министерстве экономического развития, одной из функций которого является разработка и реализация инновационной политики страны, так же осталась неизменной.

В Российской Федерации на конец 2015 года численность зарегистрированных юридических лиц составила около 4,5 миллионов при этом только 3957 занимаются исследованиями и разработками.

Так, количество научно-исследовательских организаций составило – 2036, научно – исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организациях – 265, опытных заводов – 60, высших учебных заведений – 500, проектных и проектно – изыскательских предприятий – 49, конструкторских бюро – 479, а также прочих учреждений осуществляющих исследования и разработки – 550.

Необходимо отметить, что впервые с начала наблюдений с 1995 года, можно наблюдать положительную динамику в увеличении количества организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

При этом численность, занятого исследованиями и разработками, персонала неумолимо падает и на конец 2015 года составила 801135 человек.

В финансировании науки наблюдаются тенденции роста. В 2008 году финансирование науки составляло 17 396,4 млн. руб., а в 2015 выросло до 132 703, млн. руб.

Так же необходимо отметить, что более точное отражение изменения политики государства, является объем финансирования науки в процентах от ВВП. Так рост экономики обычно вызывает увеличение

³ Рыжков А.О. Инновационное развитие бизнеса путем налогового стимулирования / А.О. Рыжков // Современные проблемы функционирования предпринимательских структур в условиях перехода экономики на инновационный путь развития. – Воронеж: 2013. – С. 290–294.

доходов бюджета, и вместе с ним увеличиваются и абсолютные величины различных статей расходов⁴.

В последнее время государственная политика, в большей степени, направлена на поддержку частных научных предприятий. Формы такой поддержки выражаются: в обеспечение софинансирования, на прямую или полностью финансируемые из государственного федерального бюджета специальные программы, созданные Министерством образования и науки, и налоговые льготы в части их дальнейшего функционирования.

В настоящее время действуют программы, с помощью которых малые и средние предприятия могут реализовывать свои научные проекты, для развития которых нет возможности привлечь традиционные источники финансирования.

Большое значение в части развития инновационной деятельности в РФ заложено в Федеральном законе «Об особых экономических зонах», в котором предусмотрено создание технико-внедренческих и промышленно-производственных зон.

Также огромный потенциал, направленный на развитие инновационной деятельности в РФ заложен в такой форме инфраструктуры, как наукоград.

В настоящее время действующие такие программы, как «Старт» и «Темп», предоставляют возможность малым организациям реализовывать свои научные разработки, для которых привлечение традиционных источников финансирования не представляется возможным.

В данный момент времени индустрия венчурного капитала в Российской Федерации является не развитой и все равно на 99% состоит из иностранного капитала. Автор считает такое положение связано с нехваткой специальных нормативных актов на федеральном уровне применительно к функционированию венчурных фондов в России.

Как показывает практика, венчурные фонды вынуждены функционировать как паевые инвестиционные фонды, либо иные не совсем отражающие суть их операций формы. Следствием всего этого является появление трудностей юридической и налоговой трактовки контрактов с венчурным капиталом в Российской Федерации.

Для достижения развития рынка венчурного капитала в России государству необходимо суммировать риски венчурных предпринима-

⁴ Рыжков А.О. Анализ налогового обеспечения инвестиционной активности современного предприятия / А.О. Рыжков, Т.Л. Безрукова // Глобальный научный потенциал. – 2014. – №7 (41) – С. 143–146.

телей через механизм предоставления льгот на рынке кредитных ресурсов, а так же через уменьшение налоговой нагрузки инновационным компаниям и венчурным организациям.

Так же предоставляются налоговые преференции по налогу на прибыль организации, страховым взносам, региональным и местным налогам.

Исходя из этого, необходимо определить действия государства направленные на поддержку инновационных предприятий, целесообразные в настоящее время (рисунок 1).

Следовательно, применение косвенного стимулирования, по мнению автора, является полноценным и широко применяемым инструментом экономического развития в части стимулирования инновационных предпринимательских структур.

Так как механизмы косвенного стимулирования позволяют воздействовать все предприятия в системе НИОКР, не взирая от места расположения, и активности участия в целевых – программах предоставляемых государством. Помимо всего прочего, активное применение системы косвенного стимулирования создает равные условия для развития предпринимательских структур в системе НИОКР и полностью устраняет такое понятие как «коррупция», поскольку в данной системе невозможно осуществить целенаправленное финансирование определенной компании за счет средств государственного бюджета.

Используемые источники

1. Концепция Государственной Инновационной Политики Российской Федерации на 2002–2004 годы // Инновации. – 2002. – № 1.
2. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 44–52.
3. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 130.
4. Основы инновационного менеджмента. Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. – М.: «Экономика», 2006. – С. 22.
5. Рыжков А.О. Инновационное развитие бизнеса путем налогового стимулирования / А.О. Рыжков // Современные проблемы функционирования предпринимательских структур в условиях перехода экономики на инновационный путь развития – Воронеж: 2013. – С. 290–294.
6. Рыжков А.О. Анализ налогового обеспечения инвестиционной активности современного предприятия / А.О. Рыжков, Т.Л. Безрукова // Глобальный научный потенциал. – 2014. – № 7 (41) – С. 143–146.

Сидорова С. А.

*бакалавр экономики,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
факультет «Учет и аудит», кафедра «Экономический анализ»
e-mail: sidorova_s94@mail.ru*

Научный руководитель

Сергеева Г. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Экономический анализ», профессор*

Развитие методов анализа ликвидности баланса и платежеспособности организации

В статье представлено среднетраслевое исследование ликвидности балансов и платежеспособности предприятий отрасли «Добыча камня для памятников и строительства», что составляет аналитическую базу.

Ключевые слова: *ликвидность балансов, платежеспособность предприятий, добыча камня.*

Sidorova S. A.

*Bachelor of the Accounting and audit department
of the Economic analysis department, Financial University
under the Government of the Russian Federation Scientific adviser*

Science supervisor

Sergeeva G. V.

*PhD (Economics), Financial University under the Government
of the Russian Federation, associate professor,
professor of the Economic analysis department*

The development of methods of analysis of balance sheet liquidity and company's solvency

In the article there is a research of the industry average indexes of balance sheet liquidity and company's solvency of the industry «Stone mining for monuments and construction», which is an analytical basis.

Keywords: *Balance sheet liquidity, company's solvency, stone mining.*

Актуальность данной темы состоит в том, что в условиях рыночной экономики учредители коммерческих предприятий весьма озабочены ликвидностью баланса и платежеспособностью предприятия: эти показатели непосредственно связаны с финансовой устойчивостью организации. В условиях кризисов, которые не редки в России, каждое предприятие хочет иметь некий порог безопасности, чтобы не разориться.

Для анализа ликвидности и платежеспособности на отдельном предприятии необходимо иметь ориентиры (средние значения), с которыми можно было бы сопоставить свои показатели. Как известно, относительно безопасные значения ликвидности были выведены американскими исследователями в прошлом столетии. Однако экономика России имеет свои специфические особенности. Поэтому было необходимым провести расчеты среднеотраслевых показателей ликвидности и платежеспособности на примере отрасли «Добыча камня для памятников и строительства».

В статье дана краткая характеристика отрасли, определения ликвидности и платежеспособности, методика расчета показателей, а также представлены результаты проведенного исследования по отрасли в целом, по федеральным округам, по г. Москве и по основным сегментам сосредоточения отрасли.

Очень часто в экономической литературе ликвидность баланса выступает синонимом платежеспособности организации. Однако это не так. Оборотные активы предприятия подразделяются по степени ликвидности, а именно:

1. Высоколиквидные активы — это денежные средства, денежные эквиваленты.
2. Быстро реализуемые — это краткосрочная (менее 12 месяцев) дебиторская задолженность, реализуемые ценные бумаги;
3. Менее ликвидные активы — это запасы готовой продукции, незавершенного производства, материалов.

Проблема в том, что краткосрочная дебиторская задолженность не всегда погашается в срок. А запасы зачастую продаются дешевле в связи с возможной необходимостью их срочной реализации. Таким образом, ликвидность баланса — это наличие средств у предприятия для погашения краткосрочных обязательств. Платежеспособность предприятия означает фактическую возможность организации погасить свои краткосрочные обязательства в срок, исходя из реальных денежных потоков.

В литературе встречаются различные методики исчисления коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Приведем ту из них, по которой было проведено отраслевое исследование¹.

Показатели ликвидности:

$$1. \text{ Коэф. АЛ} = \frac{\text{ДС} + \text{ДЭ}}{\text{КО}}, \quad (1)$$

где Коэф. АЛ – коэффициент абсолютной ликвидности;
 ДС – денежные средства;
 ДЭ – денежные эквиваленты;
 КО – краткосрочные обязательства.

$$2. \text{ Коэф. ОЛ} = \frac{\text{ДС} + \text{ДЭ} + \text{КДЗ} + \text{РЦБ}}{\text{КО}}, \quad (2)$$

где Коэф. ОЛ – коэффициент операционной ликвидности;
 КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;
 РЦБ – реализуемые ценные бумаги.

$$3. \text{ Коэф. П} = \frac{\text{ДС} + \text{ДЭ} + \text{КДЗ} + \text{РЦБ} + \text{З}}{\text{КО}}, \quad (3)$$

где Коэф. П – коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных обязательств;
 З – запасы.

Показатель платежеспособности:

$$\text{Коэф. Пл.} = \frac{\text{ЧДПОД} + \text{РВИД}}{\text{КО}}, \quad (4)$$

где ЧДПОД – чистые денежные потоки от операционной деятельности;
 РВИД – регулярно возобновляемые источники дохода (например, депозиты)).

Ввиду ограниченности информации (полной отчетности), имевшейся в распоряжении в СПАРКе (системе профессионального анализа рынков и компаний), были сделаны следующие допущения – не учитывались реализуемые ценные бумаги, регулярно возобновляемые источники дохода (например, депозиты). При расчете средних значений показателей платежеспособности не учитывались отрицательные показатели.

¹ Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014. – 240 с. – (Бакалавриат).

Для того чтобы верно интерпретировать рассчитанные среднеотраслевые показатели ликвидности балансов и платежеспособности предприятий, необходимо выявить специфические особенности, которые присущи отрасли «Добыча камня для памятников и строительства». Для этого отразим занимаемое место в структуре ОКВЭД и дадим краткую характеристику данной отрасли.

- Раздел С – Добыча полезных ископаемых
- Подраздел СВ – Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических
- 14 – Добыча прочих полезных ископаемых
- 14.1 – Разработка каменных карьеров
- 14.11 – Добыча камня для памятников и строительства ².

Отрасль «Добыча камня для памятников и строительства» включает в себя добычу открытым способом, первичную обработку, распиловку, дробление и измельчение мрамора, гранита, песчаника и другого камня для строительства, внутренней и внешней облицовки зданий и сооружений, изготовления художественных, декоративных и хозяйственных изделий ².

Приведем для сравнения показатели, рекомендуемые американскими исследователями (1), и среднеотраслевые показатели отрасли: «Добыча камня для памятников и строительства», выведенные расчетным путем (2):

Таблица 1

Общие и среднеотраслевые показатели ликвидности баланса и платежеспособности предприятия

Показатель	Значение (1)	Значение (2)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 – 0,2	0,21
Коэффициент операционной ликвидности	Приблизительно 1	0,64
Коэффициент покрытия	2–2,5	1,13
Коэффициент платежеспособности	-	0,82

Сравнивая данные, можно говорить о том, что отрасль: «Добыча камня для памятников и строительства» в целом испытывает трудности с покрытием краткосрочных обязательств за счет дебиторской задолженности: на это указывает значение коэффициента операционной ликвидности. Кроме того, в отрасли недостаточно запасов, чтобы

² Общероссийские классификаторы – <http://klassifikators.ru/okved/14.11>.

в случае ликвидации покрыть краткосрочные обязательства — об этом свидетельствует значение коэффициента покрытия.

Рассмотрим коэффициенты ликвидности и платежеспособности сегментов сосредоточения отрасли (см. табл. № 2).

Ликвидность балансов так же, как и платежеспособность предприятий основных сегментов сосредоточения отрасли находится на низком уровне. Покрытие краткосрочных обязательств возможно через 3 года. Это значит, что операционная деятельность осуществляется неэффективно, поскольку краткосрочные обязательства фактически становятся долгосрочными.

Таблица 2

Основные сегменты сосредоточения отрасли

	Республика Карелия	Свердловская область	Челябинская область
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,10	0,13
Коэффициент операционной ликвидности	0,5	0,43	0,46
Коэффициент покрытия	1,19	0,80	1,08
Коэффициент платежеспособности	0,34	0,26	0,29

Рассмотрим коэффициенты ликвидности и платежеспособности федеральных округов (см. табл. № 3).

Таблица 3

Федеральные округа

	Центральный	Северо-Западный	Южный	Дальневосточный	Сибирский	Уральский	Приволжский	Северо-Кавказский	Крымский
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,16	0,39	0,12	0,22	0,11	0,17	0,28	0,29
Коэффициент операционной ликвидности	0,91	0,64	0,92	0,62	0,72	0,43	0,57	0,50	0,46

Коэффициент покрытия	1,71	1,02	1,18	1,08	1,19	1,03	1,00	1,17	0,82
Коэффициент платежеспособности	0,17	0,5	0,64	1,31	1,64	0,28	1,27	0,30	0,24

При рассмотрении данных по округам видна следующая ситуация. Ликвидность балансов на допустимом уровне в большинстве округов кроме трех: в Уральском, Северо-Кавказском и Крымском. Данные округа смогут покрыть свои краткосрочные обязательства только через 5 лет. Это значит, что предприятия этих округов вынуждены просить отсрочку платежа или брать платежные кредиты. Иное положение сложилось с платежеспособностью предприятий: только в трех округах (Дальневосточном, Сибирском, Приволжском) она находится на высоком уровне, т. е. больше 1,0, что означает возможность погашения обязательств даже при снижении финансовых потоков от 20 до 50% (см. табл. № 3).

Более подробно рассмотрим Центральный федеральный округ. Исходя из рассчитанных данных, можно говорить о ликвидности балансов, однако низкий показатель платежеспособности предприятий данного округа может свидетельствовать о высокой величине просроченной дебиторской задолженности, что говорит о массовом сосредоточении недобросовестных покупателей и заказчиков, и (или) о недостоверности отчетности. Для сравнения в г. Москве сложилась та же ситуация – ликвидность балансов составляет 1,51, а платежеспособность предприятий – 0,08. Для примера приведем реально существующее предприятие «Х», которое зарегистрировано в Центральном федеральном округе в г. Москве. Значения показателей ликвидности баланса и платежеспособности предприятия представлены в таблице № 4.

Отдельное предприятие «Х» оправдывает достоверность показателя операционной ликвидности балансов Центрального федерального округа и г. Москвы – достаточно на высоком уровне. В данном случае, данный факт имеет место ввиду избытка денежных средств, которые могли бы приносить дополнительный доход. Однако в данном случае финансовые ресурсы идут на покрытие убытков от операционной деятельности – о такой необходимости свидетельствует отрицательный показатель платежеспособности. Также денежные средства частично обесцениваются.

Практически все приведенные среднеотраслевые показатели абсолютной ликвидности укладываются в рамки рекомендованных. Од-

Предприятие «Х»

Показатель	Значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,07
Коэффициент операционной ликвидности	1,45
Коэффициент покрытия	3,25
Коэффициент платежеспособности	-0,9

нако на практике гораздо большее значение имеют показатели платежеспособности, так как денежные средства – наиболее подвижный вид актива, и ситуация меняется ежедневно. Что касается коэффициента платежеспособности, то одно и то же значение может быть приемлемым для одной организации, и совсем неудовлетворительным для другой – в зависимости от того, какие предприятие имеет риски снижения платежеспособности.

В заключение следует отметить, что рассчитанные показатели являются условными. Необходимо принимать в расчет и другие факторы, которые могут свидетельствовать об ухудшении позиций отдельного предприятия. Однако, в качестве одного из методов анализа, сравнение полученных значений определенной организации со среднеотраслевыми может быть эффективно реализовано.

Используемые источники

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд., перераб. – М. : КНОРУС, 2014. – 240 с. – (Бакалавриат).
2. Общероссийские классификаторы – <http://klassifikators.ru/okved/14.11>.

Скрябин Е. А.

аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками и ценные бумаги»
e-mail: evg.skryabin@mail.ru

Использование нейронных сетей для улучшения торговых систем, основанных на техническом анализе

Данная статья рассматривается как набор решений по улучшению стандартного технического индикатора CCI с использованием нейронных сетей. Усовершенствование основано на использовании нейронных сетей прямого распространения для расчёта CCI более точным методом, который мы назвали nCCI. Этот новый инструмент будет использоваться в двух ситуациях. Во-первых, это позволит прогнозировать рынок, в нашем случае фьючерса на индекс РТС. Во-вторых, он будет прогнозировать ценность одной компании, которая включена в расчёт этого индекса. В результате мы получим индикатор, который сможет спрогнозировать как себя поведет фьючерс на индекс РТС, так и отдельные акции которые входят в расчёт данного фьючерса.

Ключевые слова: нейронные сети прямого распространения, технический анализ, индекс канала товара, фьючерс на индекс РТС.

Skryabin E. A.

postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market

Use of neural networks for improvement of the trade systems based on the technical analysis

This article is considered as a set of decisions on improvement of the standard technical indicator CCI by use of neural networks. Enhancement is based on use of neural networks of direct distribution for calculation by the CCI more exact method which we called nCCI. This new tool will be used in two situations. First, it will allow to predict the market, in our case of the future for the RTS Index. Secondly, he will predict the value of one company which is included in calculation of this index. In results we will receive the indicator which will be able to predict as the future for the RTS Index, and separate shares which enter calculation of this future will behave.

Keywords: Feedforward neural network, Technical analysis, Commodity Channel Index, RTS.

Введение

На данный момент наблюдается растущий интерес к торговым системам, помогающим принимать торговые решения. Прогнозирование движения цен на рынках ценных бумаг является одной из главных задач для инвесторов, предпринимателей, брокеров и спекулянтов. Срочный рынок считается весьма сложной и динамической системой с сильной зашумленностью, нестационарными и хаотическими рядами данных, в следствии чего их сложно прогнозировать. Однако, несмотря на свою волатильность, цены не являются абсолютно случайными, вместо этого они нелинейны и динамичны, а также весьма сложны и нестабильны. Движение цен на рынке складывается из двух факторов, детерминации (постепенного изменения соотношения между продавцами и покупателями) и случайности (неожиданных событий).

Несмотря на сложность, прогнозирование рынка ценных бумаг является горячей темой для исследования, так как в случае успеха можно получить большое вознаграждение. Таким образом, очевидно, что прогнозирование рынка ценных бумаг является давней мечтой инвесторов и спекулянтов.

Однако, несмотря на сложность прогнозирования рынка, из-за большого количества факторов, таких как макроэкономические показатели или множество различных технических индикаторов, было доказано, что возможно получить прогноз по движению цены в течение определенного времени опираясь, в том числе на технический анализ.

Данная статья, посвящена усовершенствованной версии индикатора CCI, этот индикатор довольно распространён для прогнозирования движения цена, как у спекулянтов, так и у инвесторов. В данной работе предлагается его улучшенная версия с использованием нейронных сетей, названная мной nCCI.

Ядро системы

Основная идея в данной статье базируется в создании торговой системы основанной на фундаментальном и техническом анализе. Если быть точным, то на одном из наиболее используемых технических индикаторов CCI. Как говорилось ранее, CCI – это осциллирующий индикатор, который помогает определить, когда актив является перекупленным или перепроданным, данный осциллятор помогает заметить ослабление или конец тренда и изменение его направления. Разработал Индекс товарного канала(CCI), Дональд Ламберт, изначально цель данного технического индикатора была в том, чтобы обнаружить циклы роста и падения на графиках изменчивых сырьевых инструмен-

тов. Но впоследствии, технические аналитики обнаружили, что применять данный индикатор можно не только с сырьем, а с практически любым финансовым инструментом, сейчас его используют с разными целями, главная из которых – обнаружение периодов перекупленности и перепроданности.

Для того чтобы рассчитать значение CCI на последний период, необходимо сделать следующее:

1. Для каждого из последних N периодов, считаем типичную цену(ТЦ), по формуле: $ТЦ = (МАКС + МИН + ЗАКР) / 3$.

2. Считаем простую скользящую среднюю периода N этих ТЦ данная величина называется SMATP¹.

3 Считаем Абсолютное Отклонение(АО): считаем частное, где делитель – n, а делимое – сумма модулей разниц между SMATP и типичной ценой каждого периода.

4. Считаем CCI по формуле $CCI = (ТЦ \cdot SMATP) / (Конст \cdot АО)$, где Конст – константа 0,015, заданная автором индекса.

Нейросетевой модуль. Нейросетевой модуль отвечает за расчёт значений CCI, чтобы решить, когда инвестор должен инвестировать в определенные компании, входящие в индекс. На рисунке 1 показана общая архитектура системы.

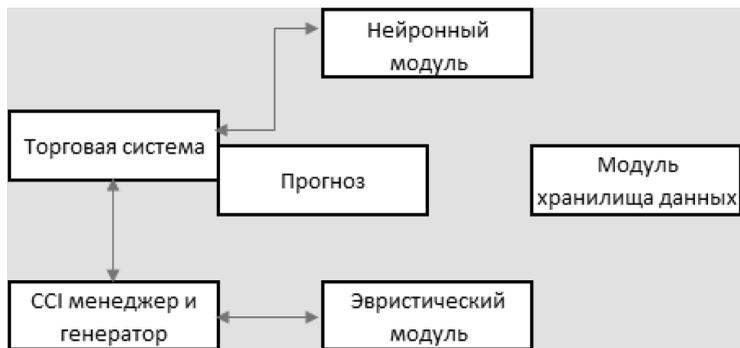


Рисунок 1. Общая архитектура системы²

Используемый тип нейронной сети при улучшении технического индикатора, это сети прямого распространения. Обобщенные сети прямого распространения являются частным случаем многослойных персептронов, такие сети могут перепрыгивать через несколько слоев. В

¹ SMATP (simple moving average of typical price) – простая скользящая средняя от типичной цены.

² Рисунок разработан автором.

теории, MLP³ может решить любую проблему, на практике же результаты еще лучше. Преимущество обобщённой сети заключается в ее способности оценивать результат, минуя слои. Результатом является то, что обучение из слоев, которые находятся ближе выходу, становится гораздо более эффективным. На рисунке 2 показана структура такой сети.

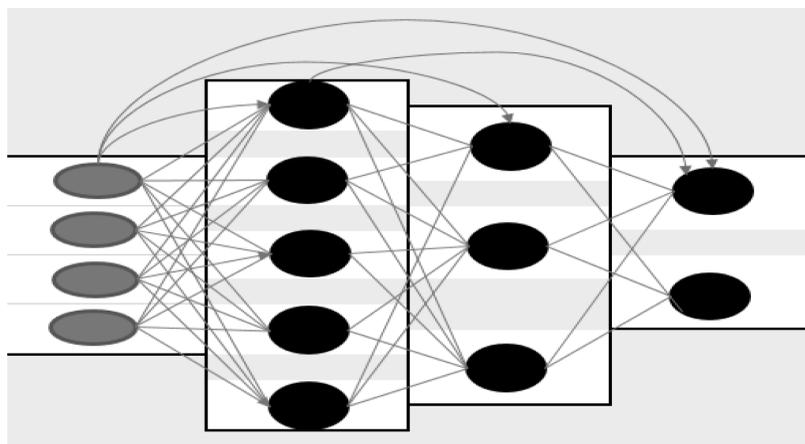


Рисунок 2. Структура сети ⁴

Входные значения сети представлены в таблице 1.

Таблица 1⁵

Входные параметры

Входные значения сети	
Входные значения	Трактовка
SPBFUT.RI значение цены	Рыночная цена для конкретного дня
CCI(9)	Расчет CCI с параметром N = 9
CCI(14)	Расчет CCI с параметром N = 14
CCI(30)	Расчет CCI с параметром N = 30
CCI оптимальный параметр	Расчет CCI оптимального CCI с использованием эвристического модуля

С более коротким периодом, индикатор CCI эффективен для краткосрочной торговли и скальпинга, по умолчанию во многих платформах у данного индикатора период равен 14, данные настройки неплохи для торговли среднесрочной торговли, в нашем варианте использования период будет равен 30, для расчёта долгосрочных движений индекса.

³ MLP(Multilayer Perceptron) – многослойный перцептрон.

⁴ Рисунок разработан автором.

⁵ Рисунок разработан автором.

Одной из наиболее важных характеристик перцептронной сети – это количество нейронов в скрытом слое. Если используется недостаточное количество нейронов, то сеть будет не в состоянии моделировать сложные данные и результат будет недостоверен.

Торговая система. Задача торговой системы анализ результатов нейросетевого модуля, он принимает значения цены индекса и делает запрос к нейронной сети. Важно подчеркнуть, что в этом случае предсказания системы влияют на фьючерс индекса РТС, а не конкретной компании в нем. Эвристический модуль будет ответственен за прогноз непосредственно по компаниям. Анализ сделанный торговой системой довольно простой, она принимает значение, указанное нейронной сети (ССІ) и сравнивает его с двумя крайними значениями.

Модуль управления данными. Модуль управления данными, это часть системы, отвечающая за получения данных, необходимых для работы с системой. В нашем варианте входных наборов данных всего 2. Первый набор нам необходим, когда надо предсказать цену фьючерса на индекс РТС. Второй набор данных необходим, когда необходимо прогнозировать значения цены конкретной компании, входящей в индекс. Значения, необходимые для системы, если прогнозируем только цену на фьючерс РТС, данные берутся с Финам.

- Открытие, закрытие, максимум, минимум.

- Дата

Значения, необходимые для системы, если прогнозируем только цены на конкретные компании, входящие в индекс, данные берутся с Московской биржи и Финам.

- Открытие, закрытие, максимум, минимум.

- Дата

- Стоимость компании

Эвристический модуль. Эвристический модуль, отвечает за обработку различных формул, используемые для генерации оптимальных значений для индикатора ССІ. Формула оптимального ССІ, с использование эвристической формулы:

$$ССІ = C1 + C2 * РТС + C3,$$

где РТС – текущее рыночное значение цены на фьючерс РТС

C1 – корректирующий параметр, равный – 206.110373

C2 – корректирующий параметр, равный 0.0213265

C3 – корректирующий параметр, равный 0.9947712

Данная формула была получена, используя статистические методы, применяемые для переменных, если быть точным, то линейную

регрессию, для соотнесения значений ССИ с ценой закрытия фьючерса на индекс РТС.

Оптимальный ССИ с использованием памяти

Формула для расчета эвристической модели следующая:

$$CCI_{Today} = C1 + (C2 * v_{MT}) + C3,$$

$$CCI_{dayMarket} = C1 + (C2 * v_{MY}) + C3,$$

$$restCCI = cci_{Today} - cci_{YdayMarket},$$

$$\text{Темпы роста компании} = (v_{CT} - v_{CY}) / v_{CY},$$

$$\text{Темпы роста рынка} = (v_{MT} - v_{MY}) / v_{MY},$$

$$CCI = cci_{Yday} + (restCCI * \frac{\text{Темпы роста компании}}{\text{Темпы роста рынка}}),$$

где: v_{MT} – текущее рыночное значение

v_{MY} – вчерашнее закрытие рынка

v_{CT} – текущая рыночная цена компании входящая в индекс

v_{CY} – вчерашняя рыночная цена компании на закрытие торгов

cci_{Yday} – вчерашнее значение индикатора ССИ на момент закрытия рынка

$C1$ – корректирующий параметр, равный – 206.110373

$C2$ – корректирующий параметр, равный 0.0213265

$C3$ – корректирующий параметр, равный 0.9947712

Если значение cci_{Yday} пусто, то значение рассчитывается из следующей формулы:

$$cci_{Yday} = C1 + (C2 * v_{MY}) + C3$$

Оптимальный ССИ без использования памяти

Формула для расчета эвристической модели следующая:

$$cci_{Today} = C1 + (C2 * v_{MT}) + C3,$$

$$cci_{Yday} = C1 + (C2 * v_{MY}) + C3,$$

$$restCCI = cci_{Today} - cci_{Yday},$$

$$\text{Темпы роста компании} = (v_{CT} - v_{CY}) / v_{CY},$$

$$\text{Темпы роста рынка} = (v_{MT} - v_{MY}) / v_{MY},$$

$$CCI = cci_{Yday} + (restCCI * \frac{\text{Темпы роста компании}}{\text{Темпы роста рынка}}),$$

где: v_{MT} – текущее рыночное значение

v_{MY} – вчерашнее закрытие рынка

v_{CT} – текущая рыночная цена компании входящая в индекс

v_{CY} – вчерашняя рыночная цена компании на закрытие торгов

C1 – корректирующий параметр, равный – 206.110373

C2 – корректирующий параметр, равный 0.0213265

C3 – корректирующий параметр, равный 0.9947712

Формула основана на линейной регрессии. Эта регрессия принимает значения CCI, в зависимости от закрытия по фьючерсу на индекс РТС.

Целью данной эвристической модели является то, что она может быть применена для расчёта любой компании входящей в индекс РТС. Для того чтобы сделать это возможным, коэффициент коррекции применяются к значению CCI, за день до закрытия. Расчёт CCI по фьючерсу на индекс РТС, начинается за предыдущий день, чтобы получить результаты за сегодняшний.

Формула для расчета коэффициента для цены компании, входящей в индекс:

$$\text{Коэффициент} = \left(\frac{\text{Темпы роста компании}}{\text{Темпы роста рынка}} \right).$$

В любом случае, расчет CCI для конкретного дня, будет начинаться с текущего дня, так как он не сохраняется в памяти.

Оценка системы

Цель состоит в том, чтобы выяснить достоверность nCCI. В таблице 2 в процентом соотношении и по количеству дней для торговли приведены результаты использования индикатора nCCI, данная версия индикатора CCI усовершенствована с использованием нейронной сети, по сравнению с простым техническим индикатором CCI с периодом 14. На примере прогнозирования цены как фьючерса на индекс РТС, так и отдельных компаний, входящих в его расчет. Испытание показало, что nCCI, является лучшим средством для прогнозирования, чем обычный технический индикатор. Итоговые результаты тестирования представлены в таблице 2.

Таблица 2⁶

Входные параметры

Период	CCI 14%	nCCI 14%
1 день	45.60	54.52
2 день	43.01	55.55
3 день	43.48	60.01
4 день	42.27	57.20
5 день	41.80	52.17
6 день	41.82	59.32
7 день	42.30	60.02

⁶ Рисунок разработан автором.

Выводы

В данной статье описывается исследовательский проект о генерации значений ССИ, способных генерировать автоматические или полуавтоматические сигналы, чтобы прогнозировать цену фьючерса на индекс РТС и отдельных компаний, входящих в него. В данной работе, основная работа основана на эвристическом анализе и некоторых поправочных коэффициентов для того, чтобы иметь возможность генерировать хорошие результаты для торговли компаниями входящих в индекс РТС. Генерирование nССИ, с использованием нейронных сетей, тестировали с использованием двух вариантов при расчёте: использование памяти, а также без использования. Оба подхода были изучены и разобраны, сделан окончательный вывод, в том, что использование ССИ, без памяти является более лучшим вариантом.

А также, что нейронные сети при грамотном использовании являются очень эффективным и многогранным инструментом, который можно применить, в том числе и для улучшения технических индикаторов.

Используемые источники

1. C. J., Lee, T. S., & Chiu, C. C. (2009). Financial time series forecasting using independent component analysis and support vector regression. *Decision Support Systems*, 47(2), 115–125.
2. Majhi, R., Panda, G., & Sahoo, G. (2009). Development and performance evaluation of FLANN based model for forecasting of stock markets. *Expert Systems with Applications*, 36(3 Part 2), 6800–6808.

Сморудова О. В.

*Брянский государственный
университет им. академика И.Г. Петровского,
отдел социально-культурной политики
и воспитательной работы, ведущий специалист
e-mail: smorudova.olya@yandex.ru*

Федотенков Д. Г.

*Брянский государственный
университет им. академика И.Г. Петровского,
помощник проректора по экономическим
и бюджетно-финансовым вопросам
e-mail: fedot-dimon22@yandex.ru*

Особенности формирования эффективности инновационной инфраструктуры региона

В условиях функционирования современной экономики главной движущей силой, которая формирует условия для развития организаций, является инновационная инфраструктура региона. Инновационная инфраструктура создает благоприятные условия для функционирования организаций, которые действуют на территории региона. Уровень развития инновационной инфраструктуры региона определяет уровень его инновационного потенциала.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, инновационный потенциал, инновация, потенциал.*

Smorudova O. V.

*Bryansk state university of a name of the academician I.G.Petrovsky,
Leading expert of department of welfare policy and educational work*

Fedotenkov D. G.

*Bryansk state university of a name of the academician I.G.Petrovsky,
Assistant to the vice rector for economic
and budgetary and financial problems*

Features of formation of efficiency of innovative infrastructure of the region

In operating conditions of modern economy the main driving force which creates conditions for development of the organizations is the innovative infrastructure of the region. The

innovative infrastructure creates favorable conditions for functioning of the organizations which operate on the territory of the region. The level of development of innovative infrastructure of the region determines the level of his innovative potential.

Keywords: *innovative infrastructure, innovative potential, innovation, potential.*

Эффективно действующая инновационная инфраструктура является важным фактором, за счет которого осуществляется адаптация экономики к постоянным изменениям и ее продуцированию, основанном на многообразии, комплексном и долговременном взаимодействии инновационной сферы с рынком и обществом. Инновационная инфраструктура является одним из факторов развития экономики и роста благосостояния населения. В современных условиях развитие экономики страны обеспечивается за счет развития отдельных ее субъектов. В свою очередь, уровень развития региона оказывает влияние и в тоже время является важным условием эффективного функционирования организаций, находящихся на его территории.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научной политике», «инновационная инфраструктура – это совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг»¹.

Таким образом, развитие региона зависит от его инновационной среды, условий, которые созданы для эффективной инновационной деятельности.

Элементы инновационной инфраструктуры представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Элементы инновационной инфраструктуры

Производственно-технологическая инфраструктура зачастую включает в себя центры трансфера технологий, инновационно-техно-

¹ Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике».

логические центры и технопарки, технологические кластеры и территории освоения высоких технологий.

Финансовая инфраструктура состоит из венчурных фондов, организаций стартового финансирования, гарантийных и страховых фондов, механизмов финансирования.

Кадровая инфраструктура включает в себя консультационную и методическую поддержку специалистов, а также подготовку и переподготовку специалистов.

Информационная инфраструктура зачастую представлена государственной системой научно-технической информации и региональные информационными системами.

Сбытовая инфраструктура включает в себя специализированные посреднические организации, внешнеторговые объединения, выставки, ярмарки и т.д.

Эффективность инновационной инфраструктуры формируется за счет инновационного потенциала региона. Также инновационная конкурентоспособность региона оценивается уровнем инновационного потенциала региона, который зависит от уровня инновационного развития и инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов, расположенных на его территории, созданной инновационной инфраструктуры и существующих возможностей инновационного развития.

Термин «инновационный потенциал» состоит из совокупности терминов «инновация» и «потенциал».

Стоит отметить, что несмотря на то, что термин «инновация» был введен еще в начале XX века, четкого определения термина среди ученых не существует.

Так, П. Друкер считает, что «инновации возникают в ответ на потребности рынка и клиента либо в результате работы исследователей, мыслителей и специалистов-практиков в ходе совершенствования навыков и знаний в учебных аудиториях и исследовательских лабораториях»².

Однако Р.А. Фатхутдинов под «инновацией» понимает «конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта»³.

² Практика менеджмента / Питер Друкер; пер. с англ. И. Веригина. – М., 2015. – С. 47.

³ Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учеб для вузов. 6-е изд. – СПб: Питер, 2011. – С. 16.

В первом случае инновация рассматривается как процесс, а во втором случае – с точки зрения результата.

Термин же «потенциал» в Большом толковом словаре русского языка Кузнецова С.А. представлен как «степень мощности в каком-либо отношении, совокупность всех средств, возможностей, необходимых для чего-либо»⁴.

Таким образом, «инновационный потенциал – это совокупность ресурсов экономической системы, которые могут быть мобилизованы для достижения целей инновационной деятельности»⁵.

В свою очередь, «инновационный потенциал региона» можно определить, как совокупность эффективных возможностей организаций, расположенных на территории региона и формирующих положительную динамику состояния региона с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Инновационный потенциал состоит из следующих элементов (рисунок 2).

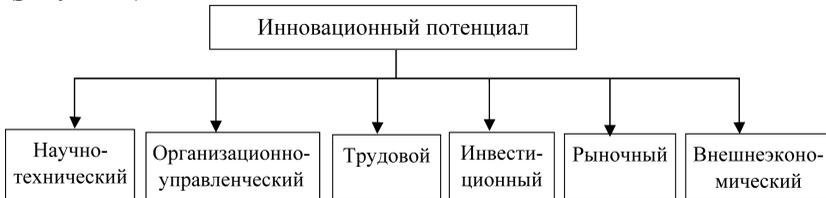


Рисунок 2. Элементы инновационного потенциала

У каждого субъекта отдельные элементы развиты в разной степени, что и формирует индивидуальный инновационный потенциал субъекта. Реализация инновационного потенциала региона зависит от его элементов и влияния на них условий для развития и мотивации к инновационной деятельности.

Выделяют следующие методики определения инновационного потенциала региона.

1. Метод бальной оценки инновационного потенциала региона. Он заключается в определении экспертами весомости показателей оценки инновационного потенциала региона, который сводится к вычислению интегрального показателя.

⁴ Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб.: «Норинт», 2000. – С. 941.

⁵ Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / А.В. Тебекин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 81.

2. Метод матричной оценки инновационного потенциала региона. Данный метод сводится к построению матрицы межотраслевой оценки инновационного потенциала на основе показателей инновационного потенциала. На основе чего вычисляется коэффициент инновационного потенциала региона.

В основном к переменным относятся:

- финансирование НИОКР;
- налоговые льготы на НИКР;
- инвестиции в НИОКР;
- уровень образования;
- технические навыки трудовых ресурсов;
- качество трудовых ресурсов;
- рост занятости;
- производительность труда;
- эксперт высоких технологий;
- экономический рост.

3. Методика оценки инновационного потенциала региона на основе ресурсных и результативных элементов. Данная методика основана на оценке ресурсной составляющей и результативной составляющей, как главный индикатор эффективности инновационной деятельности. Выбирается система показателей и определяются их пограничные состояния. На основе анализа отклонения фактических значений показателей от нормативных определяется уровень инновационного потенциала региона.

4. Метод оценки инновационного потенциала региона на основе сравнительной рейтинговой оценки. Данная методика позволяет определить к какому типу кластеров (от кластеров с высоким уровнем инновационного потенциала до кластеров с низким уровнем инновационного потенциала) принадлежит анализируемый регион. На его основе вычисляется рейтинговое значение результативных показателей инновационного потенциала.

На основании рейтинга инновационных регионов 2015 года, составленного Ассоциацией инновационных регионов России, к группе сильных инноваторов относятся 11 регионов страны, среди которых г. Москва, г. Санкт-Петербург и республика Татарстан. К слабым инноваторам также относятся 11 регионов, среди которых Ненецкий автономный округ, республика Ингушетия и Чеченская республика. Остальные регионы распределены по таким группам, как среднесильные инноваторы, средние инноваторы и среднеслабые инноваторы.

Эффективное применение инновационного потенциала региона будет способствовать осуществлению положительных преобразований в регионе, которые приведут к росту доли в валовом региональном продукте отраслей экономики, сферы организационных, технических и других услуг инновационной направленности. Это также увеличит шансы региона на выведение его экономики на новый уровень, обеспечит конкурентоспособность выпускаемых товаров и предоставляемых услуг на внутреннем рынке и будет способствовать выводу на внешний рынок.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О науке и государственной научно-технической политике».
2. Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб.: «Норинт», 2000. – 1536 с.
3. Грищенко А.И., Федотенков Д.Г., Прокудин М.Ю. Особенности инновационно-логистического управления развитием экономики региона // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – № 3.
4. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / А.В. Тебекин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 481 с.
5. Практика менеджмента / Питер Друкер; пер. с англ. И. Веригина. – М., 2015. – 416 с.
6. Смородова О.В. Оценка инновационного потенциала организации // Всероссийская научно-практическая конференция «Формирование инновационного общества как фактор инновационного развития экономики РФ». – 2012. – С. 117–120.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учеб для вузов. 6-е изд. – СПб: Питер, 2011. – 448 с.
8. Федотенков Д. Г. Инновационная логистика как один из ключей в развитии экономики // Молодой ученый. – 2014. – № 4. – С. 623–627.
9. Федотенков Д.Г., Падалко А.А. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона // Молодой ученый. – 2014. – № 3. – С. 565–572.

Сухорукова М. Г.

*аспирант,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
кафедра «Анализ рисков и экономическая безопасность»
e-mail: larile@mail.ru*

Критерии и показатели устойчивости предприятий фармацевтической отрасли

Статья посвящена рассмотрению основных критериев устойчивости фармацевтических предприятий и фармацевтической отрасли в целом, на основании которых разработана системы ключевых социально-экономических показателей деятельности предприятий фармацевтической отрасли. Данная система содержит оценку устойчивости фармацевтических предприятий и отрасли в целом, позволяет осуществлять мониторинг деятельности предприятий с учетом изменения социально-экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: *импортозамещение, фальсифицированное лекарственное средство, уровень осведомленности и медицинской грамотности населения, коэффициент покрытия, E-channel.*

Sukhorukova M. G.

*Postgraduate student,
FGOBU VPO «Financial University
under the Government of the Russian Federation»,
chair «Risk analysis and economic security»*

Criteria and indicators of company's sustainability in the pharmacy

This article is dedicated to the analysis of the key criteria of pharmaceutical company's sustainability and the pharmaceutical industry in general. On the basis of this criteria, the system of key socio-economic indicators of company's activity has been developed. This system provides an assessment of the pharmaceutical company's sustainability and the industry in general, allows to monitor the corporate activities according to variation of the socio-economic situation in the country.

Keywords: *import substitution, adulterated drug, awareness and health literacy of the population, service coverage ratio, E-channel.*

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью устойчивого развития фармацевтической промышленности в целях достижения необходимых объемов и качества отечественной лекарственной продукции в соответствии с международными стандартами и программой импортозамещения.

Необходимость глубокого исследования данной темы вызвана целым рядом сложившихся проблем и противоречий в процессе развития и качественного насыщения отечественного фармацевтического рынка. В основе сложившихся в настоящее время противоречий лежат проблемы неразвитости и несбалансированности формируемого открытого российского рынка фармацевтической продукции в условиях усиления кризисных тенденций и навязанных внешнеэкономических ограничений (санкций). Крупномасштабный приток многообразной иностранной фармацевтической продукции в условиях нестабильного рынка и волатильности валютных курсов спровоцировал резкое падение объемов национального производства, следствием которого стало массовое банкротство российских фармацевтических предприятий. Тем самым был спровоцирован резкий ценовой рост на лекарственные препараты, существенно отразившийся на снижении потребностей и качестве жизнеобеспечения значительных слоев населения. Указанные проблемы были усложнены активно проявившимися в этот период криминальными тенденциями проникновения на российский рынок возрастающих объемов фальсифицированных лекарственных препаратов, что также сказалось на безопасности и качестве жизни граждан России.

Сформированная в целях ликвидации указанных проблем программа импортозамещения предполагает глубокую реструктуризацию и модернизацию отечественной фармацевтической отрасли в целях производства доступных и качественных лекарственных препаратов. Эта задача, в свою очередь, определила необходимость формирования оценки и устранения экономических рисков и создания механизмов повышения устойчивости и конкурентоспособности отечественных предприятий в процессах производства и полномасштабного обеспечения доступных и качественных лекарственных препаратов. Такая задача должна быть решена на основе разработки и внедрения инновационных технологий, процессных и продуктовых инноваций в фармацевтической отрасли, что будет способствовать повышению безопасности и качества жизнеобеспечения граждан РФ.

Недостаточная научная разработанность проблем управления устойчивым развитием фармацевтической отрасли приводит к тому,

что на практике оно нередко осуществляется интуитивно, не систематически, без должного обоснования и оценки управляющих параметров и не приводит к достижению ожидаемой результативности процесса управления и обеспечению постоянства процесса прогрессивных изменений отрасли.

В силу этого разработка механизмов развития и повышения устойчивости предприятий фармацевтической отрасли, с учетом формирования и модернизации системы её экономической безопасности, представляет собой актуальную теоретическую и практическую задачу, имеющую большое социально-экономическое народнохозяйственное значение.

Формирование механизмов повышения устойчивости фармацевтической отрасли необходимо начать с определения теоретико-методологических основ устойчивого развития отрасли. В частности, важным является уточнение понятия «устойчивость» отрасли и раскрытие его специфики применительно к российскому фармацевтическому рынку.

В классических моделях экономики устойчивость рассматривается, прежде всего, как статичная категория¹ и ассоциируется с устойчивым равновесием и стабильностью, тем самым подтверждая принцип системности.

В трудах отечественных ученых устойчивость экономической системы становится важнейшим фактором ее динамики и развития. Принцип синергии² понятия устойчивости показал, что устойчивость является необходимым условием прогнозируемости и плановости развития экономического объекта, а, следовательно, и возможности управления им.

Важным моментом на пути к раскрытию понятия «устойчивость» является теория инноваций, позволяющая объяснить, что именно инновации, с одной стороны, являются причиной скачка социально-экономической системы от одного качественного состояния к другому, — а с другой стороны, препятствуют разрушению системы, повышая ее устойчивость³. Таким образом, через введение фактора инновации в определенной степени преодолевается дуальность категории устойчивости.

¹ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — М.: Эксмо, 2007.

² Белоцерковский, О. М. Экономическая синергетика: вопросы устойчивости / О. М. Белоцерковский, Г. П. Быстрой, В. Р. Цибильский. — Новосибирск: Наука, 2006.

³ Тумина, Т. А. Инновационное развитие — основа экономического роста: Монография / Т. А. Тумина. — СПб.: Химиздат; Белгород: БелГТУ, 2008.

Обеспечение устойчивого развития фармацевтической отрасли означает в этом случае, прежде всего, достижение лидирующих позиций на мировом рынке фармацевтической продукции, что требует постоянного внедрения инноваций и повышения инновационного потенциала отрасли.

Исходя из сущности и особенностей понятия «устойчивость», как организационно-экономической и финансовой категории, устойчивость фармацевтических предприятий, прежде всего, характеризуется жизнеспособностью отрасли и возможностью удовлетворения потребностей населения посредством соответствия критериям устойчивости.

С учетом вышеизложенного, были выявлены ключевые критерии и факторы, позитивно отражающие народнохозяйственную значимость фармацевтический предприятий и отрасли в целом, которые представлены на рисунке 1.

↑ Факторы позитивного воздействия (позитивный сценарий)	Критерии устойчивости предприятий фармацевтической отрасли	↓ Факторы негативного воздействия (негативный сценарий)
Диверсификация производства, разработка инновационных лекарственных средств	<u>Инновационный потенциал</u>	Устаревший ассортимент, отсутствие разработок инновационных лекарственных средств
Развитость локального производства фармацевтических препаратов	<u>Объём импорта и инвестиций</u>	Предпочтение импортных препаратов
Высокий уровень конкурентоспособности отечественных производителей	<u>Уровень устойчивого развития и конкурентоспособности</u>	Неспособность российских фармпроизводителей обеспечить потребности населения
Низкая доля фальсифицированных препаратов	<u>Уровень коррупции (доля фальсифицированных препаратов)</u>	Высокая доля фальсифицированных препаратов
Высокий уровень осведомленности и медицинской грамотности населения	<u>Уровень осведомленности и медицинской грамотности населения</u>	Низкий уровень осведомленности и медицинской грамотности населения
Высокий уровень соответствия отечественных фармпроизводителей международным стандартам	<u>Соответствие международным стандартам клинических испытаний и производства</u>	Неспособность предприятий российской фармацевтической отрасли перейти на международные стандарты клинических испытаний и производства препаратов

Рисунок 1. Критерии и факторы устойчивости предприятий фармацевтической отрасли

Источник: составлено автором.

Учитывая выявленные критерии и факторы устойчивости, «устойчивость фармацевтической отрасли» определяется как уровень жизне-

способности отрасли, достигаемый посредством соответствия критериям устойчивости в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды для достижения своей главной цели – обеспечения национальных интересов государства и положительного влияния на укрепление здоровья нации.

Как можно заметить, одним из важных критериев устойчивости предприятий фармацевтической отрасли является уровень коррупции, определяемый долей фальсифицированных лекарственных средств. В связи с этим важно определить значения понятия «фальсифицированное лекарственное средство». Понятие «фальсифицированное лекарственное средство» законодательно не закреплено, несмотря на то, что оно является доминирующим и неотъемлемым в рамках процесса соответствия критериям устойчивости фармацевтических предприятий и отрасли в целом.

«Фальсифицированное лекарственное средство» определяется как продукция, реализуемая под видом известных потребителям торговых марок лекарственных средств, которая:

- вводит потребителя в заблуждение относительно ее качества и потребительских свойств;
- содержит заведомо неполную информацию в инструкции по применению данного препарата;
- наносит ущерб добросовестному производителю либо потребителям лекарственного средства.

Понятие «фальсифицированное лекарственное средство» и объем фальсифицированных лекарственных средств тесно связано с понятием «уровень осведомленности и медицинской грамотности населения» и находится в обратно пропорциональной зависимости с ним.

«Уровень осведомленности и медицинской грамотности населения» формулируется, как возможность пациента в полном объеме, в кратчайшие сроки и с минимальными затратами ресурсов получить необходимую ему медицинскую консультацию по препарату и сопутствующему ему заболеванию. Также отсюда следует показатель «коэффициент покрытия» общий и региональный, характеризующийся долей населения, обладающего соответствующим уровнем осведомленности.

Оценка эффективности функционирования предприятий фармацевтической отрасли проводится в целях определения результативности управленческой деятельности, уровня достижения целевых показателей, а также для установления конкурентных позиций предприятия, выбора целесообразных видов деятельности, способов производства и дистрибуции предоставления медицинских услуг, обеспечивающих спрос со стороны потребителей.

На основе ключевых критериев устойчивости предприятий фармацевтической отрасли были выявлены и сгруппированы ключевые индикаторы устойчивости предприятий фармацевтической отрасли, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели устойчивости предприятий фармацевтической отрасли

Показатели устойчивости предприятий фармацевтической отрасли		
Структурные показатели	Доля отечественного фармацевтического рынка страны в объеме мирового фармацевтического рынка	$K_{\text{Офр}} = O_{\text{фр}} / M_{\text{фр}}$
	Доля инновационных препаратов на национальном фармацевтическом рынке.	$K_{\text{инн}} = \text{ЛС}_{\text{инн}} / \text{ЛС}_{\text{общ}}$
	Степень наукоемкости продукции фармацевтической промышленности	$K_{\text{ниокр}} = \text{Расходы}_{\text{ниокр}} / \text{Расходы}_{\text{общ}}$
Производственные показатели	Доля производящих фармацевтических предприятий от общей численности локализованных фармацевтических предприятий	$K_{\text{фп}} = \text{Пред}_{\text{ф}} / \text{Пред}_{\text{общ}}$
	Доля фармацевтических предприятий, соответствующих стандарту GMP	$K_{\text{gmp}} = \text{ФП}_{\text{gmp}} / \text{ФП}_{\text{общ}}$
Безопасность и устойчивость	Доля инновационных препаратов локального производства	$K_{\text{инн. локал}} = \text{Локал}_{\text{инн}} / \text{Локал}_{\text{общ}}$
	Доля фальсифицированных лекарственных средств	$K_{\text{фальсиф}} = \text{ЛС}_{\text{фальсиф}} / \text{ЛС}_{\text{общ}}$
	Показатель доступности препаратов для населения	$K_{\text{доступ}} = (D - \text{Прожиточный минимум} - P_{\text{лс}}) / D$
Показатели потенциала развития	Темпы роста национального фармацевтического рынка	$K_{\text{прирост}} = \text{ФР}_{\text{тек}} / \text{ФР}_{\text{баз}}$
	Объем инвестиций в предприятия фармацевтической отрасли	$K_{\text{инвест}} = \text{Инвест}_{\text{фп}} / \text{Инвест}_{\text{общ}}$
	Доля специалистов инновационных специальностей	$K_{\text{инн. кадры}} = \text{Кадры}_{\text{инн}} / \text{Кадры}_{\text{общ}}$
	Уровень осведомленности и медицинской грамотности населения	$K_{\text{мед грамот.}} = \text{Кол-во}_{\text{осведом}} / \text{Кол-во}_{\text{общ}}$

Источник: составлено автором.

Важным показателем устойчивости является уровень медицинской грамотности населения. В настоящее время актуальным средством коммуникации с потребителями является система электронного взаимодействия с потребителем E-Channel в целях повышения медицинской грамотности населения, представленная в таблице 2.

Таблица 2

Взаимодействие с внешней средой через систему E-channel

Тип коммуникации	Цели	Результаты
•eP2P	•Увеличение охвата и частоты коммуникаций для новых и существующих клиентов	•Сокращение расходов на поездки и встреч
		•Низкая стоимость контакта
•E-academy/ Mediweb	•Коммуникация «один на один» с мед. консультантами для предоставления индивидуального подхода клиентам	•Улучшение взаимоотношения с клиентами
•Teleweb	•Предоставление промо сообщений поставщикам медицинских услуг	•Добавление новых территорий / клиентов
		•Увеличение частоты коммуникаций для закрытых территорий
•Websites/ Portals	•Увеличение охвата и частоты	•Достигнута большая часть клиентов
	•Улучшение качества контакта	•Снижена стоимость одного контакта
•SR + E-tools	•Добавление в F2F коммуникацию электронных девайсов	•Увеличение вовлеченности и лояльность клиентов

Источник: составлено автором.

Посредством разных типов электронных коммуникаций достигается соответствующий уровень осведомленности и медицинской грамотности целевых пациентов, что, в свою очередь, ведет к повышению уровня вовлеченности и лояльности клиентов, увеличению охвата целевых территорий и клиентов, а также снижению издержек для предприятий за счет E-Channel.

В результате проведенной работы, при рассмотрении социально-экономической сущности устойчивости фармацевтической отрасли была выявлена значимость категорий «доля фальсифицированных пре-

паратов», «уровень осведомленности и медицинской грамотности населения». Выделенные элементы формирования указанных категорий позволяют наиболее четко отразить, на основе каких характеристик следует строить анализ при оценке их уровня.

Проведен комплексный анализ рисков предприятий российско-фармацевтического рынка и предложены методы минимизации этих рисков. Предложена система ключевых индикаторов устойчивости предприятий фармацевтической отрасли, которые позволяют оценить деятельность предприятия и регулировать его устойчивость.

Используемые источники

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007.
2. Белоцерковский, О. М. Экономическая синергетика: вопросы устойчивости / О. М. Белоцерковский, Г. П. Быстрой, В. Р. Цибыльский. – Новосибирск: Наука, 2006.
3. Тумина, Т. А. Инновационное развитие – основа экономического роста: Монография / Т. А. Тумина. – СПб.: Химиздат; Белгород: БелГТУ, 2008.
4. Максимов, С. В. Фальсификация лекарственных средств в России: Опыт экспертного мониторинга / С. В. Максимов // Государство и право. – 2006.
5. Балашов, А. И. Оценка производственных возможностей фармацевтической отрасли Российской Федерации по выпуску готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций / А. И. Балашов // Экономические науки. – 2010.
6. Денисова, М. Н. Стратегия развития российского фармацевтического рынка в условиях Единого экономического пространства: Диссертация д-ра фарм. наук / М. Н. Денисова. – М.: ММА им. И. М. Сеченова, 2006.
7. Балашов, А. И. Обоснование содержания устойчивости развития фармацевтической отрасли и проблемы ее достижения в Российской Федерации / А. И. Балашов // Проблемы современной экономики. – 2009.
8. Денисова, М. Н. Стратегия развития российского фармацевтического рынка в условиях Единого экономического пространства: Диссертация д-ра фарм. наук / М. Н. Денисова. – М.: ММА им. И. М. Сеченова, 2006.

9. Захаров, Г. Н. Механизм управления устойчивым развитием промышленного предприятия: процессный подход: Монография / Г. Н. Захаров, К. Н. Логинов. – СПб: СПбГИЭУ, 2008.
10. Jacquet, P. The New Face Of Blockbuster Drugs / P. Jacquet, E. Schwarzbach, I. Oren // In Vivo: The Business and Medicine Report. – 2011.
11. Giraudet, F. The institutional and procedural reform of medical devices for reimbursement in France / F. Giraudet // HEPAС Health Economics in Prevention and care. – 2014.
12. Кондратьев, В. Б. Глобальная фармацевтическая промышленность. <http://www.perspektivy.info>.
13. Фармацевтическая промышленность: Импортозамещение через инновации. <http://www.remedium.ru>.
14. IМАР Pharmaceuticals & Biotech Industry Global Report – 2014. <http://imap.com>.

Хабаров А. А.

*аспирант,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками,
страхование и ценные бумаги»
e-mail: finic087@mail.ru*

Крупнейшие страховые компании мира и их международная деятельность

В статье рассматриваются крупнейшие в мире страховые компании по объему совокупного дохода и по рыночной капитализации и их способы выхода на иностранные рынки. Американские, английские и китайские международные страховые компании развивают иностранную деятельность за счет непосредственной сети филиалов и представительств по всему миру. Немецкие компании развиваются за счет сегментирования иностранного рынка и вывода нишевых компаний, специализирующихся на одном или нескольких видах страхования.

Ключевые слова: *страховые компании, выход на иностранные рынки, стратегия, развитие международной деятельности.*

Khabarov A. A.

*Postraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
Management of risk, insurance
and securities department*

Biggest world insurance companies and their international activities

The study is dedicated to the biggest insurance companies in the world by total revenue volume and market capitalization and to their strategies of international development. American, English and Chinese international insurance companies are developing their international operations via brunch network and agencies all over the world. German companies are developing via international market segmentation and niche companies, which are specialized on one or several insurance types.

Keywords: *insurance companies, entry on foreign market, strategy, international development.*

Не смотря на то, что страховой рынок формируется не первое столетие, возможности для развития в данной сфере присутствуют в

большинстве стран, более того, существует возможность выхода иностранных компаний на рынки развитых стран ¹.

Рассмотрим страновую принадлежность крупнейших в мире компаний по объему совокупного дохода и по рыночной капитализации, занимающихся страховой деятельностью (таблица 1), а также их способы выхода на иностранные рынки.

Таблица 1

Ключевые показатели крупнейших страховых компаний мира

Компания	Страна основания	Рыночная капитализация (млрд. \$)	Доходы (млн. \$)	Количество клиентов	Страны ведения деятельности
По совокупному доходу					
Berkshire Hathaway	США	354,8	194,673	Более 300 млн.	Более 160 стран
AXA	Франция	64,2	161,173	Более 80 млн.	Страны ЕС, США, Канада, Мексика, Австралия, Китай, Турция, активно развивающиеся страны Азии, Индия, Саудовская Аравия, некоторые страны Африки.
Allianz	Германия	82	136,846	Более 83 млн.	Более 70 стран. Основные операции в Германии, Австралии, Бельгии, Болгарии, Колумбии, Канаде, Индии, Индонезии, Италии, Пакистане, Словакии, Великобритании и США.
Japan Post Holdings	Япония	49,2	129,686	Около 30 млн.	Национальная компания. Важную роль играет страхование грузов.
Assicurazioni Generali	Италия	34,7	118,871	Более 30 млн.	Большинство развитых стран. ЕС, США, Канада, Россия
Prudential plc	Великобритания	64,5	98,976	Более 24 млн.	Великобритания, США, страны ЕС, страны Азии
China Life Insurance	Китай	160,5	87,249	Более 150 млн.	Национальная компания
Ping An Insurance	Китай	113,8	86,021	Более 100 млн.	Лидер китайского рынка. Агенты или представительства более, чем в 150 странах
Legal & General Group	Великобритания	48,2	84,805	Более 30 млн.	Великобритания, Германия, Франция, Голландии, США, Египте, странах Персидского залива, Индия.

¹ Куропаткина О.С. Финансово-экономические факторы конкурентоспособности страховых организаций в условиях вступления России в ВТО. Автореф. дис... канд. экон. наук. – М., 2012. – 25 с.

Продолжение таблицы 1

Munich Re	Германия	36,6	81,685	Свыше 5 тыс. клиентов – страховых компаний. Более 40 млн. частных лиц.	Один из мировых лидеров перестраховочного рынка. Свыше 5 тыс. клиентов – страховых компаний в 160 странах мира. Более 40 млн. частных лиц.
По рыночной капитализации					
Berkshire Hathaway	США	354,8	194,673	Более 300 млн.	См. выше
China Life Insurance	Китай	160,5	87,249	Более 150 млн.	См. выше
Ping An Insurance	Китай	113,8	86,021	Более 100 млн.	См. выше
UNITED HEALTH GROUP	США	112	71	Более 70 млн.	Только США. Работа в Англии оказалась убыточной
Allianz	Германия	82	136,846	Более 83 млн.	См. выше
AIA Group	Китай (Гонконг)	76,7	18,6	Более 10 тыс. корпоративных клиентов и 5 млн. частных лиц	17 стран тихоокеанского региона: Гонконг, Сингапур, Таиланд, Корея, Китай, Малайзия, Индонезия, Австралия, Новая Зеландия, Филиппины, Тайвань, Бруней, Макао, Индия, Шри Ланка, Мьянма.
American International Group(AIG)	США	75,04	64,4	Более 88 млн.	Более 130 стран
Prudential plc	Великобритания	64,5	98,976	Более 24 млн.	См. выше
AXA	Франция	64,2	161,173	Более 80 млн.	См. выше
ING Group	Нидерланды	58,9	63,56	Более 50 млн.	Более 40 стран, включая страны ЕС, США, Австралию, Мексику, Китай, Россию, Японию, Бразилию и Аргентину. (Не работает в Канаде)

Источник: составлено автором по данным Insurance Information Institute и отчетам компаний за 2015 год.

Отметим, что лидеры отрасли мирового рынка страхования по наибольшему доходу и с наибольшей капитализацией далеко не всегда совпадают. Так, 4 из 10 компаний в каждой категории не входят в ТОП по другому показателю.

Среди приведенных лидирующих по совокупному доходу компаний действуют в пределах одной страны Japan Post Holdings² и China Life Insurance³, а среди лидеров по капитализации – UNITED HEALTH GROUP. Отметим, что две из трех компаний функционируют в сфере медицинского страхования, имеющего четко выраженную национальную специфику, особенно в части медицинского страхования, связанную с государственной поддержкой. Поэтому, расширение таких компаний за границу не эффективно. В частности, UNITED HEALTH GROUP понесло существенные убытки при создании и ведении деятельности в Англии, и вынуждена была уйти с рынка⁴. Тем не менее, эти компании входят в крупнейшие компании мира по уровню дохода или рыночной капитализации.

В случае, США и Китая, данный факт имеет очевидные предпосылки развитости рынков и численности населения. Японская же компания Japan Post Holdings занимается в большей степени страхованием грузоперевозок и почтовых отправлений. Таким образом, успешность этой компании во многом объясняется значительным японским экспортом. Более того, японский страховой рынок является одним из наиболее развитых в различных сегментах страхования⁵.

Характеризуя развитие международной деятельности остальных компаний, необходимо отметить, что они имеют существенные различия как по географии расширения своей деятельности, так и по стратегии.

Лидер отрасли – Berkshire Hathaway Assurance⁶. Эта компания имеет множественные подконтрольные компании в различных сферах производства, а также многочисленные непрофильные активы, к примеру, компанию Duracell, обеспечивая страхование бизнеса своих дочерних компаний по всему миру. Непосредственно, в сегменте страхования компания открывает свои представительства по всему миру,

² Официальный сайт Japan Post Holdings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.japanpost.jp/en/> (Дата обращения 10.03.15).

³ Официальный сайт China Life Insurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.chinalife.com.cn/publish/yw/index.html> (Дата обращения 10.03.15).

⁴ Официальный сайт UNITED HEALTH GROUP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unitedhealthgroup.com/> (Дата обращения 09.03.15).

⁵ Тыжинова Н. А. Основные тенденции развития страхования жизни в Японии // Известия ИГЭА. 2011. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-razvitiya-strahovaniya-zhizni-v-yaponii> (дата обращения: 12.03.2016).

⁶ Официальный сайт Berkshire Hathaway Assurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.berkshirehathaway.com/> (Дата обращения 09.03.15).

одновременно покупая крупные независимые компании на иностранных рынках (GEICO, General Re, NRG) или выкупает их у конкурентов (например, Dutch life Reinsurance Company у ING Group). Отметим, что масштаб данной корпорации позволяет ей страховать государственные займы на уровне муниципалитетов и штатов.

Французская страховая компания AXA⁷ расширяет свою международную деятельность за счет приобретения существенных пакетов акций иностранных компаний на развивающихся азиатских рынках (например, Китайской Tian Ping, 50%, Колумбийской Colpatria Seguros, 51%), обеспечивающих ей контроль над приобретаемыми компаниями. Данная компания ведет свою деятельность в странах ЕС, США, Канаде, Мексике, Австралии, Китае, Турции, в активно развивающихся странах Азии, Индия, Саудовская Аравия и некоторых странах Африки. Важно отметить, что компания, входя на рынок региона (например, в страны Азии или Африки) не развивает свою деятельность во всех странах, а выбирает наиболее перспективные и развивает свою деятельность в них.

Крупнейшая страховая компания Германии, Allianz⁸ ведет свою деятельность более, чем в 70 странах мира. При этом, большая часть ее операций проходит в Германии, Австралии, Бельгии, Болгарии, Колумбии, Канаде, Индии, Индонезии, Италии, Пакистане, Словакии, Великобритании и США. На современном этапе развития компания расширяет свою зарубежную филиальную сеть и открывает дочерние компании. При этом, компания сегментирует рынок и выводит на иностранные рынки различные нишевые компании, например, в сфере страхования жизни, используя зонтичный бренд. В результате, стратегия для выхода на рынок каждой отдельно взятой страны индивидуальна. Отметим, что в ЕС компания в большей степени открывает представительства и филиалы, в то время как в странах с менее развитым рынком страховой деятельности — создает дочерние компании или приобретает локальные. В частности, компания выкупила в 2001—2008 годах практически 100% акций российской страховой компании РОСНО и переименовав компанию в «Альянс» в 2011 году.

Отметим, что Allianz изначально специализировалась на страховании грузов, в том числе на морских грузоперевозках. В результате,

⁷ Официальный сайт AXA [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.axa.com/> (Дата обращения 06.03.15).

⁸ Официальный сайт Allianz [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.allianz.com/en/> (Дата обращения 05.03.15).

она существенно расширяла географию своей деятельности за счет своих деятельности своих клиентов, учитывая специфику страхования грузов, описанную выше. Кроме того, важную роль в развитии компании сыграло создание Евросоюза и расширение социально-экономических взаимоотношений между странами-участницами.

Второй немецкой страховой компанией среди крупнейших в мире является Munich Re ⁹. Данная компания специализируется на перестраховочной деятельности и является одним из мировых лидеров в данной области. С ней сотрудничают более 5 тыс. различных страховых компаний в 160 странах мира, а в сфере частного страхования у компании более 49 млн. клиентов. Компания расширяет свое присутствие на иностранных рынках (помимо договоров перестрахования) за счет создания дочерних компаний: Munich Reinsurance America, American Modern Insurance Group, Inc. Munich Re создала (как дочернюю компанию) первую в России компанию по перестрахованию жизни, однако ушла с рынка в 2011 году, уступив эту нишу SCOR. На данный момент компания имеет в России дочернюю компанию ERGO, занимающуюся основными видами страхования. Не смотря на расширение сети дочерних организаций, многие стратегические решения и бизнес-схемы разрабатываются в головной компании в Германии.

Таким образом, страховые компании Германии при развитии международной деятельности, опираются на стратегию сегментации, выводя на различные иностранные рынки, компании, ориентирующиеся на отдельные группы потребителей и предоставляющие конкретные услуги (например, перестрахование жизни). При этом, развитие компаний происходит за счет оборотных средств и высоких доходов, а не за счет первоначальных вливаний за счет уставного капитала. В дальнейшем, интегрируя предоставляемые в конкретной стране услуги в одной компании или в группе компаний. При этом, на первом этапе они не пользуются брендом материнской компании, используя его уже для стабильных, успешных компаний, для усиления рыночных позиций, а не для выхода на рынок.

Еще одной крупной европейской страховой компанией является итальянская Assicurazioni Generali ¹⁰. В 2010 году эта компания была второй в мире по уровню дохода. Она ведет свою деятельность в боль-

⁹ Официальный сайт Munich Re [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.munichre.com/en/homepage/index.html> (Дата обращения 05.03.15).

¹⁰ Официальный сайт Assicurazioni Generali [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.generalit.it/generaliit/home.do> (Дата обращения 05.03.15).

шинстве развитых стран, в частности в странах ЕС, США, Канаде. Тем не менее, в настоящее время, компания постепенно продает свои иностранные активы. Дочерняя компания BMA's life insurance была продана Королевскому Банку Канады, US reinsurance – SCOR. В России компания владеет 40% акций ИНГОССТРАХ, однако нельзя сказать, что у иностранного инвестора нет разногласий с российским руководством.

Крупнейшая британская страховая компания Prudential plc¹¹. Также ведет свою международную деятельность в США, странах ЕС и странах Азии. При этом, для каждой страны или группы стран компания создает дочернюю компанию. Так, компания открыла National Life Insurance Co., работающую в США, Prudential Cop. Asia Prudential UK – работающую в странах Азии и M&G – в странах Евросоюза. Таким образом, она не пользуется зонтичным брендом, давая отсылку к основной компании только на азиатском рынке.

Еще одна британская компания, входящая в ТОП 10 крупнейших компаний мира – Legal & General Group¹². Она ведет свою деятельность в Великобритании, Германии, Франции, Голландии, США, Египте, странах Персидского залива и Индии. В отличие от Prudential plc, компания развивает свою иностранную деятельность через развитие компаний и объединений, предоставляющих полный спектр финансовых услуг, в странах присутствия посредством расширения сети филиалов и представительств. Кроме того, она обслуживает операции своих клиентов, в том числе, по международным договорам, включая страхование грузоперевозок и инвестиционную деятельность, что также увеличивает ее присутствие на мировом страховом рынке.

Завершающей наше рассмотрение европейской страховой компанией, входящей в ТОП 10 крупнейших компаний мира, является нидерландская ING Group¹³. Эта компания работает в 40 странах мира, включая страны ЕС, США, Австралию, Мексику, Китай, Россию, Японию, Бразилию и Аргентину, однако не работает в Канаде. Во многом ее стратегия выхода на иностранные рынки схожа со стратегией немецких компаний, в частности Allianz. Так, ING Group создает отдельные дочерние компании и филиалы, занимающиеся отдельным

¹¹ Официальный сайт Prudential plc [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prudential.co.uk/> (Дата обращения 05.03.15).

¹² Официальный сайт Legal & General Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legalandgeneralgroup.com/> (Дата обращения 05.03.15).

¹³ Официальный сайт ING Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ing.com/en.htm> (Дата обращения 05.03.15).

видом услуг, например: недвижимостью в Бельгии, Германии; страхование жизни в ЕС и т.д. При этом, кампания использует в Европе зонтичный бренд.

Переходя к китайским крупнейшим страховым компаниям, осуществляющим международную деятельность, начнем рассмотрение с компании Ping An Insurance¹⁴, лидера китайского рынка в области общего (не медицинского) страхования. Данная компания имеет агентов или представительства более, чем 150 странах мира. Компания предоставляет обширный спектр услуг для частных лиц и корпораций. Она расширяет свое влияние за рубежом, помимо непосредственного развития сети филиалов и представительств, за счет своих клиентов и их международных операций.

Вторая крупнейшая китайская страховая компания, работающая на иностранных рынках – AIA Group¹⁵ – располагается Гонконге. Компания работает в 17 странах тихоокеанского региона: Гонконге, Сингапуре, Таиланде, Корее, Китае, Малайзии, Индонезии, Австралии, Новой Зеландии, Филиппинах, Тайване, Брунее, Макао, Индии, Мьянме, на Шри Ланке. Развивает свое присутствие в тихоокеанском регионе, за счет расширения сети филиалов и представительств. Существенную роль в деятельности AIA Group играют финансовые услуги и страхование финансовых операций.

Завершающей наше рассмотрение крупнейших страховых компаний в мире является компания American International Group (AIG)¹⁶, представленная более, чем в 130 странах мира. Эта компания является крупнейшей страховой компанией в США в сфере промышленного и коммерческого страхования. Компания развивает присутствие на иностранных рынках посредством обслуживания операций своих национальных клиентов за границей, страхуя в том числе их иностранных контрагентов, и открывает свои офисы и представительства для обеспечения их операций в большинстве стран мира.

Таким образом, можно выделить несколько основных способов выхода страховых компаний на иностранные рынки:

- открытие филиалов и представительств своей компании за границей;

¹⁴ Официальный сайт Ping An Insurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pingan.com/about/en/insurance.jsp> (Дата обращения 05.03.15).

¹⁵ Официальный сайт AIA Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aia.com/en/index.html> (Дата обращения 03.03.15).

¹⁶ Официальный сайт American International Group (AIG) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aig.ru/> (Дата обращения 05.03.15).

- создание дочерних компаний, работающих на рынках отдельных стран или регионов;
- покупка части акций или полный выкуп страховых компаний уже функционирующих на рынках других стран. Причем покупка может осуществляться как у основателей компании, так и у крупного международного конкурента;
- обслуживание экономических операций своих национальных клиентов за границей.

Отдельной разновидностью обслуживания операций клиентов за границей необходимо выделить деятельность куртье, активно развитую во Франции, США и Англии. Куртье считают необходимыми «следовать за своими клиентами за границу, где увеличивается подверженность риску из-за смены места пребывания»¹⁷. Это заставляет их формировать международные страховые отношения. К крупнейшим куртье Франции относятся Cesar et Jutheau, Gars&Savoie, Le Blanc & de Nicolay, США – Mars & McLennan, Англии – Willis Corron¹⁸.

Отметим, что теория производственных кластеров М. Портера справедлива для мирового страхового рынка, так как большая часть крупнейших мировых компаний являются американскими, немецкими или китайскими¹⁹. Количество крупнейших компаний из других стран мира существенно меньше.

Важную роль в развитии американских, английских и китайских международных страховых компаний играет развитие непосредственной сети филиалов и представительств по всему миру, в том числе для обслуживания международных экономических операций и страхования жизни и здоровья за границей клиентов из своей страны. Немецкие компании имеют фундаментально отличающуюся стратегию, основанную на сегментировании иностранного рынка и вывода нишевых компаний, специализирующихся на одном или нескольких видах страхования (при выходе на рынки развивающихся стран). При этом компании могут как основать дочернюю иностранную компанию, так и выкупить уже существующую. В дальнейшем, в случае, если компания

¹⁷ Кочетков А. А. Страховой рынок Франции // Вестник Финансового университета. – 2004. – № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strahovoy-rynok-frantsii> (дата обращения: 18.03.2016).

¹⁸ Кучерова Н. В. Тенденции развития рынка страховых услуг на современном этапе // Вестник ОГУ. – 2010. – № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-rynka-strahovyh-uslug-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 18.03.2016).

¹⁹ Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 201 с.

успешно расширяет свою деятельность, могут быть расширены виды оказываемых услуг страхования или же компания может быть переименована в соответствии с материнской. Отдельно необходимо отметить, что немецкие компании используют свой основной бренд для развития дочерних компаний только в том случае, если компания уже успешно функционирует на иностранном рынке, для увеличения доли рынка, а не для выхода на него. В странах ЕС немецкие компании также открывают нишевые подразделения, однако могут использовать материнский бренд с начала их функционирования.

Используемые источники

1. Кочетков А. А. Страховой рынок Франции // Вестник Финансового университета. – 2004. – № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strahovoy-rynok-frantsii> (дата обращения: 18.03.2016).
2. Куропаткина О.С. Финансово-экономические факторы конкурентоспособности страховых организаций в условиях вступления России в ВТО. Автореф. дис... канд. экон. наук. – М., 2012. – 25 с.
3. Кучерова Н. В. Тенденции развития рынка страховых услуг на современном этапе // Вестник ОГУ. – 2010. – № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-rynka-strahovyh-uslug-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 18.03.2016).
4. Официальный сайт AIA Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aia.com/en/index.html> (Дата обращения 03.03.15).
5. Официальный сайт Allianz [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.allianz.com/en/> (Дата обращения 05.03.15).
6. Официальный сайт American International Group (AIG) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aig.ru/> (Дата обращения 05.03.15).
7. Официальный сайт Assicurazioni Generali [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.generali.it/generaliit/home.do> (Дата обращения 05.03.15).
8. Официальный сайт AXA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.axa.com/> (Дата обращения 06.03.15).
9. Официальный сайт Berkshire Hathaway Assurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.berkshirehathaway.com/> (Дата обращения 09.03.15).
10. Официальный сайт China Life Insurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.chinalife.com.cn/publish/yw/index.html> (Дата обращения 10.03.15).

11. Официальный сайт Japan Post Holdings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.japanpost.jp/en/> (Дата обращения 10.03.15).
12. Официальный сайт ING Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ing.com/en.htm> (Дата обращения 05.03.15).
13. Официальный сайт Legal & General Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legalandgeneralgroup.com/> (Дата обращения 05.03.15).
14. Официальный сайт Munich Re [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.munichre.com/en/homepage/index.html> (Дата обращения 05.03.15).
15. Официальный сайт Ping An Insurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pingan.com/about/en/insurance.jsp> (Дата обращения 05.03.15).
16. Официальный сайт Prudential plc [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prudential.co.uk/> (Дата обращения 05.03.15).
17. Официальный сайт UNITED HEALTH GROUP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unitedhealthgroup.com/> (Дата обращения 09.03.15).
18. Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 201 с.
19. Тыжинова Н. А. Основные тенденции развития страхования жизни в Японии // Известия ИГЭА. – 2011. – № 4. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-razvitiya-strahovaniya-zhizni-v-yaaponii> (дата обращения: 12.03.2016).

Хакимов Р. М.

*аспирант,
Уфимский государственный университет экономики и сервиса,
кафедра «Финансы и банковское дело»
e-mail: wdashanastya@mail.ru*

Тенденции развития предпринимательства в сфере банковских услуг

В статье рассматривается понятие предпринимательства в рамках банковской деятельности, уточняется понятие процесса банковского предпринимательства, формулируются основные направления в области развития предпринимательской деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: *предпринимательство, банковские услуги, конкурентная среда, банковское предпринимательство.*

Khakimov R. M.

*Postgraduate student,
Ufa state University of Economics and service,
Department of Finance and banking*

Trends in the development of entrepreneurship in the sphere of banking services

The article deals with the concept of entrepreneurship within banking, Bank enterprise process notion, formulated the basic directions of development of business of commercial banks activity.

Keywords: *entrepreneurship, banking services, the competitive environment, banking enterprise.*

Трансформация отечественной экономики от административно-командной к рыночным принципам хозяйствования выявила необходимость кардинальных изменений в банковской системе. Основной задачей проводимых преобразований стало обеспечение адекватности деятельности банков, соответствующей рыночным отношениям, т. е. становление предпринимательской деятельности банков¹.

¹ Азнабаева Г.Х., Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р. Маркетинг в банковской деятельности // Сборник научных трудов Международной заочной научно-практической конференции «Наука сегодня: теория и практика». Уфимский государственный университет экономики и сервиса. – 2015. – С. 8–11.

В первую очередь, развитие банковского предпринимательства обусловлено его отсутствием в административно-командной экономике как такового. Основой банковской деятельности, в то время, являлись распоряжения и директивы, не учитывавшие потребности самих банков и их клиентов. Современное положение дел рыночной экономики подразумевает взаимодействие всех субъектов экономики², что обуславливает необходимость проведения исследований в области банковского предпринимательства, разработке актуальных подходов и механизмов формирования политики коммерческих банков во взаимоотношениях с населением, а также активной практической деятельности в этом направлении.

Прежде чем перейти к рассмотрению понятия процесса банковского предпринимательства, определим, что же подразумевается под понятием «предпринимательство» в рамках банковской деятельности. Итак, «предпринимательство», с точки зрения развития банковской деятельности, подразумевает создание инноваций в области производства и реализации услуг, основанных на интеллектуальной деятельности человека, направленных на достижение экономического успеха банка и ведущих к освоению новых рынков³.

Согласно Й. Шумпетеру, развитие с применением процесса предпринимательства означает качественное изменение деятельности с использованием абсолютно новых комбинаций факторов производств и нововведений⁴. Если предпринимательская деятельность в организации реализуется непрерывно, то можно объединить два указанных процесса в один процесс предпринимательского развития.

Следовательно, предпринимательское развитие банка представляет собой качественное трансформирование его деятельности с использованием новых комбинаций факторов оказания услуг, таких как: разработки актуальных категорий услуг; применения современных технологий; использования новой организации процесса оказания услуг; открытия и заполнения новых рыночных ниш; повышения конкурентоспособности⁵.

² Петрова А.Д., Блаженкова Н.М. Соглашения ВТО как механизм воздействия на конкурентоспособность предпринимательских структур. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 256–262.

³ Бирюкова Е.Ю. Сущность и перспективы банковского предпринимательства/ Омский научный вестник. – 2010. – № 2-86. – С. 90–92.

⁴ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с англ. – М. Прогресс, 1982. – С. 169–170. – С. 190.

⁵ Мильнер Б.З. Государственная поддержка предпринимательства: концепция, формы, методы // Общество и экономика. – 2004. – № 17. – С. 118–174.

Именно поэтому, первостепенные задачи развития предпринимательства в банковском секторе заключаются в переходе от стихийных стратегий управления к экономически обоснованным, активном использовании маркетинговых исследований, анализе конъюнктуры спроса споследующим совершенствованием принципов и организационно-методических аспектов развития предпринимательской деятельности банков.

Также, существенным для развития предпринимательской деятельности банка, в современных условиях, становится качество видеть перспективу и понимать состояние рынка услуг, его настоящие и будущие потребности⁶. Неоспорим и тот факт, что для успешной деятельности одного этого понимания мало. Необходимо обладать рядом определённых управленческих навыков и умений, в частности, своевременно корректировать вектор применения управления маркетингом банковских услуг с изменением предпочтений потенциальных клиентов⁷.

В своей книге «Маркетинг в банке» Спицын И.О.⁸ рассматривает подход «4Р», как основной для формирования системы управления маркетингом банковских услуг. Согласно данному подходу, факторы достижения успеха в области маркетинга можно подразделить на четыре группы: место, товар, цена, продвижение. Название модели «4Р» обусловлено тем фактом, что названия всех групп факторов на английском языке начинаются с буквы «Р».

1. Место (Place) — система и среда распределения, которую избирает банк для доведения своих услуг до потребителя. Самой существенной работой на этом этапе является сегментация рынка, нахождение свободных, наиболее перспективных рыночных ниш для развития банковской деятельности.

2. Товар (Product) — ассортимент банковских услуг, максимально полный и удобный с позиции удовлетворения потребностей клиентов. На данном этапе повышенное внимание уделяется постоянному

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 Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Азнабаева Г.Х., Шарипова В.В. Финансовый менеджмент на предприятии и объекты управления. В сборнике: Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты) Материалы международной научно-практической конференции. 2014. — С. 199–202.

⁸ Спицын И.О. Маркетинг в банке. — М.: Инфра-М, 2005. — С. 354.

развитию банковских услуг, как с позиции их количества, так и с точки зрения качества.

3. Цена (Price) — общая ценовая политика банка, а также цены на отдельные услуги банка. В современных рыночных условиях психологической составляющей в ценообразовании уделяют особое внимание.

4. Продвижение (Promotion) — объединение как средств рекламы, так и средств продвижения услуг банка, создание оптимального имиджа банка.

С позиций системы «4P» для достижения успеха на рынке банку необходимо, чтобы определённый ассортимент услуг оказался представлен на целевом сегменте рынка по оптимальной цене с необходимым уровнем рекламной поддержки.

В настоящее время к системе «4P» часто добавляют новые группы параметров, таких, например, как:

- люди (people) — это люди, сотрудники банка, которые непосредственно связаны с разработкой и реализацией банковских услуг потребителям, а также все остальные сотрудники, осуществляющие поддержку работы банка по линии маркетинга;
- обстановка (physical premises) — то окружение, среда, которая создаётся для клиента, — важное звено общего продукта, предлагаемого потребителю.

Модель «4P» состоит из трех уровней и может быть применена любым производителем, в том числе и банком. Первый уровень — покупатели, клиенты. Увеличение их числа является целью любого банка и маркетинга в целом. Банк существует тогда, когда его продукция и услуги находят своего потребителя, который готов заплатить за них деньги. Второй уровень — совокупность ресурсов и затрат, показателей результативности деятельности и деловой активности банка. Для анализа на каждом уровне необходимо строить модели и путем различных экономико-математических и статистических методов направлять развитие банка и осуществлять контроль. Третий уровень — внешние факторы, которые банк изменить и контролировать не может, к ним он должен адаптироваться в процессе своей деятельности.

Применяя данный подход управления маркетингом в коммерческом банке в части выбора главных элементов системы стратегического планирования деятельности банка можно значительно повысить уровень развития его предпринимательской деятельности⁹.

⁹ Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Шарипова В.В., Азнабаева Г.Х. Экономические аспекты регулирования инвестиций в РФ // Российское предпринимательство. — 2014. — № 12 (258). — С. 24–33.

Таким образом, резюмируя тенденции развития предпринимательства в сфере банковских услуг автор приходит к выводу, что сегодня маркетинг становится одной из важнейших концепций управления банком. Применение маркетинговых подходов нацелено на повышение эффективности системы управления, составление долгосрочных и краткосрочных программ развития, разработку актуальных банковских продуктов, стремительное реагирование на изменения, происходящие на рынке банковских услуг, создание преимуществ в конкурентной борьбе.

Результатом реализации маркетинга в банковской сфере станет наличие эффективной системы управления, способной своевременно изменяться адаптироваться к воздействию внешних факторов и развивать бизнес в соответствии с конъюнктурой рынка. Развитие банковского предпринимательства необходимый процесс для развития экономики страны в целом. Поэтому необходимо модернизировать банковскую систему путём внедрения новых передовых технологий отечественной и зарубежной практики для создания научно обоснованных положений для определения развития банковского предпринимательства.

Используемые источники

1. Азнабаева Г.Х., Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р. Маркетинг в банковской деятельности // Сборник научных трудов Международной заочной научно-практической конференции «Наука сегодня: теория и практика». Уфимский государственный университет экономики и сервиса. – 2015. – С. 8–11.
2. Бирюкова Е.Ю. Сущность и перспективы банковского предпринимательства // Омский научный вестник. – 2010. – № 2-86. – С. 90–92.
3. Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Азнабаева Г.Х., Шарипова В.В. Финансовый менеджмент на предприятии и объекты управления. В сборнике: Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты) Материалы международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 199–202.
4. Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Шарипова В.В., Азнабаева Г.Х. Экономические аспекты регулирования инвестиций в РФ. Российское предпринимательство. – 2014. – № 12 (258). – С. 24–33.
5. Мильнер Б.З. Государственная поддержка предпринимательства: концепция, формы, методы // Общество и экономика. – 2004. – № 17. – С. 118–174.

6. Петрова А.Д., Блаженкова Н.М. Соглашения ВТО как механизм воздействия на конкурентоспособность предпринимательских структур. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 256–262.
7. Спицын И.О. Маркетинг в банке. – М.: Инфра-М, 2005. – С. 354.
8. 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.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – С. 169–170, С. 190.

Хожемпо В. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Университет дружбы народов им. П. Лумумбы,
экономический факультет, зав. кафедрой «Менеджмент»
e-mail: valery@khoz.ru*

Селим Мухаммед Салах Эл Дин

*аспирант,
Университет дружбы народов им. П. Лумумбы,
экономический факультет, кафедра «Менеджмент»*

Арабская республика Египет и Российская Федерация: как ускорить восстановление сотрудничества в сфере туризма

В статье определяются перспективы восстановления привлекательности Египта как туристического региона для российских туристов. Проанализировано развитие туристической отрасли Египта и ее роли в экономике страны. Выявлены наиболее интенсивные, с географической точки зрения, туристические пассажиропотоки. Определены негативные последствия авиационной катастрофы над Синайским полуостровом на туристическую индустрию и экономику Египта в целом. Предложена программа повышения безопасности пребывания туристов в стране.

Ключевые слова: *Египет, туризм, туристическая индустрия, безопасность туризма, развитие туризма, сотрудничество.*

Khozhenpo V. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Head of the Management Department
of the Faculty of Economics, RUDN University*

Salim Muhammad Salah El Din

*postgraduate student of the Management Department
of the Faculty of Economics, RUDN University*

Egypt and Russia: how to anticipate the restoration of cooperation in tourism

The article determines the prospects for recovery of the attractiveness of Egypt as a tourist region for Russian tourists. The development of the tourism industry of Egypt and its role in

the economy of the country were analyzed. The most violent, geographically, tourist passenger traffic were reduced. The negative effects of aviation disasters over the Sinai on the tourism industry and the economy of Egypt as a whole were determined. A program to improve the safety of stay of tourists in the country was suggested.

Keywords: *Egypt, tourism, tourism industry, tourism safety, tourism development, cooperation.*

Туризм в Египте существует с древних времен. Более двух тысячелетий назад греки и римляне приезжали сюда посмотреть на древние египетские храмы и гробницы. В наши дни около двух миллионов туристов ежегодно приезжают в Египет, чтобы увидеть такие чудеса света, как сфинкс, пирамиды фараонов и другие исторические памятники. Иностраный туризм приносит стране огромный доход.

Развитию туризма в Египте способствовало его географическое положение и стремительные исторические события. Исторические периоды и цивилизации сменяли друг друга, оставляя за собой присутствующие только им культурные слои, архитектуру, традиции.

«Египтомания» захлестнула мировую общественность еще в середине XIX в., когда множество археологов и просто искателей приключений отправлялись на поиски своих открытий. Именно в этот период времени были сделаны многие археологические открытия¹.

Правительство Египта много вложило сил и средств в развитие туристической отрасли. Особенно это заметно по развитой дорожной и транспортной инфраструктуре, строительству отелей и объектов здравоохранения, реставрации культурных и исторических памятников и достопримечательностей, обеспечению безопасности пребывания туристов в стране.

История организованного туризма в Египте насчитывает уже более 130 лет. За это время он прошел непростой путь становления и развития от первых эпизодических путешествий иностранцев до современной индустрии туристического обслуживания. Сегодня туризм лидирует в рейтинге ведущих отраслей экономики страны. Тем не менее, несмотря на заметные успехи Египта в организации и развитии туристической отрасли, существует объективная необходимость изучения опыта организации и функционирования аналогичных отраслей в других туристических дестинациях как египетскими учеными, так и специалистами-практиками.

¹ Балашова Оксана Александровна. Роль туризма в экономике Египта // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств . – 2011. – Вып. № 14.

В систему современного туризма входят транспортное и гостиничное обслуживание, компании, организующие путешествия, а также производители сувенирной продукции и торговые предприятия, их реализующие. Динамизм египетской туристической индустрии основывается, прежде всего, на солидной нормативно-правовой базе (законы о деятельности туристических компаний, отелей, гидов-экскурсоводов, инвестировании, подготовке кадров, регулировании деятельности на туристическом рынке, ограничении негативных воздействий туризма и защите морали общества и т.д.). Это позволяет осуществлять эффективное регулирование отрасли и проводить гибкую государственную политику в этой сфере. Нормативные документы совершенствуются, чтобы соответствовать новым потребностям туристов и новым направлениям деятельности, при этом не дезорганизуя работу действующего бизнеса. Например, спрос на услуги плавучих гостиниц, рост популярности подводного туризма диктуют необходимость принятия новых законов, которые будут регламентировать эти виды туристической деятельности.

Разработан проект развития подводного туризма, который предусматривает проведение работ по исследованию, охране и демонстрации культурных памятников, затонувших у побережья Средиземного моря в районе Александрии. Ожидается значительное увеличение притока туристов на этот известный средиземноморский курорт. Для этого будут построены новые дайвинг-центры².

Изучению развития международного туризма посвящены работы многих российских авторов: Вавиловой Е.В., Воскресенского В.Ю., Здорова А.Б., Зорина И.В., Каверина Т.П., Квартального В.А. Специальным видам туризма посвящены научные труды Бабкина А.В., Драчевой Е.Л., Самойленко А.А. и других. В работах Заян Джалана, Кротова А.П., Крылова Д. И., Сапунова А.Н. рассматриваются вопросы развития культуры и туризма Египта.

Цель статьи — анализ современного состояния и перспектив восстановления туристической привлекательности Египта.

Международный туризм в настоящее время является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей внешнеэкономической деятельности. Неуклонный рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов — одна из наиболее значительных, постоянных и долгосрочных тенденций, которая сопутствует формированию и развитию мирового хозяйства.

² Country Rank 2013: Countries and Areas Ranked by Population. U.S. Department of Commerce — URL: Census.gov.

Становится очевидным превращение туризма в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики, деятельность которой направлена на удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристическими предприятиями, но и предприятиями других отраслей, что обуславливает значение туризма как одного из факторов мультипликативного воздействия на развитие экономики³. Кроме того, туризм является одним из двигателей мировых интеграционных процессов.

Существует ряд факторов, определяющих развитие туризма в Египте, правильное использование которых приведет к долговременному успеху. Сложный симбиоз природно-климатических, экологических, культурно-исторических, финансово-экономических, социально-демографических, политико-правовых, технологических, материально-технических, информационных, психологических и других должны быть учтены и скоординированы по своему положительному воздействию на потребителей.

Основные факторы, определяющие современное состояние и качество оказываемых туристических услуг связаны с:

- постоянным совершенствованием туристических продуктов;
- развитием агентской сети;
- повышением квалификации кадров;
- применением новых маркетинговых стратегий⁴.

Этому способствуют чёткая определённая туристического законодательства, а также поддержка туристической отрасли со стороны государства и общества в целом. Только в таких условиях возможно устойчивое и эффективное развитие как туристической индустрии, так и экономики в целом.

На рубеже XX–XXI веков государственная экономическая политика Египта была направлена на решение трех основных задач:

1. Строительство инфраструктуры, прежде всего, дорог, коммуникаций, аэропортов, гостиниц.
2. Проведение экономической реформы, главным результатом которой стало сокращение инфляции – с 23% до 6%.
3. Приватизация государственной собственности, что привело к тому, что частный сектор в туристическом бизнесе сегодня составляет 100%.

³ Camgic Papers. The Political Economy of Reform in Egypt: Understanding the Role of Institutions. Carnegie Endowment for International Peace. – October 2011. – № 5. – 32 p.

⁴ Daniel J. Stynes Economic Impacts of Tourism. – 19 p.

Государственное планирование и регулирование туристической деятельности осуществляется с учетом предложений частного сектора⁵.

В 2014 г. Египет посетило 3,9 млн. иностранных туристов (24 млн. ночевков), в том числе 130 тыс. туристов из стран СНГ. Доход от туристической деятельности составил 6 млрд. долл. США, в том числе 3,9 – от иностранного туризма. Туризм обеспечил 5% национального дохода страны, а доля Египта в мировом доходе от туристической деятельности составила 0,5%.

По данным Центрального банка Египта, среднесуточные расходы иностранного туриста в стране составляют 135 долл. (туристы из СНГ тратят 109 долл.). В 2015 г. ожидался рост этого показателя до 140 долл.

Еще в недавнем прошлом более 1 млн. граждан Египта выезжали в другие страны с целью туризма. Вместе с тем наличие значительных туристических и рекреационных ресурсов на внутреннем рынке склоняет большинство населения Египта отдать предпочтение отдыху на национальных курортах и туристических центрах. Это подтверждается и цифрами – в 2014 г. 13 млн. египтян воспользовались услугами национальных туристических фирм, а их среднесуточные расходы составляли от 35 до 70 долл.

Общая площадь гостиничных номеров Египта составляет 1 млн. м², что считается недостаточным, с учётом потенциального роста туристических потоков. К началу 2010 г. количество туристических категорийных гостиниц в Египте превысило 800, в которых 75 тыс. номеров и 150 тыс. койко-мест. В это число входило 211 плавучих отелей (10,5 тыс. номеров и более 21 тыс. койко-мест). В стадии строительства находилось еще 214 гостиниц на 36 тыс. номеров, способных принять почти 73 тыс. чел., и 27 плавучих отелей с 1,5 тыс. номеров и почти 3 тысячами койко-мест⁶. Несмотря на такие темпы развития гостиничной базы, этого недостаточно.

Наряду с традиционным познавательным туризмом на туристическом рынке Египта активно развиваются и широко представлены на рынке новые виды туристических продуктов: развлекательный, экологический (в стране создано 14 заповедников), экзотический, подводный, приключенческий (сафари, «Ралли фараонов») туризм, рыболовство, ле-

⁵ Internet on the Nile: Egypt Case Study. – International Telecommunication Union. – March 2010. – 60 p.

⁶ Egypt and the Global Economic Crisis: A Preliminary Assessment of Macroeconomic Impact and Response / Volume II: Annexes. – June 16. 2009. – 71. – p. 4. Egypt Tax Guide. – 2010. – 9 p.

чение и оздоровление в новых туристических центрах Красного и Средиземного морей. Прибрежная зона Египта составляет 6000 км, и 85% отелей курортной зоны – 5-тизвездочные гостиницы). При этом, классификация и сертификация гостиниц проводится в соответствии с международной системой, но учитывает запросы клиентов из арабских стран. Категорийный сертификат выдается Министерством туризма Египта, который назначает генерального директора и руководство отеля.

Большой популярностью пользуются круизы по Нилу. Широкое распространение получил конгрессный туризм, для развития которого созданы все необходимые условия, в частности, построен крупнейший на Ближнем Востоке Конгресс-центр.

Государством осуществляется благоприятная политика по стимулированию деятельности туристических предприятий через применение льгот. Вновь создаваемые туристические предприятия освобождаются от налогов на срок от 5 до 10 лет. Предприятия платят только налог с чистой прибыли, который является гибким – от 30 до 48% (в случае, если прибыль составляет 250 млн. долл. и более). Государством не выделяются кредиты на деятельность туристического предприятия, но финансируется строительство туристических объектов, гостиниц и т.д.

Государством созданы льготные условия для инвесторов, вкладывающих деньги в развитие новых туристических районов: 1 м² земли стоит 1 долл. Инвестор вносит 20% стоимости, а оставшиеся средства уплачиваются через 8–10 лет после получения земли. Он также на 10 лет освобождается от уплаты налогов, но должен осуществить запланированную застройку земельного участка в течение 3 лет.

Хозяйствующие субъекты не имеют ограничений на трансфер валюты. Все это способствует тому, что инвесторы не только возводят туристические объекты, но и занимаются развитием туристической инфраструктуры: строят дороги, электростанции и станции по очистке воды, а также отвечают за соблюдение экологических требований. В случае если иностранный инвестор решает вернуться в свою страну, ему возвращаются вложенные деньги⁷. Несмотря на политику стимулирования иностранных инвестиций в туристическую отрасль страны, последнее время наблюдается тенденция к сокращению численности иностранных специалистов, работающих в туристической отрасли Египта: сейчас они привлекаются преимущественно для ока-

⁷ Sahar Tohamy and Adrian Swinscoe The Economic Impact of Tourism in Egypt / The Egyptian Center for Economic Studies // Working Paper. – No. 40. – June 2011. – P. 39.

зания консультативной помощи. Проводится планомерная политика по подготовке собственных специалистов туристической отрасли.

Государством осуществляется протекционистская политика по стимулированию развития внутреннего туризма как главного сектора в структуре туристического рынка, целью которой является достижение оптимального соотношения внутреннего и международного туризма 9:1. Приоритетно развиваются семейный, индивидуальный, местный (в пределах места жительства) и профсоюзный туризм. Например, у арабских туристов большой популярностью пользуется семейный туризм. Стандартной считается семья с численностью детей больше трех. В этой связи несколько отличается планировка номеров для таких семей, отличающих от европейских (наличие в номерах ванн вместо душа, квартирная планировка номеров и т.д.). Цены на туристическое обслуживание (размещение, питание, транспорт, билеты в музеи и т.д.) для граждан Египта на 50% ниже, чем для иностранцев. Обычно около 20% гостиничного фонда занимают внутренние туристы, хотя значительное их число размещается также в квартирах⁸.

Реставрация и содержание историко-культурных памятников осуществляется за счет государства из средств, полученных от деятельности музеев. Эти вопросы находятся в ведении Совета по древностям, подчиненного Министерству культуры Египта.

Применяется гибкая система скидок и для иностранных туристов: на групповое путешествие (минимальная численность группы — 6 человек), путешествие чартерными рейсами и т.п. Такая политика почти уравнивает стоимость туристического обслуживания для граждан и нерезидентов Египта, а порой устанавливается ниже, чем стоимость индивидуального обслуживания египтян.

Значительное внимание уделяется маркетингу как важной составляющей развития туристической отрасли. Для обеспечения эффективности продвижения египетского туристического продукта на мировом туристическом рынке открыто 15 зарубежных туристических представительств, которые являются государственными структурами. В 2014 г. Египет потратил 42 млн. долл. на проведение туристической рекламы и маркетинга за рубежом (1 млн. долл. — на рекламу в странах СНГ), из которых 7 млн. — доля частного сектора, 35 млн. выделено государством. Ежегодно Египет участвует в 115 туристических выставках и ярмарках (международных, региональных, национальных и т.д.).

⁸ The Economic Impact of Tourism in Egypt / Policy Viewpoint / The Egyptian Center for Economic Studies // Working Paper. — June 2011. — No. 5. — P. 4.

Заслуживают внимания такие формы рекламно-информационной деятельности, приобретающие все большую популярность и дающие большую результативность, как организация во время туристических ярмарок «Египетских ночей» — фольклорного шоу с презентацией национальных блюд для туроператоров и журналистов⁹.

Стабильному развитию туризма в Египте в значительной степени способствует активное международное сотрудничество на государственном и негосударственном уровнях, участие во многих международных туристических организациях и ассоциациях. В Египте действует Туристическая полиция, которая осуществляет комплексный контроль за соблюдением действующего законодательства предприятиями и работниками отрасли, проверяет наличие у них лицензий и обеспечивает защиту и безопасность туристов. Деятельность гидов-экскурсоводов регламентируется специальным законом. Контроль за деятельностью гидов-экскурсоводов осуществляет Министерство туризма совместно с Туристической полицией.

С целью формирования благоприятного туристического климата и международного имиджа страны, привлечения большего потока туристов большое внимание уделяется воспитанию у местного населения «туристического сознания», толерантного и гостеприимного отношения к гостям, ответственности за безопасность туристов. Эта работа проводится на государственном уровне: существует специальная телевизионная программа, проводятся разъяснительные лекции, радиопередачи, выпускаются информационные издания¹⁰.

Однако, несмотря на активные усилия правительства Египта в области развития туристической индустрии и повышения безопасности туристов, 31 октября 2015 г. произошла катастрофа российского лайнера А321 над Синайским полуостровом, которую признали террористическим актом, что привело к прекращению авиационных рейсов из России в Египет.

Египет был самым популярным туристическим направлением для россиян. По данным Росстата, за первую половину 2015 года в Египте побывало около 1 млн. российских туристов. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года поток туристов из России за рубеж (на фоне экономического кризиса) снизился примерно на треть, в то время как на египетском направлении снижение было меньше — около 13%.

⁹ The Travel & Tourism Competitiveness Report 2012. World Economic Forum.

¹⁰ Background Note: Egypt // United States Department of State Bureau of Near Eastern Affairs. — November 2010. — 10.

По данным Ростуризма, с начала 2015 года в Египте побывали более 2 млн. граждан России. После крушения А321 спрос на это направление резко сократился, однако туроператоры ожидали, что он восстановится к Новому году (рис. 1).

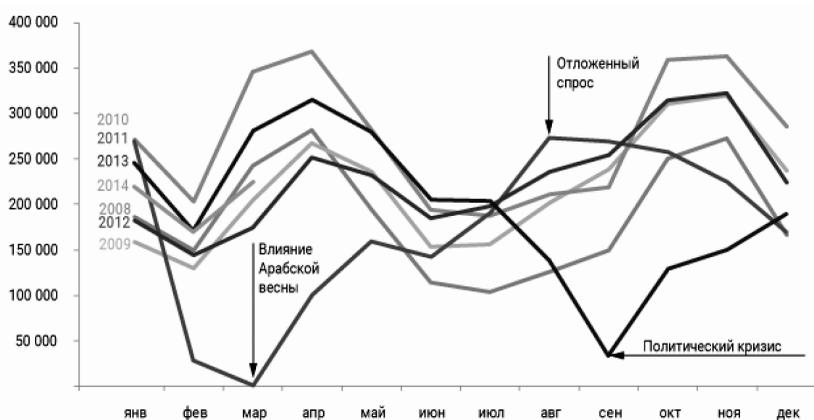


Рисунок 1. Пассажиропоток из России в Египет (2008–2014 гг.)

Источник: ТКП, данные Московского аэропорта Домодедово

В 2014 году, по данным Министерства туризма Египта, россияне в сутки тратили от \$50 до \$55. По итогам года Россия оказалась страной, туристы из которой принесли Египту наибольший доход — около \$2,5 млрд.

По данным египетской статистики, на середину 2015 года россияне составили почти 70% туристов, прибывших из Восточной Европы (статистика относит россиян к этому региону), они также заняли в этой категории первое место по длительности пребывания на отдыхе. В первые месяцы 2015 года Египет даже освободил россиян от сбора за оформление виз (\$25), чтобы стимулировать приток туристов.

После прекращения полетов российских авиаперевозчиков в Египет представители Российского союза туристической индустрии заявили, что операторы будут вынуждены вернуть клиентам деньги за путевки. Такой сценарий может привести к банкротству многих компаний. По данным Египетской федерации туристических палат, на новогодние праздники туры в Египте забронировали около 250 тысяч россиян.

Для восстановления туристических потоков из-за рубежа, и прежде всего из России, правительству Египта необходимо принять срочные меры по обеспечению безопасности туристов. Для этого необхо-

димо разработать единую комплексную программу по обеспечению безопасности иностранных туристов, начиная с момента пересечения ими государственной границы, если не с момента оформления въездных виз.

Программа безопасности туризма должна включать следующие мероприятия:

- создание информационных пунктов в местах въезда иностранных туристов в аэропортах, морских терминалах и других пограничных пунктах для предоставления им консультационной и другой помощи. Часть этой работы будет возложена на посольства и дипломатические представительства Египта в зарубежных странах, откуда идет основной поток прибывающих туристов, в том числе в России;
- организация издания под эгидой Министерства туризма государственных информационных материалов по Египту, социально-культурным и национальным особенностям его населения. В этих публикациях будут названы места повышенной криминогенной обстановки в ряде туристических центров, обзоры практики действий местных преступных элементов в отношении иностранцев;
- принятие законодательных и других нормативных актов по усилению мер наказания за обман туристов водителями такси, служащими отелей, ресторанов, магазинов и других предприятий сферы обслуживания;
- создание Центра информации и мобильной полицейской службы г.Каира для оказания срочной помощи туристам. При въезде в страну каждому туристу необходимо вручать информерлист с координатами и телефонами этого центра (персонал центра свободно владеет семью иностранными языками (английским, французским, немецким, итальянским, шведским и японским, русским).

К основным мероприятиям также можно отнести необходимость повышения требований по надежности и безопасности эксплуатации автотранспорта, используемого местными турфирмами, а также сохранности имущества туристов в гостиницах.

Отдельный план безопасности надо составить для международных аэропортов Египта как крупнейших элементов инфраструктуры туризма, которые обслуживают более 20 млн. пассажиров в год.

Создание подобных программ обеспечения безопасности туризма характерно для многих стран.

Ускорению возобновления в полном объеме авиационного сообщения между Россией и Египтом способствовало бы и создание совместных служб по регистрации пассажиров и контролю багажа в аэропортах, устранение возможности доступа посторонних лиц к багажу и авиалайнерам после регистрации на рейсы. Возможно, следует рассмотреть и вопрос создания совместной авиакомпании, осуществляющей рейсы между двумя странами. Предлагаемые меры содействовали бы восстановлению и укреплению взаимного доверия, расширению и развитию контактов всех заинтересованных сторон во благо своих стран и граждан.

Используемые источники

1. Балашова Оксана Александровна. Роль туризма в экономике Египта // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. – 2011. – № 14.
2. Country Rank 2013: Countries and Areas Ranked by Population. U.S. Department of Commerce – URL: Census.gov.
3. Camcgic Papers. The Political Economy of Reform in Egypt: Understanding the Role of Institutions. Carnegie Endowment for International Peace. – October 2011. – № 5. – P. 32 .
4. Daniel J. Stynes Economic Impacts of Tourism. – P. 19 .
5. Egypt and the Global Economic Crisis: A Preliminary Assessment of Macroeconomic Impact and Response / Volume II: Annexes. – June 16. 2009. – 71. – P. 4. Egypt Tax Guide. – 2010. – P. 9.
6. Internet on the Nile: Egypt Case Study. – International Telecommunication Union. – March 2010. – P. 60.
7. Sahar Tohamy and Adrian Swinscoe The Economic Impact of Tourism in Egypt / The Egyptian Center for Economic Studies // Working Paper. – June 2011. – No. 40. – P. 39.
8. The Economic Impact of Tourism in Egypt / Policy Viewpoint / The Egyptian Center for Economic Studies // Working Paper. – June 2011. – No. 5. – P. 4.
9. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2012. World Economic Forum.
10. Background Note: Egypt. United States Department of State Bureau of Near Eastern Affairs (10 November 2010).

Шатаева О. В.

*кандидат исторических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»,
Институт социально-гуманитарного образования,
кафедра «Экономическая теория и менеджмент», доцент
e-mail: shataeva-olga@yandex.ru*

Акимова Е. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»,
Институт социально-гуманитарного образования,
кафедра «Экономическая теория и менеджмент», профессор
e-mail: enakimova@mail.ru*

Образовательные услуги и особенности функционирования образовательной системы РФ в условиях модернизации

В статье рассмотрены образовательные услуги, особенности функционирования образовательной системы России, субъекты содействующие эффективному продвижению образовательных услуг на рынке, которые выполняют такие функции, как информирование, консультирование, участие в организации сбыта образовательных услуг и ресурсной поддержки образования. Проведен анализ функционирования образовательной системы России в условиях модернизации с 1992-х года по настоящее время.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, образовательная система, модернизация системы образования.

Shatayeva O. V.

*PhD (history), associate professor, associate professor
of «The economic theory and management» chair,
Institute of social humanitarian education
Public Educational Institution of Higher Professional Training
«Moscow Pedagogical State University»*

Akimova E. N.

*Doctor of Sciences (Economics), associate professor,
professor of «The economic theory and management» chair,
Institute of social humanitarian education
Public Educational Institution of Higher Professional Training
«Moscow Pedagogical State University»*

Educational services and features of functioning of the educational Russian Federation system in the conditions of upgrade

The article deals with educational services, particularly in the functioning of the educational system in Russia, contributing to the effective promotion of the educational services on the market that perform functions such as information, advice, participation in the marketing of educational services and resource support of education. The analysis of the functioning of the educational system in Russia from the modernization 1992-x onwards.

Keywords: *market of educational services, education system, modernization of the education system.*

Рынок образовательных услуг — это особый рынок, на котором взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов: отдельных личностей, домохозяйств, предприятий и организаций, государства; а предложение представлено различными образовательными учреждениями. Кроме производителей и потребителей образовательных услуг в состав участников рыночных отношений входят широкие круги посредников, включая службы занятости, биржи труда, органы регистрации, лицензирования и аккредитации образовательных учреждений, образовательные фонды, ассоциации образовательных учреждений и предприятий, специализированные образовательные центры и др. Эти субъекты содействуют эффективному продвижению образовательных услуг на рынке и могут выполнять такие функции, как информирование, консультирование, участие в организации сбыта образовательных услуг и ресурсной поддержки образования.

Количество государственных высших учебных заведений с 1992 до 1997 гг. увеличилось с 535 до 573, а в существующих открывались дополнительные направления подготовки. Недостаток бюджетного финансирования отчасти компенсировалась наличием внебюджетных мест. Но в целом, как и в общеобразовательных учреждениях, наблю-

далась нехватка работников¹. Необходимо отметить, что это в первую очередь относится к городам-миллионщикам. В более мелких городах, а тем более в селах, ситуация была гораздо хуже. Отток рабочей силы в крупные города после распада СССР затронул также и сферу образования, критическая нехватка учителей в селах (из 68 тыс. школ в стране сельские школы в 2000 г. составляли две трети всех школ) и крупных городах сохранялась до последних пор.

По результатам опроса общественного мнения, проведенного Российским независимым институтом социальных и национальных проблем, в декабре 1996 г. ситуацию в образовании как кризисную или катастрофическую оценивали 82,8% опрошенных².

В 2000-х государство приступило к модернизации системы образования, существенно увеличив финансирование (в 2001 г. статья расходов бюджета на образование обогнала даже расходы на оборону), что, тем не менее, почти не сказалось на заработной плате учителей. А высшие учебные заведения продолжали наращивать количество внебюджетных мест. В 1999 г. студентов на платной форме обучения было 46%, а в 2001 — уже 53%. Ситуация с недостатком кадров в высших учебных заведениях стабилизировалась³.

Но с 2004 г. правительство РФ решило подойти к проблеме с другой стороны. Финансирование снова было урезано в пользу следующей стратегии. Политика «оптимизации» и «слияний» школ началась как раз с сельских школ. С 2004 по 2014 гг. было закрыто 10 тыс. сельских школ⁴, после чего подобная практика была перенесена и на городские школы, и на вузы. По сути эти «слияния» заключались в закрытии учреждений и переводе всех учеников из них в одно. Резко увеличилась наполняемость классов при сокращении количества учителей. Можно сделать вывод, что при тех же расходах из бюджета на образование правительство увеличило заработные платы. В октябре 2015 г. мэр г. Москвы Сергей Собянин объявил, что «средняя заработная плата учителя выросла на 80% — до 70 тысяч рублей в месяц»⁵. Но с 1995 по 2006 гг. процент экономически активного населения, задей-

¹ <http://ecsocman.hse.ru/data/236/067/1217/002.KOCHETOV.pdf>.

² Короткевич В. И. История современной России. 1991–2003. — СПб.: С.-Петербург. Ун-т, 2004. — С. 34.

³ Там же, С. 61.

⁴ Моисеев В. В. История России — Белгород.: 2014 — С. 809.

⁵ Собянин С. — цитата по сайту ТВ Центр.

ствованного в образовании, плавно сокращался с 9.3% до 9% (0.027% в год)⁶, а с 2006 по 2015 гг. сократился с 9% до 8.1% (0.1% в год)⁷.

Сокращение рабочих мест и безработица в сфере образования в краткосрочной перспективе приведет к увеличению школьников в классе. Нагрузка на педагога возрастет и, соответственно понизится качество образования. Конкуренция на рынке труда повысится. Что противоречит заявленным стандартам образования, которые предписывают педагогам использовать более индивидуальный подход в обучении. Вследствие этого понизится количество студентов, обучающихся в вузах на педагогических направлениях. В результате возрастет средний возраст педагогов.

Учитывая общий экономический спад, заработная плата работников сферы образования, которая все также поступает из бюджета, снова понизится и престиж профессии, который в настоящее время вырос, упадет. Сокращение количества учебных заведений также скажется на уровне образования учащихся, вовлеченных в «слияние» учреждений и на общий престиж образования в России.

Положение, в котором оказалась сфера образования с начала 90-х годов прошлого века можно было исправить только увеличением бюджетного финансирования за счет других областей экономики. Но образование в настоящее время не относят к приоритетным областям экономики, как это было сделано в 2001г., что дало моментальный результат. А проблемы образования отразятся на всех отраслях экономики и на обороне страны⁸.

Рассмотрим структуру, особенности и проблемы рынка образовательных услуг. Образовательные учреждения позже остальных российских структур нашли свое место в системе рыночных отношений, больше того, рынок образовательных услуг только формируется. Образовательные учреждения нуждаются в грамотно организованном менеджменте и новых маркетинговых решениях, разумеется, с учетом специфики данного рынка.

Формирование современного рынка образовательных услуг началось в начале 1990-х гг. С переходом страны на рыночную экономику установи-

⁶ <http://www.gks.ru>.

⁷ <http://www.tvc.ru/news/show/id/79197>.

⁸ Шатаева О.В. Безработица на рынке образовательных услуг и особенности функционирования образовательной системы в условиях модернизации // Международная научно-практическая конференция «Современное образование: векторы развития». – М.: МПГУ, 2016.

лись два основных сегмента — государственный и негосударственный. Но сейчас это деление не отражает многообразия образовательного рынка. Поэтому специалисты выделяют три основных современных сегмента. «Белый» сегмент представлен платными отделениями государственных вузов, негосударственными платными школами и вузами, различными платными курсами (вождения, бухгалтерского учета, программирования, иностранных языков, повышения квалификации и т.п.).

«Серый» сегмент представлен услугами государственных и негосударственных учебных заведений, а также частных лиц, которые не оформляют документы должным образом. Это может быть искажение статистических данных и налоговой отчетности или введение дополнительных сборов в денежной или натуральной форме («добровольных пожертвований») без должного оформления. «Черный» сегмент представлен образовательными учреждениями, действующими без оформления необходимых лицензий или распространяющими свою деятельность далеко за рамками, установленными лицензией и т.д.

Вузы и другие образовательные учреждения позже остальных российских структур нашли свое место в системе рыночных отношений. И рынок образовательных услуг еще находится на стадии формирования. Этим и объясняется большой объем «черного» и «серого» сегмента рынка. Образовательные учреждения нуждаются в грамотно организованном менеджменте и новых маркетинговых решениях, разумеется, с учетом специфики данного рынка. Специфика же заключается в сильной зависимости от государства. Главное противоречие менеджмента большинства учреждений системы образования состоит в несоответствии между внутренней системой управления и необходимостью поведения организации как участника рыночных отношений.

Московский образовательный рынок значительно отличается от общероссийского. Отчасти это объясняется налаженными контактами с зарубежным образованием. С одной стороны, появились новые учебные заведения, предлагающие образовательные услуги высокого качества и по соответствующей цене, а с другой — предложения по низким и даже сверхнизким ценам слабых и сомнительных программ обучения.

Рынок образовательных услуг имеет характерные отраслевые отличия от других секторов рынка, проявляющихся в особенностях содержания (контента), технологий и условий реализации образовательных услуг, профессиональных компетенций сотрудников учреждений сферы образования, в составе заинтересованных сторон рынка образо-

вательных услуг. Однако, по содержанию образовательная услуга может носить характер обучения и воспитания, при этом она не перестанет быть объектом рыночной заинтересованности различных экономических субъектов и, следовательно, предметом конкурентного взаимодействия этих субъектов.

Состав заинтересованных сторон рынка образовательных услуг разнообразен. Такowymi являются производители, продавцы, прямые и косвенные потребители образовательных услуг, посредники, провайдеры, модераторы, координаторы. На этом рынке действуют потребители образовательных услуг, плательщики за образовательные услуги, работодатели – косвенные пользователи результатов образовательной деятельности, учреждения и работники сферы образовательных услуг, компании – создатели элементов образовательных услуг (например, IT-компании, издательства, другие производители контента и технологий), государство.

Каждый из перечисленных участников рынка образовательных услуг реализует свой интерес к сфере образования, что не только делает данных субъектов заинтересованными сторонами этого рынка, но и подчиняет их действия рациональной логике рыночного поведения. Например, государство является носителем специфического государственного интереса к сфере образовательных услуг. Именно поэтому оно выступает как разработчик и проводник политики в сфере образовательных услуг, а отнюдь не потому, что формирует вертикаль административной власти в обществе. Административная власть становится административным ресурсом, который позволяет государству формулировать и успешно удовлетворять свои, государственные интересы, например, посредством стимулирования экспорта образования, поддержки национальных лидеров образования, обеспечения наилучших форм доступа к качественному образованию.

Все стороны рынка образовательных услуг заинтересованы в повышении конкурентоспособности своих партнеров на этом рынке. Серьезные работодатели ожидают высококвалифицированных кадров конкурентоспособных работников и охотно сближаются с конкурентоспособными вузами. Руководство российского Минобрнауки, реализуя национальный проект «Образование», намеревается делать ставку на конкурентоспособные вузы и на качественных специалистов. Абитуриенты выбирают качественные и рейтинговые вузы, конкурентоспособность которых признается академическими кругами и бизнес-сообществом. Имеются все необходимые предпосылки сотрудничества заинтересованных сторон рынка образовательных услуг в таких

важных сферах модернизации российского образования, как формирование нового поколения государственных образовательных стандартов и формулирование профессиональных компетенций выпускников учреждений сферы образовательных услуг.

Современные отношения на российском рынке образовательных услуг не оставляют сомнений в том, что сотрудничество заинтересованных сторон рынка образовательных услуг не исключает их соперничества. Даже напротив, предполагает его наличие.

Работодатели, не удовлетворенные качеством образовательных услуг, стремятся сосредоточить в своих руках рейтинги вузов, дискуссионные трибуны и колонки в средствах массовой информации. Некоторые партии и объединения создают специализированные комитеты и комиссии по образованию, а многие крупные компании – собственные корпоративные университеты, намереваясь отобрать контингенты обучаемых и финансовые потоки у вузов, отставших от прогресса. Студенты, недовольные платой за обучение, пользуются правом на расторжение договора и на переход в другой вуз, чем оказывают серьезное конкурентное давление на партнеров по договору.

Бесмысленно говорить о конкурентоспособности российского образования, не обеспечив субъектам рынка образовательных услуг реального права на участие в конкуренции, на самостоятельное завоевание, отстаивание и удержание конкурентных преимуществ, сочетающегося с обязанностью самостоятельного устранения конкурентных недостатков. Мы должны понимать, что недопустимо, когда искусственные преимущества гарантируют финансовое превосходство «вузов вне конкуренции» над их соперниками.

Из выше изложенного мы можем заключить, что в последние годы рынок образовательных услуг претерпевает качественные изменения, главную роль в которых играет Болонский процесс; лидирующее место на рынке образовательных услуг занимает Москва. В настоящее время в столице 112 государственных вузов и более 250 негосударственных; повышению качественного уровня образовательных услуг способствует демографическая ситуация в стране, особенно ее прогнозирование на ближайшие несколько лет, а следовательно, можно ожидать повышения конкурентной борьбы вузов. Конкуренция коснется двух показателей – качества образования и востребованности на рынке труда выпускников.

Одной из самых актуальных проблем для негосударственного сегмента рынка образовательных услуг остается отсутствие четкой нормативной базы и барьера со стороны государства при лицензировании

учебных заведений. А одной из самых перспективных форм развития образовательных услуг является дистанционное обучение, которое позволяет получить желаемое образование, не выходя из дома.

В целом, новая система образования, как и рынок образовательных услуг, в России находятся на стадии формирования. Поэтому российский потребитель пока не может в полной мере воспользоваться предоставленными правами в области получения образования, а продавец не готов в полной мере мобильно и адекватно реагировать на образовательный запрос общества.

Используемые источники

1. Матвеева Т. Ю. Макроэкономика: Курс лекций для экономистов [EREPORT.RU]: 2001 год. — <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro12.htm>.
2. Кочетов А. Н. Скрытая безработица среди специалистов [ecsocman.hse.ru]: 1992 г. <http://ecsocman.hse.ru/data/236/067/1217/002.KOCHETOV.pdf> .
3. Гуркина Н. К. История образования в России (X—XX века): Учебное Пособие. — СПб.: СПбГУАП 2001. — 64 с.
4. Короткевич В. И. История современной России. 1991—2003: Учебное Пособие. — СПб.: С.-Петербург. Ун-т, 2004. — 296 с.
5. Шатаева О.В. Безработица на рынке образовательных услуг и особенности функционирования образовательной системы в условиях модернизации // Международная научно-практическая конференция «Современное образование: векторы развития». — М.: МПГУ, 2016.
6. Электронный ресурс [Quandl.com] Data Platform. — <https://www.quandl.com>.
7. Электронный ресурс [GKS.RU] Федеральная служба государственной статистики. — <http://www.gks.ru> .
8. Электронный ресурс [TVC.RU] ТВ Центр. — <http://www.tvc.ru/news/show/id/79197>.

Шатаева О. В.

*кандидат исторических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»,
Институт социально-гуманитарного образования,
кафедра «Экономическая теория и менеджмент», доцент
e-mail: shataeva-olga@yandex.ru*

Шипкова О. Т.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева,
кафедра «Экономическая теория», доцент
e-mail: olship@inbox.ru*

Никитюк В. А.

*кандидат исторических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»,
Институт истории и политики,
кафедра «Новая и новейшая история», доцент
e-mail: vanikityuk@bk.ru*

Особенности инфляции и способы минимизации инфляционных процессов в России

Статья затрагивает один из важнейших аспектов развития экономики – инфляцию. Сравнивается эффективность экономической политики государства с устойчивой экономической системой страны и других стран. Рассмотрен период с начала девяностых годов по настоящее время. Авторы проанализировали причины инфляционных процессов, последствия и пути выхода из сложившейся ситуации. Проведен анализ государственной инфляционной политики и ее влияния на уровень жизни в стране.

Ключевые слова: инфляция, темп роста инфляции, антиинфляционная политика, уровень жизни.

Shatayeva O. V.

*PhD (history), associate professor, associate professor
of «The economic theory and management» chair,
Institute of social humanitarian education Public Educational Institution
of Higher Professional Training «Moscow Pedagogical State University»*

Shipkova O. T.

PhD (Economics), associate professor, associate professor of «Economic theories» chair, The Russian chemical and technological University of D. I. Mendeleev

Nikityuk V. A.

PhD (history), associate professor, associate professor of «Modern and contemporary history» chair, Institute of history and policy, Public Educational Institution of Higher Professional Training «Moscow Pedagogical State University»

Features of inflation and methods of minimization of inflationary tendencies in Russia

The Article touches one of the most important indicators of the development of the economy – inflation, inflation rate and compares the effectiveness of economic policy of the State to the stability of the economic system of the country and other countries. Considered the beginning of the 1990s to the present. The authors analyzed the causes of the inflation processes, consequences and ways out of it. Considered public policy inflationary and how all this affects the standard of living in the country.

Keywords: *inflation, growth of inflation, anti-inflation policy, the rate of life quality.*

На сегодняшний день уровень инфляции является одним из важнейших показателей, анализируемых при дискуссиях о развитии экономики. Благодаря темпам роста инфляции можно оценивать эффективность экономической политики государства в целом, а также судить об устойчивости экономической системы страны. Уровень инфляции в 1990-х позволял гражданам в развитых странах комфортно жить, а в России – пытаться выжить. Причем выжить удалось далеко не всем, в конце 1990-х страна недосчиталась миллионов россиян. Несколько лет гиперинфляция издевалась над гражданами в России, к концу тысячелетия она перешла в галопирующую инфляцию. В развитых и во многих развивающихся странах все это время инфляция не превышала в среднем 2–4%, а в Японии, Китае и некоторых других в иные годы была даже дефляция¹. И в настоящее время уровень инфляции в России значительно превышает приемлемые для простых людей пределы. Он гораздо выше уровня инфляции в развитых странах. По дан-

¹ Панина, Т. Советы от Штиглица. Лауреат Нобелевской премии – о приватизации в России // Российская газета. – 2004. 19 апр. 14.

ным ВЦИОМ в 2010 году 56% россиян главной проблемой страны считали высокую инфляцию.

Огромная инфляция в РФ в 1990-х — своеобразный налог (дань), который мы ежегодно платили развитым странам за неоценимую помощь в «ликвидации промышленно — экономической основы для коммунистического реванша²».

По данным Росстата за 10 лет (с 2000 по 2010 гг.) потребительские цены в России выросли в 3,3 раза. Так обесценился рубль за этот период. Даже в годы жирных цен на нефть система не смогла обеспечить в стране приличную инфляцию. Средняя годовая величина индексов потребительских цен (средняя арифметическая) за 18 лет, с 1992 г. по 2009 г., в России и странах «семерки».

Большая инфляция — страшное зло для любой страны. Огромная и непрерывная инфляция в течение 20 лет — зло в квадрате. Она разрушает, прежде всего, здоровье населения, сокращает самое главное — жизнь людей. Хотя и косвенно, но весьма существенно она влияет и на демографические показатели. Почему россияне с 1991 года постоянно испытывают тяжелый пресс высокой инфляции и стресс от нее, при которых нормально в стране жить нельзя? В начале 1991 года — отсутствие товаров в магазинах при наличии большой массы денег у населения. В 1992—1993 гг. — либерализация цен. Но основные причины — крайняя неэффективность экономики, ее сырьевой характер, а также значительное падение объемов промышленного и сельскохозяйственного производства в период 90-х. При этом государство интенсивно печатало необеспеченные товарами деньги. В начале 21 века в Россию поступали десятки и сотни миллиардов долларов, вырученных за продажу выросших в цене сырья и металлов. И одной из главных причин роста потребительских цен в эти годы считалась покупка ЦБ РФ иностранной валюты. Деньги в экономику «...вводятся через покупку валюты, в основном у экспортеров сырьевых ресурсов, причем покупка осуществляется по пролоббированному коррупционными методами завышенному курсу, обеспечивающему экспортерам ресурсов сверхприбыль. Для этого Центробанк РФ печатает необеспеченные товарами рубли, обкладывая всю страну эмиссионным налогом, и таким способом перекачивает огромные суммы из карманов 90% россиян на банковские счета 10%³».

² Калинина, Ю. Три гвоздя власти // Московский комсомолец. — 2008. 5 марта.

³ Кипиани, Г. Экономическая трагедия. Точка невозврата Россией уже пройдена, но чудо еще возможно // Московский комсомолец. — 2009. 27 ноября.

Другая причина высокой инфляции — отток из страны и складирование за рубежом валюты, полученной за экспорт сырья. Мировая экономическая система в настоящее время устроена так, что развитые страны, печатающие доллары, евро и другую общепризнанную валюту, переносят весомую часть своей инфляции в страны — экспортеры минеральных ресурсов. Долги этих развитых стран растут, но это мало кого волнует. Более подробно об этом см. в следующих разделах. Подхлестывают инфляцию и рост расходов бюджетов, постоянный рост тарифов естественных монополий, вызванный низкой эффективностью их работы, рост уровня коррупции.

На конец 1990 г. в СССР наличных денег в обращении было 136,1 млрд. руб., из них у населения — 132,7 млрд. (98%). Численность населения России составляла 51,2% от численности населения СССР. Таким образом, в России к началу 1991 года в обращении было примерно 70—80 млрд. наличных рублей⁴.

В 2009—2010 гг. уменьшились валютные поступления в нашу страну от продажи сырья и товаров, существенно уменьшился и потребительский спрос населения вследствие мирового экономического кризиса. Соответственно уменьшилась и инфляция. На этом фоне правительством поставлена задача в ближайшие годы существенно снизить ее уровень. Задача осталась не выполненной. В 2014—2015 гг. цены на нефть рухнули, инфляция из ползучей перешла в галопирующую. Потребительский спрос населения вновь уменьшился. И в 2016 г. правительство в очередной раз прогнозирует уменьшение инфляции. Экономика — качели. Реальное ощущение инфляции простыми россиянами гораздо выше, чем официально фиксируемые в последние годы 6—13%. В потребительской корзине — много различных товаров и услуг, и рост цен на основные для граждан товары гораздо выше 10%. В среднем получается инфляция 6—10% для богатых и 15—20% и более для бедных. Эксперты еженедельника «Аргументы и факты» рассчитывают уровень инфляции для тех граждан, которые получают зарплату меньше средней (а таких в стране — большинство). В потребительскую корзину (она названа народной) включены платежи ЖКХ, проезд в городском автобусе, дешевые лекарства (парацетамол, активированный уголь, валидол), распространенные продукты питания (свинина, куры, масло сливочное и подсолнечное, молоко, сметана, творог, сыр, яйца, сахар, мука пшеничная, хлеб, вермишель, картофель, огурцы,

⁴ Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Стат. ежегодник / Госкомстат СССР. — М.: Финансы и статистика, 1991.

лук репчатый, яблоки, конфеты «Коровка», чай черный, соль, водка).

В ближайшие годы уровень нашей инфляции будет зависеть не столько от решений правительства, сколько от уровня политической стабильности в мире, от развития мировой экономики, от ее потребностей в нашем минеральном сырье и от цен на него, от ограничений на получение российскими организациями кредитов за рубежом⁵.

В. Путин, май 2008 г.: «Так, если в прошлом году инфляция в среднем была 11,9 процента, то для малоимущих граждан она составила 14,5 процента...»⁶.

Отметим также, что довольно быстро увеличивается сумма вкладов населения в банках (отложенный спрос), т.е. часть инфляции переносится на будущее. Инфляция как процесс представляет собой обесценивание денег, снижение их покупательной способности, что приводит к дисбалансу спроса и предложения. У многих понятие инфляция ассоциируется лишь с ростом цен. Несмотря на это в основе инфляции заложено множество факторов, объясняющих её возникновение.

Это может быть несогласованность процесса производства, диспропорция в различных областях экономики, неправильная экономическая политика как государства, ведущая к дефициту государственного бюджета и росту долга. Все эти факторы в той или иной мере могут стимулировать рост инфляции.

Если говорить о последствиях инфляции, то они, как правило, несут в себе негативный характер. Основными из них являются: сокращение реальных доходов населения, обесценивание личных сбережений, усиление социального расслоения среди населения, ускоренная материализация денежных средств, отставание процентной ставки банков и других кредитных учреждений от уровня инфляции⁷.

Последствия инфляции особо ощутимо сказываются на жизнедеятельности первичных субъектов экономических отношений — предприятий и домохозяйств. Темп роста инфляции — это годовой темп роста уровня цен в течение определенного времени, выраженного в процентах.

⁵ Донских, Е., Коробицына, О. За 2013 год — опять плюс 30% // Аргументы и факты. — 2014. — № 1-2.

⁶ Кузнецова, Т. Больше официальной. Инфляция за 2014 год — выше 30% // Аргументы и факты. — 2015. — № 1-2.

⁷ Малкина М.Ю. Анализ инфляционных процессов и внутренних дисбалансов российской экономики // Финансы и кредит. — 2012 г.

Сравнивая темпы роста инфляции можно увидеть, что за одинаковые периоды времени, инфляционные процессы в России примерно в 4,4 раза превышают аналогичные в Германии и США. Российские показатели и инфляции отличаются от показателей других стран. И очевидно, что Россия находится в довольно непростом положении. Если в Германии и США колебание инфляционных темпов из года в год сохраняет относительную стабильность в пределах одного процента, то в России стабильности инфляционных темпов удалось добиться, лишь с 2011 года. Для стабилизации роста инфляции и минимизирования инфляционных последствий, государство использует специальные методы, одним из которых является антиинфляционная политика.

Несмотря на схожесть проведения антиинфляционной политики во многих странах, в России действует особенная антиинфляционная политика, которая состоит из двух стратегий по снижению темпов инфляции – адаптационная и антиинфляционная.

Адаптационная политика – это такая политика, в которой государство и все экономические субъекты приспособляются к инфляции. При этом используются следующие мероприятия: индексация ставки процента, поиск дополнительных источников доходов реализация краткосрочных проектов, контроль за соотношением цен и зарплаты.

Адаптационная политика запланирована так, чтобы все экономические субъекты в своей деятельности учитывали инфляционные прогнозы и сделали все возможное, чтобы к ним приспособиться.

Антиинфляционная политика призвана полностью ликвидировать инфляцию. Она включает в себя следующие методы: индексация цен, замораживание заработной платы ⁸.

Для минимизации инфляционных процессов недостаточно одного лишь воздействия на саму инфляцию. Необходимо укреплять экономику государства в целом и создавать условия для ее успешного развития и недопустимости экономического кризиса. Для этого на сегодняшний день в России существует специальная программа антикризисных мер, разработанная Правительством еще в 2008 г. Она включает в себя приоритетные направления и мероприятия для преодоления как экономического кризиса в целом, так и минимизации инфляционных процессов в частности. Приоритетами этих направлений являются: повышение спроса на российские товары внутри страны, выполнение социальных обязательств государства, развитие технологи-

⁸ Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. – М.: Из. Дашков и К, 2013 г. – 327 с.

ческого потенциала, создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, совершенствование рыночных структур, закрепление позиций национальной валюты на валютном рынке.

Немалую роль в минимизации инфляционных процессов играет денежно-кредитная политика Центрального банка России. Ее задачей является стабилизация валютного курса и минимизация инфляционных процессов. Чтобы обеспечить экономический рост без повышения инфляции необходимо кардинально модернизировать банковскую систему в целом и всеми возможными методами снизить инфляционные процессы в её деятельности. Для этого необходимо: усилить капитализацию банковской системы, снижать процент ставки рефинансирования, создать специальные условия кредитования предпринимателей, совершенствовать банковское регулирование.

Цель антиинфляционной политики государства — установить контроль над инфляцией и добиться приемлемых для народного хозяйства темпов ее роста. Антиинфляционная политика России проводится неравномерными методами, несмотря на попытку удержания инфляции в заданных рамках, руководство страны финансирует несколько высоко затратных проектов. Антиинфляционная политика России слабо разработана, так как государственные органы борются за определенные показатели, а не стараются обуздать инфляцию. Правительство считает, что инфляция в нашей стране в ближайшие несколько лет не должна превышать 5–6 процентов, но этого будет сложно добиться⁹.

Темпы инфляции имеют разные показатели в разных странах мира. На инфляционные процессы оказывают влияние огромное количество факторов, которые могут быть общими, либо специфическими для каждой страны, связанными с деятельностью государства, либо не связанные. Могут иметь различные темпы роста, различаются в зависимости от субъекта, а также могут быть внутренними и внешними.

В зависимости от уровня инфляции в определенной стране, последствия инфляционных процессов также могут быть различными. Небольшой рост цен приводит к стимулированию деловой активности, так как предприниматели могут наращивать свою прибыль, но, в целом, инфляция влияет негативно на экономику страны:

1. Происходит неравномерность развития всех отраслей производства: идет перелив капитала из сферы производства в сферу обра-

⁹ Национальная экономика: учебник / Под ред. П. В. Савченко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2012. — С. 610.

шения, где капитал оборачивается слишком быстро в связи со спекулятивными прибылями.

2. Дезорганизуется нормальный товарооборот в сфере обращения, который заменяется спекулятивной торговлей в погоне за прибылью.

3. Инфляция ведет к деформации потребительского спроса, поскольку во время высоких темпов инфляции происходит быстрое извлечение от обесценивающихся денег.

4. Кредитная система страны страдает от обесценивания денег, так как кредиторы терпят убытки, поэтому банковская система становится неприбыльной.

В связи с выше изложенным можно сказать о неподготовленности реформ в России, об отсутствии продуманной программы действий, о разном уровне экономической грамотности реформаторов в России. А также о том, что российские реформаторы не задумывались о последствиях своих действий для простых людей. О почти мгновенном катастрофическом обнищании всех тех, ради кого эти реформы должны были осуществляться. И, конечно, о том, что не должно быть «бессонных ночей» у руководителя такого крупного государства, он должен быть на порядок образованнее, умнее и талантливее своих подчиненных, приближенных и иностранных консультантов, всегда уверенным в своих глубоко продуманных и высокопрофессиональных действиях. Экономика государства сильно зависит от мировых цен на энергоносители, т.е. за все 25 лет реформ в государстве так и не созданы высокоэффективные промышленность и сельское хозяйство, и, следовательно, нам не удалось избавиться от «нефтяной иглы». Повышение цен на 50–100% в любой западной цивилизованной стране смело бы правительство. Наш народ терпелив и доверчив, слепо верит вождям и в светлое будущее, долго отходит от шока. Рост цен — миллионы процентов, и никто за это не ответил.

Важен также вопрос развития платежной системы страны. Так карты китайской UnionPay принимают в 142 странах, а общее количество этих карт, по некоторым оценкам, превышает даже мировой выпуск карт Visa — 3,6 млрд. штук. За десять лет китайская система вошла в список трех ведущих платежных систем мира по этому показателю. Успехи другой национальной системы — японской JCB также впечатляют. Карты JCB принимают в 190 странах мира и в 25 млн. торговых точках¹⁰.

¹⁰ Чем будем платить? // Аргументы и факты. — 2014. — № 14.

Карты российской платежной системы в 2014 г. не принимали ни в одной стране мира. Не было ни карт, ни самой системы. Для сырьевой экономики: чем больше объем этих вкладов — тем больше будет падение курса национальной валюты при очередной катаклизме.

Министр экономического развития РФ Андрей Белоусов говорил, что или мы сможем увеличить производительность труда в полтора раза. Или через 5–7 лет у нас произойдет обвал потребления с девальвацией рубля и скачком инфляции¹¹.

На сегодняшний день инфляция является одной из самых опасных и глобальных проблем экономик всего мира, социально-экономические последствия которой могут быть катастрофическими для любого государства.

В целях предотвращения негативных последствий инфляции и управления ею государство проводит комплекс мер и мероприятий, который именуется как антиинфляционная политика.

Таким образом, такое сложное явление как инфляция нельзя рассматривать с какой-то одной стороны, инфляция представляет собой сложный многофакторный процесс, основными причинами которого является диспропорция, как в сфере воспроизводства, так и в денежной сфере¹². В связи с этим в мировой практике существуют монетарные и немонетарные инструменты антиинфляционной политики. Их выбор зависит от характера и уровня инфляции, экономического состояния страны, источников и причин инфляции.

Используемые источники

1. Донских, Е., Коробицына, О. За 2013 год — опять плюс 30% // Аргументы и факты. — 2014. — № 1-2.
2. Кипиани, Г. Экономическая трагедия. Точка невозврата Россией уже пройдена, но чудо еще возможно // Московский комсомолец. — 2009. — 27 ноября.
3. Кузнецова, Т. Больше официальной. Инфляция за 2014 год — выше 30% // Аргументы и факты. — 2015. — № 1-2.
4. Малкина М.Ю. Анализ инфляционных процессов и внутренних дисбалансов российской экономики // Финансы и кредит. — 2012 г.
5. Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Стат. ежегодник / Госкомстат СССР. — М.: Финансы и статистика, 1991.

¹¹ Ростовский, М. Пять лет без права передышки // Московский комсомолец. — 2013. 10 апр.

¹² Шапиро С.А., Шатаева О.В. и др. Макроэкономика. Основы мировой экономики: учебное пособие. — М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 272 с.

6. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. – М.: Изд. Дашков и К, 2013 г. – 327 с.
7. Ростовский, М. Пять лет без права передышки // Московский комсомолец. – 2013. – 10 апр.
8. Савченко П. В. Национальная экономика: учебник / Под ред. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2012. — 610 с.
9. Чем будем платить? // Аргументы и факты. — 2014. — № 14.
10. Шапиро С.А., Шатаева О.В. Е. А. Марьганова, М. М. Вышегородцев, Д. Е. Кононова Д. Е. Кононова. Макроэкономика. Основы мировой экономики : учебное пособие. — М.- Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 272 с.
11. Электронный ресурс [GKS.RU] Федеральная служба государственной статистики. — <http://www.gks.ru>.

Шкарин А. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: a.shkarin@bk.ru*

Экономические и правовые аспекты сущности индивидуального предпринимательства

В статье представлены экономические и правовые аспекты индивидуального предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство, индивидуальное предпринимательство, сущность предпринимательства.*

Shkarin A. Y.

*PhD (Economics), docent
Russian academy of entrepreneurship*

Economic and legal aspects of the individual enterprise essence

In the article the economic and legal aspects of the individual entrepreneurship are presented.

Keywords: *entrepreneurship, individual entrepreneurship, the entrepreneurship essence.*

Для того чтобы развивать индивидуальное предпринимательство, необходимо понять его сущность.

По ранее, относительно недавно действующему российскому и союзному законодательствам, такая форма деятельности граждан, как индивидуальное предпринимательство или индивидуальная трудовая деятельность, не предусматривалась. Данное понятие употреблялось только в Уголовном кодексе и квалифицировалось как преступное деяние. Кроме того, до последнего времени индивидуальное предпринимательство не относилось к числу актуальных и значимых в практическом отношении объектов исследования.

Эти, а также другие факторы привели к тому, что в настоящее время однозначного определения понятия индивидуального предпринимательства в научной и учебной литературе не сформулировано. Для решения этой задачи целесообразно вначале раскрыть само понятие «предпринимательство».

Предпринимательство характеризуется как особый, инновационный, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для достижения целей и решения поставленных задач всевозможные ресурсы из самых разнообразных источников. Отдельные характеристики данного вида деятельности в различных аспектах представлены в работах Шумпетера Й.¹, Маршалла А.², Сэя Ж.Б.³, Кантильона Р.⁴ и др.

Профессор Р. Хизрич⁵, а затем другие специалисты в области предпринимательства в своих трудах развили понятие предпринимательства. Этапы развития понятийной основы рассматриваемого вида деятельности представлены в таблице (Табл. 1).

Таблица 1

Этапы развития понятийной основы предпринимательства

Средние века	Человек, занимающийся внешней торговлей; организатор парадов, балаганов и представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов
XVII век	Лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя полностью финансовую ответственность за выполнение условий контракта, если ему удастся уложиться в меньшую сумму
1725 год	Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска
1797 год	Карно Бодо: предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимательское дело, тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием
1803 год	Батис Сэй: доход на капитал отличается от предпринимательского дохода
1876 год	Франсис Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это процент, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития – М.: Прогресс. 1982; Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование прибыли, капитала, кредита, процента и цикла предпринимательской конъюнктуры – М.: Прогресс, 1983.

² Маршалл А. Принципы экономикс. Впервые издан в 1890.

³ Сей Ж.Б. Трактат политической экономии. — М., 1896.

⁴ Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general. Paris, 1952.

⁵ Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 1. Предприниматель и предпринимательство: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.

1934 год	Йозеф Шумпетер: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии
1961 год	Давид Маккеланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска
1964 год	Питер Друкер: предприниматель- человек, использующий новую возможность с максимальной выгодой
1975 год	Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы, действуя в условиях риска
1983 год	Гиффорд Пиншо: существуют интерпренеры и антерпренеры. Интерпренер – это антерпренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличие от собственно антерпренера – предпринимателя, создающего новое предприятие

Статья 2 Гражданского кодекса Российской Федерации ⁶ определяет, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Гражданский кодекс Российской Федерации также определил, что гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Налоговый кодекс Российской Федерации ⁷ определил понятие индивидуального предпринимателя – «индивидуальные предприниматели – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств».

В соответствии с Законом Венгерской Республики «Об индивидуальном предпринимательстве в Венгрии» от 13 февраля 1990 года индивидуальным предпринимательством считается проводимая физическим лицом, который согласно норм валютного права считается туземцем (в дальнейшем именуемый: туземец), предпринимательская хозяйствен-

⁶ Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

⁷ Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 26.04.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

ная деятельность, проводимая от своего имени и на свой риск и, как правило, в целях получения прибыли. Нельзя проводить в рамках индивидуального предпринимательства такую деятельность, которая согласно Закону, законодательному распоряжению или распоряжению Совета министров, сохраняется для государства, государственного органа или государственной хозяйственной организации.

Законодательство Французской Республики определяет, что индивидуальная предпринимательская деятельность может осуществляться в форме единоличного предприятия, являющегося собственностью одного лица или семейства, которое несет ответственность по его обязательствам всем капиталом предприятия и своим имуществом. Все дела предприятия ведут его собственник или специально уполномоченные на это служащие с широким объемом прав, но подконтрольные собственнику предприятия.

В соответствии с Законом Чешской Республики «О частном предпринимательстве Чешской Республики» от 1 мая 1990 года граждане могут индивидуально осуществлять предпринимательскую деятельность. В соответствии с настоящим Законом, под предпринимательской деятельностью понимается постоянное осуществление производственной, торговой деятельности, предоставление услуг, осуществление других видов деятельности с целью получения постоянного источника денежных доходов.

В соответствии с указанным Законом, гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность, не отличающуюся по своему характеру от деятельности организаций, действующих на основе специальных постановлений, причем масштабы и условия его деятельности не должны отличаться от масштаба и условий деятельности организации. Исключение составляет ведение деятельности оставленной за собой государством, или отведенной на основе специальных постановлений определенной организации.

По Закону Республики Армения «Об индивидуальном предпринимателе» от 27 декабря 1993 года индивидуальным предпринимателем является физическое лицо, осуществляющее определенную хозяйственную деятельность (оказание услуг, выполнение работ, производственную деятельность), действующее самостоятельно и от своего имени. Индивидуальными предпринимателями в Республике Армения могут быть граждане в Республики Армения и других государств, а так же лица без гражданства, право которых на занятие хозяйственной деятельностью не ограничено законодательством в Республике Армения.

Анализ определений, представленных в таблице 1, зарубежных и российских нормативных правовых документов по предпринимательству, позволил сделать вывод о неоднозначности определений понятия «индивидуальное предпринимательство».

Практика показывает, что получение систематической прибыли невозможно без реализации функций, которые должен осуществлять индивидуальный предприниматель для организации своей деятельности, а также деятельности привлекаемых людей (в том числе членов своей семьи).

Основными функциями индивидуального предпринимателя являются следующие:

- изучение потребностей рынка и платежеспособного спроса покупателей с целью обеспечения потребностей в товарах и услугах в соответствии с реальным спросом;
- достижение и поддержание уровня мобильности предприятия, в том числе его производственных мощностей, достаточного для оперативного переналаживания производства на выпуск новых товаров или услуг в соответствии с рыночными потребностями и покупательским спросом;
- обеспечение конкурентоспособности предприятия путем достижения и поддержания высокой производительности труда и качества продукции за счет внедрения современных технологий производства товаров и услуг;
- обеспечение процессов производства необходимыми инвестициями, оборудованием, энергией, сырьем, материалами и рабочей силой;
- непрерывное совершенствование системы управления деятельностью предприятия с целью повышения качества продукции и/или снижения затрат на ее производство.

К основным организационно-управленческим функциям относятся ⁸:

- управление имуществом;
- управление финансами;
- управление персоналом (в случае найма рабочей силы);
- осуществление маркетинга;
- осуществление материально-технического и технологического обеспечения предпринимательской деятельности.

⁸ Хоскинг А. Курс предпринимательства – М.: Международные отношения, 1993.

Осуществление предпринимательской деятельности, выполнение различных функций индивидуальными предпринимателями возможно при соблюдении следующих юридических требований.

1. Обязательная государственная регистрация, регистрация в органах министерства по налогам и сборам и во внебюджетных фондах.
2. Получение специального разрешения (лицензии, патента) на занятие определенными видами деятельности (при необходимости).
3. Ведение индивидуальным предпринимателем учета и отчетности, декларирование доходов.
4. Уплата налогов, сборов и других установленных законодательством обязательных платежей.
5. Соблюдение действующего гражданского и трудового законодательства, если при осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности применяется труд других граждан.
6. Соблюдение законов и других нормативных правовых документов в данной области предпринимательства.

Важно также отметить, что кроме систематического получения предпринимательского дохода индивидуальная предпринимательская деятельность может осуществляться для достижения следующих целей:

- обеспечения стабильного рыночного положения или развития своего бизнеса;
- получения достойного социального статуса и общественного положения;
- личного самоутверждения;
- оказания помощи близким, друзьям, благотворительной помощи отдельным категориям населения.

Для более полного представления рассматриваемого вида деятельности рассмотрим его преимущества и недостатки по сравнению с другой формой малого предпринимательства – юридическими лицами (коммерческими организациями).

Преимущества индивидуального предпринимательства в сравнении с предпринимательской деятельностью юридических лиц – коммерческих организаций

Основные преимущества индивидуального предпринимательства заключаются в следующем:

1. Порядок государственной регистрации индивидуальной предпринимательской деятельности проще порядка государственной регистрации юридического лица.
2. Финансовые затраты граждан при государственной регистрации индивидуальной предпринимательской деятельности меньше финансовых затрат при государственной регистрации юридического лица.

3. Индивидуальной предпринимательской деятельности законодательно предоставлено больше льгот, чем юридическому лицу.

4. Индивидуальный предприниматель быстрее и адекватнее реагирует на изменение микро- и макросреды (гибкость – свойство, характеризующее способность предприятия в короткие сроки переориентировать производство на выпуск (предоставление) новых видов продукции (услуг), расширения их ассортимента, повышения качества).

5. Прямой контакт с потребителем и способность быстро реагировать на его спрос, что в свою очередь, способствует насыщению товарами и услугами различных районов страны.

6. Индивидуальное предпринимательство является важным инструментом борьбы с безработицей, благодаря возможности задействовать незанятую рабочую силу, высвобождаемую с крупных предприятий в период экономических кризисов.

7. Позволяет проверить рентабельность прорывных промышленных и управленческих технологий, получить опыт их внедрения и применения.

8. Позволяет в полной мере проявиться предпринимательским и управленческим способностям людей, что является фактором экономического развития.

9. Увеличивает сбережения и капиталовложения населения, способствуя тем самым повышению покупательной способности населения.

Следует отметить высокую степень мотивации индивидуального предпринимателя к обучению (самообразованию). Действительно, чтобы выжить в условиях достаточно жесткой конкуренции, он должен самостоятельно и, как правило, на собственном опыте постигать тонкости предпринимательства, а именно:

- изучать и оценивать рынок, потребительский спрос, покупательную способность клиентов;
- организовывать производство качественных товаров или услуг;
- налаживать и поддерживать взаимовыгодные отношения с другими субъектами предпринимательской деятельности;
- вести учет и отчетность своих доходов и расходов;
- платить налоги и другие обязательные платежи;
- управлять собой, своим имуществом, финансовыми средствами, трудовым коллективом и т.д.

Кроме того, индивидуальный предприниматель по сравнению с коммерческой организацией имеет возможность быстрее и адекватнее реагировать на изменения микро- и макросреды. Так как в большинстве случаев индивидуальный предприниматель принимает решения само-

стоятельно, то есть у него значительно меньше управленческих звеньев, повышающих инерционность предпринимательской системы, то и время анализа ситуации, принятия решения и его реализации сравнительно невелики. Кроме того, основная масса контрагентов, а порой и потребителей, ему лично известны и, следовательно, он может незамедлительно реагировать на изменения их потребностей и вкусов.

Недостатки индивидуального предпринимательства в сравнении с предпринимательской деятельностью юридических лиц – коммерческих организаций

При разработке механизма формирования ключевых факторов активизации индивидуального предпринимательства, необходимо учитывать как преимущества данного вида деятельности, так и его недостатки.

Основными недостатками индивидуального предпринимательства являются следующие:

1. Уровень инвестиционной привлекательности недостаточен для привлечения существенных объемов финансовых средств коммерческих финансовых кредитных и инвестиционных организаций, что обусловлено относительно высоким уровнем риска и незначительными гарантиями для возмещения возможного ущерба в случае неудачи инвестиционного проекта.

2. Ограниченность масштабов инвестиционных проектов лимитом финансовых ресурсов, ограниченных, чаще всего, личными средствами или кредитными возможностями родственников, друзей и знакомых.

3. Слабая мотивация к ассоциированным партнерским отношениям для реализации масштабных инвестиционных проектов, что является препятствием для приобретения и внедрения современных технологий, получения качественных образовательных, консультационных и информационных услуг, осуществления закупок ресурсов по оптовым ценам, защиты своих прав и т.п.

4. Относительно низкая конкурентоспособность на рынке высокотехнологических товаров и услуг, так как при относительной низкой цене уровень их качества недостаточен для серьезной конкуренции с организациями малого, среднего и крупного бизнеса.

5. Специфика индивидуальной предпринимательской деятельности, успех которой всецело зависит от физического и морально-психологического состояния предпринимателя, обуславливает сравнительно низкую устойчивость предприятия к воздействиям факторов микро- и макросреды.

Особая роль индивидуального предпринимательства заключается в том, что оно является малозатратной в стратегии экономического развития страны, обеспечивающей технический прогресс и решение социальных проблем. Основными аргументами этого являются следующие положительные эффекты от осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности.

Во-первых, эта деятельность составляет основу малого бизнеса, который при определенных условиях может развиваться до среднего и крупного бизнеса, что очень важно для обеспечения постоянного самовоспроизводства и развития рыночных отношений.

Во-вторых, оперативное реагирование индивидуальных предпринимателей на рыночную конъюнктуру влияет на структуру рынка, обеспечивая, тем самым, саморегулирование рыночной экономики.

В-третьих, в результате индивидуальной предпринимательской деятельности возникает постоянно действующий, хотя и не доминирующий по объему, источник формирования федерального, регионального и местного бюджетов.

В-четвертых, заинтересованность индивидуальных предпринимателей в мобильности производства и ускорении инновационного процесса обеспечивает высокую мотивацию к внедрению новых технологий и методов управления, что создает предпосылки для:

- освоения новых видов продукции и услуг, расширения их ассортимента и повышения качества;
- формирования конкурентных, цивилизованных рыночных отношений как необходимого условия удовлетворения потребностей населения;
- появления и усиления факторов, ослабляющих последствия экономических кризисов.

В-пятых, у государства появляется возможность снизить государственные расходы, связанные с поддержкой нерентабельных и убыточных предприятий, а также получить экономическую выгоду от сдачи их в аренду индивидуальным предпринимателям, ориентированным на рациональное использование трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов при производстве и поставках товаров и услуг потребителям.

В-шестых, снижается социальная напряженность за счет создания новых рабочих мест (в том числе для подростков, инвалидов, пенсионеров и т.д.), а также условий для эффективного использования творческих возможностей личности, повышения социального статуса людей, участвующих в индивидуальной предпринимательской деятельности.

Зарубежный опыт развития индивидуального предпринимательства показывает, что для разработки эффективного механизма формирования позитивной для него предпринимательской среды необходимо обеспечить целевую направленность и адресность инвестиционных ресурсов, а также других видов поддержки.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 26.04.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
3. Балабанов В.С. Выбор приоритетных направлений ослабления кризисных явлений в экономике. <http://www.rusacad.ru/>.
1. 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.
4. Маршалл А. Принципы экономикс. Впервые издан в 1890 г.
5. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 1. Предприниматель и предпринимательство / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990.
6. Хоскинг А. Курс предпринимательства. — М.: Международные отношения, 1993.
7. Шкарин А.Ю., Блохин С.Н. Индивидуальный предприниматель (практическое руководство по организации и ведению индивидуальной предпринимательской деятельности граждан без образования юридического лица). — М.: ЗАО ИПЦ «БУКВИЦА», 1998.
8. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general. — Paris, 1952.
9. Шкарин А.Ю. Активизация индивидуального предпринимательства в российской экономике: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российская академия предпринимательства. — Москва, 2012.
10. Шкарин А.Ю. Активизация индивидуального предпринимательства в российской экономике: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российская академия предпринимательства. — Москва, 2012.

Шкарина Н. А.

*ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина (МГЮА)»
e-mail: a.shkarin@bk.ru*

Экономико-правовая сущность предпринимательского договора

В статье представлен экономико-правовой анализ сущности предпринимательского договора.

***Ключевые слова:** предпринимательство, сделка, договор, предпринимательский договор.*

Shkarina N. A.

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)

Economic and legal essence of the business contract

In the article the economic and legal analysis of the business contract essence is presented.

***Keywords:** entrepreneurship, contract, entrepreneurial contract.*

В процессе своей деятельности предприниматель постоянно создает какие-то блага (вещи, информацию, результаты интеллектуальной деятельности), обменивает их друг на друга, покупает, дарит и, в конечном итоге, отдает наследникам. Все это время предприниматель вступает с другими предпринимателями, организациями и людьми в отношения по поводу своей деятельности. Эти отношения по поводу товарообмена строятся на основе равноправия сторон, свободы волеизъявления – гражданские правоотношения.

Гражданские правоотношения возникают при наличии определенных, установленных законом оснований для возникновения гражданских правоотношений.

Экономико-правовой анализ сущности предпринимательского договора показал следующее. После изготовления вещи и создании результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности) основанием для возникновения прав на вещь (вещных прав), прав на интеллектуальную собственность и обязательств является такое основание как сделки и договоры. Большинство всего имущества и результатов интеллектуальной деятельности, находящегося в

предпринимательском обороте, в процессе хозяйствования, обращается на основании сделок и договоров. И лишь немного – в результате действия других оснований (судебные решения, события, причинение вреда, акты государственных органов).

Предприниматель в процессе своей деятельности не всегда знает, какой договор заключить лучше, особенно с точки зрения налогообложения, а также мало знаком с технологией разработки предпринимательского договора.

Понятие сделки определено статьей 153 Гражданского кодекса РФ¹. В соответствии с положениями указанной статьи сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Положения статьи 154 Гражданского кодекса РФ определяют, сделки могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними.

Для появления сделки и заключения договора необходимо выражение согласованной воли одной стороны (односторонняя сделка), двух сторон (двусторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка).

Совершая сделки и заключая предпринимательские договоры, необходимо знать, чем договоры отличаются друг от друга. Зная чем договоры отличаются друг от друга, можно выбрать нужный (экономически эффективный и безопасный) договор.

К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренные Гражданским кодексом РФ.

Все сделки и договоры можно классифицировать по различным основаниям, критериям. Классификация по различным основаниям, критериям представлена в таблице (Табл. 1)².

В процессе своей деятельности для предпринимателя оформление договора не является основной целью, его основная цель – систематическое получение прибыли. Договор для предпринимателя это средство достижения хозяйственных, производственных целей (производства товара, оказание услуг, получение энергии, приобретение сырья, транспортировки сырья и товара) и иных предпринимательских целей.

¹ Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

² Аминов О.В. Шкарин А.Ю. и др. Налогообложение малого бизнеса. – Жуковский: МИМ ЛИНК., 2002.

Таблица 1

Классификация сделок и предпринимательских договоров

№ п/п	Критерий	Вид обязательств
1	По критерию количества волеизъявлений (числа сторон)	Односторонние.
		Двусторонние.
		Многосторонние.
2	По критерию наличия встречного представления	Возмездные.
		Безвозмездные.
3	По критерию закрепления волеизъявления сторон	Устные.
		Письменные.
4	По критерию момента возникновения прав и обязанностей сторон	Реальные (действительны с момента передачи имущества).
		Консенсуальные (действительны с момента возникновения соглашения).
5	По критерию степени связанности действительности сделки с ее правовым основанием	Каузальные (действительность сделки зависит от действительности правового основания (цели), которое должно быть законным и достижимым).
		Абстрактные (действительность сделки не зависит от ее основания (цели)).
6	По критерию особенностей возникновения гражданских прав и обязанностей:	Совершаемые без условия.
		Совершаемые с условием: Сделка с отлагательным условием; Сделка с отменительным условием.
7	По критерию предмета договора	Купля-продажа.
		Мена.
		Дарение.
		Аренда и субаренда.
		Подряд или субподряд.
		Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.
		Хранение.
		Поручение.
		Комиссия.
		Поставки.
		Агентирование.
		Пользования.
		Коммерческая концессия.
Простое товарищество, и т.д.		

Из законодательного определения понятия сделки (статья 153 Гражданского кодекса РФ) следует, что результатом совершения сделки является установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделка – волевое действие субъекта предпринимательской деятельности, направленное на достижение поставленной им цели (желаемого результата).

Статья 2 Гражданского кодекса Российской Федерации определяет, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Таким образом, **предпринимательская деятельность** характеризуется по следующим признакам³.

Это деятельность самостоятельная. Данный признак указывает на волевой источник предпринимательской деятельности. Предприниматель по своей личной инициативе самостоятельно организует предпринимательскую деятельность. Такая деятельность не направляется и не контролируется непосредственно определенным руководящим органом, что, однако, не исключает вмешательства со стороны государства, но только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав, и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Деятельность на свой риск. Признание права на предпринимательскую деятельность предполагает не только экономическую и юридическую самостоятельность предпринимателя, но и самостоятельную ответственность за результаты своих действий. Если деятельность осуществляется не на свой риск и не под свою имущественную ответственность, то она не относится к предпринимательской.

Так как деятельность предпринимателя направлена на систематическое получение прибыли, а именно на получение имущественных благ, то в силу разных причин этот результат не всегда достижим. В таком случае говорят о предпринимательском риске.

Предпринимательский риск – это возможные неблагоприятные имущественные последствия деятельности предпринимателя, обусловленные какими-либо упущениями с его стороны (стихийные бедствия, аварии и т.п.), а также те неблагоприятные последствия, которые связаны с ненадлежащим исполнением своих обязательств.

³ Шкарин А.Ю., Блохин С.Н. Индивидуальный предприниматель (практическое руководство по организации и ведению индивидуальной предпринимательской деятельности граждан без образования юридического лица). – М.: ЗАО ИПЦ «БУКВИЦА», 1998.

С предпринимательским риском тесно связана имущественная ответственность предпринимателя.

Деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. Отсутствие этого признака не позволяет отнести деятельность к предпринимательской. При этом необходимо учесть, что предпринимательство — основная деятельность предпринимателя, которой он занимается постоянно, а не от случая к случаю и составляет основной источник прибыли и личного дохода.

Из определения предпринимательской деятельности, данного в статье 2 Гражданского кодекса РФ, однозначно видно, что целью предпринимательской деятельности является систематическое получение прибыли, которая (цель) достигается определением предпринимателем конкретных задач, принятием решений и организацией выполнения конкретных задач по совершению волевых актов — сделок, связанных с использованием имуществом, продажей товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Исходя из того, что для предпринимателя сама по себе сделка или договор не столь важны, как последствия, исходя из того, что важен хозяйственный результат сделки, наиболее важным является классификация (или типология) сделок в зависимости от ее последствий.

Последствия сделок могут быть разнообразными: право собственности (право владения, пользования, распоряжения), отдельно право пользования, право владения, право распоряжения, иные права.

Заключив спонтанно первый пришедший на ум предпринимателю договор, с большой вероятностью приведет к потерям и другим неблагоприятным последствиям для предпринимателя. Предприниматель должен знать, какие сделки можно эффективно применять, если ему необходимо какое-то право.

Например, права пользования можно достичь благодаря следующим сделкам: купли — продажи; мены; безвозмездного пользования; дарения; ренты; аренды; изготовления вещи по договору подряда; хранения чужой вещи; обработки (ремонт, переработка) чужой вещи; перевозка; заклад (вид залога); удержание (вид обеспечения); договор подряда с использованием помещениями, предоставленными заказчиком для выполнения заказа; договор эксплуатации и так далее.

Так же много вариантов и при определении сделки, с помощью которых приобретается право собственности на вещь: купля-продажа; приватизация; мена; дарение; изготовление; наследование; находка; приобретение бесхозяйного имущества; присвоение удержанного и так далее.

Как видно, вариантов много. Все эти договоры – внешняя оболочка, форма хозяйственной операции при одном и том же содержании – пользовании вещью. Но от этой формы зависят и расходы (финансовые результаты), и налогообложение. Ведь между покупкой вещи и пользованием вещью, находящейся в залоге, разница существенная⁴.

Такая классификация сделок и договоров имеет более практическое применение, чем другие виды классификации. Для эффективного применения любых видов и типов договоров, необходимо знать о них как можно больше и в первую очередь об их существенных условиях, которые определены Гражданским кодексом РФ.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016). Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Аминов О.В. Шкарин А.Ю. и др. Налогообложение малого бизнеса. – Жуковский: МИМ ЛИНК., 2002.
3. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014.
3. Шкарин А.Ю., Блохин С.Н. Индивидуальный предприниматель (практическое руководство по организации и ведению индивидуальной предпринимательской деятельности граждан без образования юридического лица). – М.: ЗАО ИПЦ «БУКВИЦА», 1998.
4. Шкарин А.Ю. Активизация индивидуального предпринимательства в российской экономике: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российская академия предпринимательства. – Москва, 2012.
5. Шкарин А.Ю. Активизация индивидуального предпринимательства в российской экономике: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Российская академия предпринимательства. – Москва, 2012.

⁴ Аминов О.В. Шкарин А.Ю. и др. Налогообложение малого бизнеса. – Жуковский: МИМ ЛИНК., 2002.

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXXI

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXI. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016 – 240 с.

ISBN 978-5-9907845-7-4

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77-17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 27.06.2016

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 13,95 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