Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тульский государственный университет»

16+
ISSN 2071-6184

ИЗВЕСТИЯ ТУЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Выпуск 2

Часть I

Тула
Издательство ТулГУ
2017

УДК 33-336 ISSN 2071-6184

Известия Тульского государственного университета. **Экономические и юридические науки**. Вып. 2: в 2 ч.Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2017. 311 с.

Представлены результаты экономических исследований в области производственной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельности предприятий и организаций, полученные на основе реализации системного, комплексного, стратегического, процессного и других методологических подходов и принципов. Выявлены закономерности и основные тенденции развития социально-экономических явлений на макро- и микроуровнях в результате использования современных методов и моделей анализа, диагностики, мониторинга, планирования и прогнозирования.

Сборник адресован специалистам в области экономики, управления и финансов, научным работникам, преподавателям и студентам.

Редакционный совет

М.В. ГРЯЗЕВ − председатель, ***В.Д. КУХАРЬ*** − зам. председателя,
А.А. МАЛИКОВ − отв. секретарь, ***В.В. ПРЕЙС*** − главный редактор,
И.А. БАТАНИНА, О.И. БОРИСКИН, М.А. БЕРЕСТНЕВ, В.Н. ЕГОРОВ, О.Н. ПОНАМОРЕВА, Н.М. КАЧУРИН, В.М. ПЕТРОВИЧЕВ

Редакционная коллегия

М.А. Берестнев − отв. редактор, Э.В. Хлынин − отв. секретарь, Л.А. Васин, А.Ю. Головин, Е.С. Дубоносов, С.Н. Ковалев, Т.В. Толстухина, А.Л. Сабинина, В.Н. Синельникова, С.Н. Смирнова, А.А. Спиридонов

Подписной индекс 27854
по Объединенному каталогу «Пресса России»

Сборник зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). ПИ № ФС77-61107 от 19 марта 2015 г.

«Известия ТулГУ» входят в перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора наук

© Авторы научных статей, 2017
© Издательство ТулГУ, 2017

УДК 330.342.24

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ

Т.Е. Мельник

Рассматривается возможность формирования в России национальной инновационной системы, а также обосновывается необходимость введения инноваций в экономику. Выделяются предпосылки к инновационному развитию и причины, затрудняющие его. Предлагаются пути решения возникающих проблем, и подчеркивается роль государства при переходе к инновационной экономике.

Ключевые слова: национальная инновационная система (НИС), инновационная экономика, предпосылки развития НИС, ограничения развития НИС, стратегии инновационного развития.

Качество социально-экономического развития стран в настоящее время во многом зависит от создания в бизнесе новых идей, внедрения инновационных процессов, как в производство, так и в управление предприятием, применения высокотехнологичного оборудования для производства более совершенных продуктов и оказания востребованных услуг. Названные характеристики отражают не что иное, как инновационный путь развития экономики страны являющийся в современных реалиях ужесточенной международной конкуренции и глобализации единственно возможным и приемлемым.

В Российской Федерации существует значительный фундамент для становления инновационной экономики, который в дальнейшем может послужить основой для создания национальной инновационной системы (НИС). Несмотря на наличие определенной базы формирования НИС в России, этому есть и не меньшее число препятствий. В этом свете безусловную актуальность заслуживает изучение вопросов связанных с формированием НИС как новой формы экономического развития страны, а также предпосылки и ограничения для ее создания в России.

Рассматривать термин «инновация» применительно к экономическим системам впервые начал австрийский и американский экономист Й. Шумпер. На основе его исследований К. Фримэн, Б.-А. Лундвалл и Р. Нельсон дали определение термину национальной инновационной системы.

Б.-А. Лундвалл считает что, инновационная система состоит из институтов и взаимоотношений между ними, которые направлены на производство, распределение, а также применение нового знания экономически более выгодного, чем ранее использованного. При этом если речь идет об элементах внутри страны, то систему инноваций можно рассматривать как национальную [1].

В свою очередь, К. Фримен определяет НИС как комплекс институтов функционирующих в частном и государственном секторах, которые создают и распространяют новые технологии [2].

Аналогичный подход к понятию НИС можно проследить и у Р. Нельсона, который полагает, что это совокупность институтов, взаимодействия которых обуславливают деятельность национальных фирм в инновационной сфере [3].

Это далеко не все определения НИС, а только самые базовые и известные среди них. Наличие стольких формулировок данного термина говорит о том, что на сегодняшний день не существует единого мнения о сущности, структуре и функции НИС, которая во многом определяется индивидуальными особенностями каждой страны.

Например, в США инновационная система рассматривается как научно-технологическая система, включающая в себя только те институты, которые производят новые знания, а именно ВУЗы, лаборатории, высокотехнологичные компании. В Европе к инновационной системе относят не только экономические субъекты, производящие знания, но и процессы передачи, усвоения и использования этих знаний для совершенствования технологий производства продукции и оказания услуг.

В основу российской идеи национальной инновационной системы традиционно был положен подход, опирающийся на отрасли промышленности и науки, работающие в высокотехнологичной сфере. Используя более широкий охват, в понятие НИС необходимо включать все субъекты российской экономики и науки способные генерировать осваивать и распространять новые знания.

Анализируя вышесказанное, необходимо отметить, что НИС каждой отдельной страны должна формироваться с учетом индивидуальных особенностей становления, развития и функционирования экономической системы государства. Именно коммерческие цели лежат в основе стимулирования появления новых знаний и технологий. Более того, когда речь идет о системе, необходимо что бы элементы данной системы функционировали во взаимосвязи и взимозависимости.

Таким образом, под НИС будем понимать такой тип национальной экономической системы, в которой все организации, задействованные в производстве и использовании инновационных знаний и технологий (вне зависимости от размера и формы собственности), совместно функционируют для достижения высокой динамики экономического развития.

Среди ученых занимающихся исследованием национальной инновационной системы нет единого мнения относительно степени ее развития и эффективности в России. А.В. Зверев [4] в своей работе обобщает мнения ряда ученых-экономистов об уровне формирования НИС в России и выделяет основные предпосылки и ограничения результативности ее функционирования (табл.).

Основные предпосылки и ограничения формирования НИС России

Предпосылки	Ограничения
1. Повышение уровня заинтересованности в инновациях. 2. Признание ряда российских технологий мировой общественностью. 3. Наличие фундаментальных основ становления инновационной экономики. 3. Потенциал освоения внутреннего рынка. 4. Высокий уровень образования населения. 5. Принятие закона о коммерческой тайне, одобрение концепции передач интеллектуальной собственности, наработанной на бюджетные деньги, субъектам инновационной деятельности. 6. Возможности развития инновационной активности темпами, опережающими общий уровень инвестиционной активности в промышленности.	1. Высокая стоимость внедрения и коммерческого освоения нововведений. 2. Недостаточное финансовое обеспечение нововведений, в частности: - государственные средства зачастую не доходят до конечного пользователя в полном объеме из-за высокой коррумпированности сотрудников госструктур; - собственных средств предприятия в достаточном объеме не имеют; 3. Основные фонды большинства предприятий устарели, используется изношенное оборудование с низким коэффициентом производительности труда и высоким процентом брака. 4. Отсутствие средств для замены мощностей на высокотехнологичные установки. 5. Неразвитость инфраструктурного блока с практически полным отсутствием национальной система венчурного финансирования. 6. Снижение стимулирования научного труда и падение престижа научной деятельности, отток ученых и специалистов за рубеж или переход в структуры, не связанные с инновационной деятельностью, старение научных кадров. 7. Высокая конкурентоспособность зарубежных наукоемких товаров. 8. Отсутствие стимулов для предприятий внедрять инновации и новые технологии. 9. Отставание науки от потребностей в технологическом преобразовании комплекса. 10. Низкая оснащенность научного труда. 11. Не завершено формирование крупных научно-производственных структур. 12. Низкий уровень системы налогового и страхового стимулирования вложений средств в инновационную деятельность, а также консалтинговых услуг для участников инновационного процесса.

Несмотря на то, что количество причин, затрудняющих инновационное развитие, в таблице превышает количество предпосылок к нему, предпосылки имеют больший вес.

При этом наиболее существенные среди всех ограничений являются следующие:

– высокая доля добывающей промышленности в структуре экономики России;

– отсутствие высокотехнологичного сектора в национальной промышленности, особенно в производстве товаров массового потребления;

– государственное регулирование капиталоемких и технологически сложных отраслей промышленности;

– небольшое количество страт-апов и малых предприятий работающих с инновациями;

– невысокая окупаемость инвестиций в инновационные разработки относительно количества новых разработок;

– низкая конкурентоспособность большинства продукции машиностроительной отрасли по сравнению с импортной;

– превышение стоимости ввоза новых технологий относительно вывоза более чем в 2 раза;

– превышение доли государственного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ над частным.

Наиболее существенной причиной медленного развития НИС в России является отсутствие спроса на инновации на промышленных предприятиях. Кроме того, низкая компетентность крупных предприятий в вопросах создания новых технологий не позволяет им самостоятельно повышать уровень эффективности своего функционирования и ограничивает возможность выхода на инновационный рынок небольших, но специализированных предприятий. Наряду с этим, высокое развитие малого и среднего предпринимательства, специализирующегося на создании новых технологий (в примеру, старт-апов) само по себе могло бы существенно стимулировать развитие инновационных процессов в экономике, а также служить основой дальнейшего эффективного функционирования крупных игроков на рынке.

Опыт многих стран показывает, что старт-апы – хороший фундамент для будущих крупных корпораций. В России же, в связи с недостаточностью финансирования, наблюдается негативная тенденция в отношении их развития.

Интересен пример решения проблем регулирования НИС государством в Израиле. Поддержка инновационной сферы со стороны государственных структур базируется на следующих фундаментальных позициях:

1. В основе экспортной стратегии Израиля лежит ее специализация на высокотехнологичных продуктах. При этом цель стоит в занятии страной мирового лидерства в определенной нише, вне зависимости от уровня охвата.

2. Стимулирование конкурентной борьбы в стране между различными сегментами инновационной экономики.

3. Полный охват государственного стимулирования научных исследований и инновационных разработок во всех отраслях экономики без прямого воздействия. К примеру, при организации НИОКР и непосредственного производства новейшей продукции внутри государства, а про-

дажи конечной готовой продукции за рубеж, предприятиям обеспечивается существенная финансовая государственная поддержка.

Так правительство Израиля предоставляет возможность для инновационного развития страны, не вмешиваясь при этом в экономические процессы. Благодаря чему страна стала одним из мировых лидеров в инновационной сфере.

Проблемы перехода к инновационной экономике в России видит и А.Ю. Румянцева [5]. Она отмечает, что необходимы инвестиции в машиностроение, легкую и пищевую промышленность – в жизнеобеспечивающие отрасли. Это поможет повысить доходы компаний промышленного сектора России. Рост доходов в жизнеобеспечивающих отраслях способен увеличить скорость экономического роста, что обеспечит экономику достаточным платежеспособным спросом населения. Это, в свою очередь, даст стимул предприятиям к внедрению новых технологий для увеличения производства продукции. Инновационная экономика позволит увеличить добычу сырья, развивать многие отрасли промышленности и производить продукцию более высокой стоимости.

Государство может стимулировать промышленные предприятия на развитие инновационной сферы в двух альтернативных направлениях.

Первая – стандартная – заключается в самостоятельном выборе государством перспективных видов продукции тех или иных отраслей промышленности, а затем активизирует частные предприятия с помощью рыночных и государственных механизмов поддержки.

Вторая стратегия состоит в акценте на регулирующей роли государства как гибкого стимулирующего агента. Здесь функция государства состоит, прежде всего, в стимулировании частного бизнеса к работе в технологически интенсивных сферах и активному сотрудничеству с государством и друг с другом.

Роль государства должна сводиться к подготовке высококвалифицированных кадров, способных аккумулировать новые идеи и технологии, а также к созданию технологической базы для апробирования инноваций.

Важно четкое разграничение функциональных обязанностей государственных структур и частного капитала. Правительство, активно поддерживая создание нововведений должно в определенный момент отойти в сторону и позволить бизнесу развивать и продвигать готовый инновационный продукт на рынке. Только в таком случае развитие инновационной национальной экономики будет происходить достаточно быстрыми темпами.

Последняя стратегия является оптимальной, но для ее достижения необходимо сбалансировать участие государства и бизнеса. Правительство должно взять на себя обязательства по формированию модели инновационного развития ведущей к устойчивому экономическому росту. При этом, задачи государства необходимо свести к:

– разработке плана мероприятий по выявлению перспективных сек-

торов экономики в сфере инновационного развития;

– создание стратегии государственного стимулирования активного участия частного сектора экономики в инновационном процессе;

– эффективное внедрение государственных элементов инновационной системы в структуру НИС (финансовых, юридических и образовательных учреждений).

Важным посылом в реализации данной стратегии является заблаговременное государственное информирование бизнеса об инновационных технологий производства и последних разработках в мировой научной среде.

Развитие НИС – длительный процесс, в котором бизнес и государство должны взаимодействовать и дополнять друг друга [6]. Лидерами становятся страны с высоким научным и образовательным потенциалом, способные быстро узнать об инновационных разработках и внедрить их в производство. Этой задаче во многом способствуют учет ресурсных возможностей страны, налаженные деловые связи науки и бизнеса, а также активные стимулирующие меры со стороны государства и правильное распределение ролей между государством и бизнесом.

Итак, будущее – за инновационной экономикой. Можно сказать, что именно НИС служит основой высоких достижений в любой сфере, механизмом, который позволяет удовлетворить любую потребность общества.

По мере того, как в развитых странах успешно развивается новая модель инновационной системы, и формируются новые подходы к объяснению процессов возникновения и распространения инноваций, в России этот процесс только зарождается.

Список литературы

1. Лундвалл Б.-А. Национальные инновационные системы: к теории инноваций и интерактивного обучения/ под ред. Б.-А. Лундвалла. Лондон: Изд-во Пинтер, 1992. 317 с.

2. Фриман С. Технологическая и экономическая эффективность: уроки из Японии. Лондон: Изд-во Пинтер, 1987. 155 с.

3. Нельсон Р. Национальные инновационные системы. Сравнительный анализ. Оксфорд, 1993. 560 с.

4. Зверев А. В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы: автореф. дис. … д-ра экон. наук. Москва: Академия труда и социальных отношений, 2009. 57 с.

5. Румянцева С.Ю. Конъюнктурная карта мировой экономики и проблема неоиндустриализации России // Проблемы современной экономики. №2(58). 2016. С. 60-63.

6. Давыденко Е. В. Модели национальных инновационных систем: зарубежный опыт и адаптация для России // Проблемы современной экономики. №2(50). 2014. С. 23-26.

Мельник Татьяна Евгеньевна, канд. экон. наук, доц., sych01@mail.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

PROBLEMS OF TRANSITION TO INNOVATIVE ECONOMY IN RUSSIA

T.E. Melnik

The article discusses the possibility of the formation of Russia's national innovation system and the necessity of innovation in the economy. Stand out of the background to the innovative development and the causes that hinder it. The ways to solve problems, and emphasizes the role of the state under transition to innovative economy.

Key words: national innovation system (NIS), innovative economy, preconditions for the development of NIS, restrictions on the development of NIS, the strategy of innovative development.

Melnik Tatyana Evgenevna, candidate of economic Sciences, docent, sych01@mail.ru, Russia, Orel, Orel State University named after I.S. Turgenev

УДК 330.13

РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.Н. Бабанов

Рассмотрены актуальные вопросы ресурсного обеспечения производительной деятельности промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: ресурсы производительной деятельности, промышленные предприятия, современные условия хозяйствования.

Необходимые для жизни и деятельности людей блага создаются в процессе их хозяйственной деятельности. Важен вопрос, насколько оправданно создание того или иного продукта с точки зрения его индивидуальной и общественной полезности, какими ресурсами и в каких объемах вправе воспользоваться производитель продукции.

Производительная деятельность, согласно предложенной нами концепции [1], означает получение полезных продуктов с наименьшими затратами необходимых для этого ресурсов. Ведущую роль в создании полезных результатов играют промышленные предприятия. Отсюда вытекает актуальная задача организации их производительной деятельности.

Организация производительной деятельности означает, прежде всего, обеспечение ресурсами, необходимыми для осуществления этой деятельности.

Среди этих ресурсов наиболее значимыми являются:

- материальные ресурсы;
- кадровые ресурсы;
- ресурсы основных производственных фондов;
- технологические ресурсы.

Первоисточником материальных и кадровых ресурсов является природа. Природа наделила материальные и кадровые ресурсы особым свойством – естественной способностью создавать полезный результат.

Эта естественная способность в готовом продукте трансформируется в его полезность.

Очевидно, что каждый из используемых в производстве ресурсов вносит свою долю в конечный результат [2, 3, 4]. Причем соотношение между долями различных ресурсов не может быть произвольным, а регламентируется условиями производства. Это означает, что один и тот же функционально равнозначный результат может быть достигнут за счет большего или меньшего объема использования тех или иных ресурсов. Понятно, что важной задачей является получение требуемого результата при наименьших затратах всех участвующих в его достижении ресурсов.

Возможности экстенсивного использования материальных ресурсов ограничиваются тем, что за последние годы уровень разведанных запасов минерального сырья начал снижаться. Добыча ряда видов минерального сырья превышает прирост их запасов.

Не менее острой для отечественной экономики является проблема эффективного использования трудовых ресурсов.

Экономическая наука сегодня обращает свои усилия на поиск ответов на вопросы теоретического и практического характера, которые позволили бы решать задачи производства и потребления материальных благ, не уменьшая производительные возможности общества до критической величины, начиная с которой дальнейшее нормальное существование человечества становилось бы всё более затруднительным. Однако до настоящего времени не найдено ответа на вопрос, в каком направлении следует двигаться человечеству, чтобы максимально сохранять производительный потенциал и обеспечивать своё благополучие.

Современная, прежде всего – западная, экономическая наука не может доказательно объяснить явления, происходящие в хозяйственной сфере. Наш собственный опыт, в основе которого лежат постулаты западной науки, лишь подтверждает малую пригодность этих постулатов для решения перспективных вопросов эффективного хозяйствования.

Существенную трудность для организации производительного хозяйствования создает существование двух различных подходов к оценке хозяйственных результатов. И они по своей природе не равнозначны: для благополучия общества важнее знать, какую действительную пользу при-

носит полученный результат хозяйствования, чем то, как этот результат воспринят теми или иными субъектами жизнедеятельности.

По мнению ряда экономистов, современная экономическая теория не объясняет, какие объемы производства являются «нормальными», то есть научно обоснованными с точки зрения достаточности для удовлетворения потребностей общества. Поскольку производство осуществляется в условиях ограниченности производительных возможностей общества, важен вопрос количества задействованных ресурсов, прежде всего - разных видов природных ресурсов [5].

В настоящее время ситуация в экономической теории такова, что она в целом не удовлетворяет условиям обоснованности и возможности решения теоретических и практических задач в сфере хозяйствования.

Сфера хозяйствования представляется как совокупность хозяйствующих субъектов – различных по составу, масштабу и назначению систем, участвующих в объективно необходимых отношениях производства и потребления.

Первоначальные, элементарные виды и формы потребления и производства, возникшие одновременно с появлением на Земле людей и являвшиеся объективными условиями их существования, с течением времени эволюционировали и преобразовались в современные, более сложные виды и формы производственной и потребительской деятельности людей. Такого рода деятельность людей, в итоге, и определяет контур сферы хозяйствования.

Исходным моментом, определяющим цель и содержание функционирования хозяйственной сферы, является конечное потребление. Этот момент предопределяет организацию производительной деятельности, то есть, всю совокупность и последовательность событий и процессов, необходимых для достижения конкретного результата, требуемого для удовлетворения той или иной конечной потребности.

Производительное функционирование хозяйственной сферы подразумевает создание полезного общественного результата, то есть результата, не ухудшающего исходное состояние любого из хозяйствующих субъектов.

Добиться такого положения можно только тогда, когда, во-первых, результат функционирования хозяйствующего субъекта не только целесообразен с позиций хозяйствующего субъекта, но и обоснован с точки зрения общественной полезности. Во-вторых, удельные затраты ресурсов на единицу полученного полезного результата не будут превышать величины затрат ранее достигнутого аналогичного результата.

Из сказанного вытекают, по крайней мере, две следующие задачи.

Первая, как оценивать полезность результата? Вторая, как измерять затраты разнородных ресурсов? Решение этих задач должно отвечать возможности выбора наилучшего варианта решения.

В период, последовавший за развалом Советского Союза, у многих сложилось впечатление, что рынок ликвидирует алогизмы, присущие системе государственного планирования, приведет к повышению уровня жизни и обеспечит гарантировано экономический рост.

Западная экономическая теория виделась её сторонникам как теоретическое обоснование и практическая наука, которая позволит создать механизм эффективного функционирования новой хозяйственной системы. Предполагалось, что она объяснит, каким образом будут создаваться организованные рынки, которые обеспечат более эффективное распределение общественных ресурсов по сравнению с любой, иной альтернативной системой хозяйствования.

Среди главных аргументов, выдвигаемых в пользу рынка, является утверждение о том, что рыночная система максимально эффективно использует дефицитные ресурсы.

Именно в силу этого рыночные принципы стали широко распространяться в западных государствах за пределы чисто хозяйственной сферы.

При обосновании превосходства рыночной системы упор делается на представления о природе человеческой деятельности, в основе которой лежит стремление людей максимизировать свою выгоду и максимально увеличить собственное благополучие. Без такого утверждения было бы невозможно объяснить, как действуют рынки и почему они являются эффективными распределителями дефицитных ресурсов.

Однако важно отметить, что многие экономисты проявляют определенную осторожность при таком обосновании превосходства рыночной системы. Связано это с тем, что подобное утверждение слабо согласуется с повседневным опытом. Общеизвестны факты, говорящие о том, что люди часто ведут себя необдуманно, вопреки принятому утверждению.

Именно поэтому приверженцы неоклассической школы часто прибегают к такому слабому приему защиты своих позиций, доказывая, что хотя, возможно, некоторые постулаты их теории, например, утверждение о максимизации выгоды, не верны, однако мировое сообщество продолжает действовать так, как если бы эти постулаты были верными.

Западная экономическая теория основана на постулате о том, что индивиды представляют собой рациональных максимизаторов выгоды.

Согласно этому постулату индивиды максимизируют скорее «ожидаемую», нежели действительную выгоду. Теоретики неоклассической школы считают, что индивиды способны расположить свои предпочтения в определенном порядке, который был бы рефлексивным, законченным, преемственным и непрерывным. Затем из этого порядка выбираются те предпочтения, которое максимизирует выгоду. Такой выбор признается рациональным.

Однако очевидно, что индивиды не всегда действуют рационально в рамках своих предпочтений. В этом случае может произойти подмена

действительно рационального выбора тем результатом, который будет далеко не рациональным. Понятно, что принимаемое на основе такого результата решение также нельзя считать рациональным.

Другой серьезный аргумент против неоклассического подхода к проблеме рационального выбора заключается в том, что, если индивиды действуют всегда так, что максимизируют свою выгоду, то их действия всегда являются рациональными и наилучшими. Между тем, практика опровергает этот неоклассический вывод.

Было бы странным, если бы подобный вывод находил подтверждение. Это бы означало, что интуитивное начало важнее научного знания, которое не требуется для принятия рационального решения.

Опасность следования подобному подходу заключается, например, в том, что потребитель, делая выбор при покупке товара без знания и учета его объективных характеристик, ориентируется на интуитивно сформированные в его субъективном представлении оценки свойств и полезности товара.

Используемые продавцами товаров различные инструменты, стимулирующие продажи, несомненно, формируют желание покупателя приобрести товар, повышают спрос на него, поощряют продавцов и производителей увеличивать объемы предложения товаров.

Однако ресурсы, затраченные для производства не представляющих никакой потребительской ценности товаров, оказываются израсходованными непроизводительно, то есть бесполезно для общества.

Таким образом, возникает задача создания таких товаров, которые бы обладали требуемой индивидуальной и общественной полезностью. При этом важно располагать методами оценки этих видов полезности.

На наш взгляд, перспективным направлением развития методов оценки полезности является использование теоретических положений, накопленных в естественных науках.

Естественные науки располагают теорией и методологией описания процессов и явлений, происходящих в материальном мире. Процессы хозяйствования происходят в материальном мире. Отсюда следует, что процессы хозяйствования должны подчиняться закономерностям, установленным и действующим в этом мире. Они не могут противоречить основополагающим естественнонаучным положениям.

В современных условиях хозяйствования необходимы теория и методология производительного использования ресурсов, прежде всего, материалов, определяющих возможность создания материальных благ.

Эта теория должна быть свободна от тех недостатков, которыми обладают как западная неоклассическая экономическая наука, так и марксистская трудовая теория стоимости.

Очевидно, что для практической реализации научных положений, созданных в рамках теории производительного использования конструкционных материалов, потребуется разработка соответствующей методологии.

Закономерен вопрос, чем обусловлена необходимость разработки новой теории, предметом которой является производительное использование ресурсов?

Среди факторов, имеющих решающее значение для создания полезного продукта имеют производительные свойства конструкционных материалов, оцениваемые той полезностью, которую обеспечивает конструкционный материал при использовании в том или ином изделии за его полный жизненный цикл. Полезность должна оцениваться с учетом экологических последствий использования конструкционного материала, начиная с момента добычи и переработки сырья, заканчивая моментом завершения эксплуатации изделия, утилизации конструкционного материала и возможностью его дальнейшего применения в производительных процессах.

Сложившаяся практика растрачивания вещественного и энергетического потенциала опасна тем, что не только исчерпывается запас производительных компонентов, но и растет энтропия среды обитания человека, и это может привести к исчезновению человечества как вида живой природы раньше, чем будет исчерпан производительный вещественно-энергетический потенциал нашей планеты.

Основываясь на приведенных выше выводах, можно указать генеральную цель управления производительной деятельностью: минимизацию вещественно-энергетических затрат на единицу производительного результата.

Основным фактором, ограничивающим возможность наращивания производства желаемых материальных благ, будет не отсутствие доступа к вещественной субстанции создаваемой конструкции, отсутствие свободных энергетических ресурсов – источников пригодной к использованию человеком энергии.

Человек для обеспечения своей жизнедеятельности стремится извлечь из окружающих его ресурсов необходимую ему пользу. Эта польза извлекается из ресурсов в большинстве случаев не напрямую, а опосредовано путем производства и потребления нужных товаров и услуг. Величина пользы, которая может быть получена путем потребления товара или услуги, характеризует их полезность.

С этой точки зрения для потенциального потребителя предпочтительнее тот товаровладелец, который может предложить товар или услугу, обладающие большей полезностью, чем предлагаемая полезность иными товаровладельцами, при прочих равных условиях.

Одной из форм выражения всеобщего закона природы в экономике является закон экономии времени, в основе которого лежит принцип наименьшего действия. Рядом исследователей этот закон трактуется как принцип экономии энергии, в соответствии с которым любое экономическое решение можно оценить, используя энергетические показатели.

Связь между энергией и временем отчетливо вытекает из фунда-

ментальных законов естествознания. Отсюда логично сделать вывод, что экономия времени должна проявляться и в экономии энергии. Следовательно, при прочих равных условиях эффективнее то решение, которое требует наименьших затрат энергии.

Практическая сущность закона экономии времени выражается в минимизации затрат ресурсов, применяемых в процессе достижения поставленной цели.

Из анализа фундаментального уравнения эквивалентности массы и энергии вытекает несколько положений, важных для хозяйственной деятельности.

Чем больше уменьшается исходная масса материала в процессе его обработки и создания продукта, тем большего количества энергии этот процесс требует.

Чем большее количество внутренней энергии материала может быть вовлечено в процесс создания продукта, тем меньшее количество энергии потребуется добавлять из внешних источников для придания объекту товарных качеств.

Чем большее количество потенциальной производительной энергии материала, определяющей полезность созданного продукта, остается в нём к моменту завершения цикла его эксплуатации, тем большим будет возможный результат его послеэксплуатационного воздействия на внешнюю среду.

Список литературы

1. Бабанов В.Н. Рациональное хозяйствование как фактор долгосрочного благосостояния экономических субъектов. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 331-337.

2. Бабанов В.Н. Проблемы измерения результатов хозяйствования. // Теория и практика современной науки. 2016. № 7 (13). С. 50-52.

3. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Формирование стратегии управления воспроизводством основного капитала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2009. № 6. С. 62-63.

4. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Характерные черты и особенности взаимодействия стратегических и тактических решений в существующих концепциях управления основными средствами промышленного предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 2-1. С. 185-196.

5. Курц Х.Д. Капитал: распределение, эффективный спрос. М.: Юнити, 1998.

Бабанов Владимир Николаевич, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой, babanov45@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

RESOURCES PRODUCTIVE ACTIVITIES INDUSTRIAL ENTERPRISES

V.N. Babanov

The article considers the topical issues of resource provision of production voditeley activities of industrial enterprises in modern conditions Ho-neistovaya.

Key words: resources, productive activities, industrial enterprises, modern economic conditions.

Babanov Vladimir Nikolaevich, doctor of economy sciences, Professor, head the Department, babanov45@yandex.ru, Russia, Tula, Tula branch of Russian economic University. G.V. Plekhanov

УДК [657.6+658.15] (075.8)

ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Г.В. Коршунова

Представлены результаты исследований по проблемам систематизации методов определения финансовых рисков хозяйствующих субъектов на основе выявления спецификиразличных видов финансового риска. Для отражения условий реализации финансовых рисков предлагается ориентироваться на систему управления ими. Предложена классификация финансовых рисков, позволяющая выделить управляемые и неуправляемые виды рисков.

Ключевые слова:финансовые решения, финансовый риск, типология финансовых рисков, методы оценки финансовых рисков, выделение управляемых и неуправляемых финансовых рисков.

При обосновании различных финансовых решений как стратегического, так и тактического характера необходимо учитывать фактор риска, поскольку их реализация всегда сопряжена с необходимостью оптимизации соотношения доходности и риска.

Выполнение оценки риска финансовых решений должно сопровождаться учетом условий их осуществления. Поэтому целесообразно ориентироваться на систему управления финансовым риском анализируемой

компании, отражающую обстоятельства и факторы реализации финансовых операций.

Особую актуальность оценка риска финансовых решений приобретает в условиях конкурентной среды. При формировании стратегии рыночного поведения приходится выделять зоны риска. Поэтому обоснование финансовых решений основано на использовании шкалы риска, разработанной с учетом классификации поведения лиц, принимающих на себя риск [1, с. 368].

Несмотря на то, что к настоящему времени наработан довольно многообразный инструментарий, позволяющий оценить уровень риска различных по масштабности и по направлениям исполнения операций, в том числе и финансовых, тем не менее, не прослеживается единства подходов при измерении уровня риска единообразных финансовых решений. Поэтому представляется целесообразным определить универсальные подходы к выявлению уровня риска вариантов финансовых решений с возможностью последующего уточнения градации уровней риска, применительно к конкретным условиям, оцениваемых с точки зрения возможности их реализации.

Так, формирование системы прогнозирования уровня риска как формируемой финансовой стратегии субъекта хозяйствования, так и финансовых операций, должно базироваться на три методических блоках [2]:

1) определение уровня риска;

2) обоснование приемлемого уровня доходности соответствующих финансовых стратегий (операций);

3) прогнозирование уровня риска совокупности финансовых инструментов.

Анализ практики оценки уровней финансового риска, как различных финансовых структур, так и предприятий реального сектора экономики России показывает, что среди трех отмеченных методических блоков наиболее содержательно раскрыта первая составляющая, поскольку её методическое обоснование включает различные экономико-статистические, экспертные, эконометрические и другие методы оценки уровня финансового риска.

Экономико-статистические методы оценки уровня финансового риска, широко используемые для банковских структур [3],основаны на расчетах дисперсии, среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации, бета-коэффициента.

Экспертные методы выявления уровня финансового риска целесообразно применять при отсутствии необходимой информационной базы для использования экономико-статистических методов. Поэтому в зависимости от особенностей организации (финансовой, страховой, промышленной и др.) осуществляется опрос соответствующих специалистов высокой

квалификации, с последующей систематизацией полученных данных, позволяющих оценить уровень финансового риска.

Принятие финансовых решений с учетом риска их реализации на основе экспертных методов основано на интуиции экспертов, которая получает формализованное описание с помощью качественных и количественных терминов.

Определение уровня финансового риска с помощью экспертного метода подвергается критике из-за высокого уровня его субъективизма. Достичь снижения субъективизма оценки финансового риска позволяет построение ситуационной нечеткой модели принятия решений с использованием теории нечетких множеств [4].

Аналоговые методы определения уровня финансового риска целесообразно применять при характеристике массовых финансовых операций организации. Причем при выборе базы для сравнения в этом случае, в зависимости от доступности информационного обеспечения, можно ориентироваться как на статистику конкретной организации, так и других субъектов, осуществляющих такой же вид экономической деятельности.

В зависимости от содержания конкретных финансовых операций организации может быть возникнуть необходимость определения процентного, валютного, инвестиционного, налогового рисков [5], риска лизинговых операций[6] и других видов финансовых рисков [7].

При использовании многочисленных классификаций видов коммерческого и финансового риска, их можно объединить в две группы: 1) отражающие риск отдельных рыночных субъектов; 2) отражающие риск функционирования рынка в целом.

Риск компании обусловлен, прежде всего, риском инвестирования в её активы. Рыночный риск возникает из-за неопределенности результатов взаимодействия участников рынка. Такой риск рассматривается как конкурентный [1, с. 369]. Конкурентный риск обусловлен воздействием таких факторов как: уровень концентрации, интенсивность действий конкурентов, изменение конкурентных позиций. Причем, повышение интенсивности конкурентных действия определенной компании, вызывает повышение интенсивности действий конкурентов, и это означает рост рыночного риска. Его прогнозирование можно выполнять с помощью метода экстраполяции.

В свою очередь, чем выше уровень риска конкурентных действий участников рынка, тем больше вероятность пониженияx их конкурентных позиций, если при формировании системы управления организаций не будет предусмотрено регулирующих воздействий, снижающих неопределенность в получении финансовых результатов. Поэтому с цель снижения рыночного риска целесообразно определить следующие виды рисков: слабо влияющие на ухудшение конкурентных позиций; определенно влияющие на ухудшение конкурентных позиций; эластичного воздействия; предопре-

деляющие ухудшение конкурентных позиций; катастрофического воздействия [1, с. 374].

При прогнозировании риска с учетом положений теории корпоративных финансов необходимо предусмотреть уровень премии за риск, абсолютную сумму премии, а также общий уровень доходности финансовых операций.

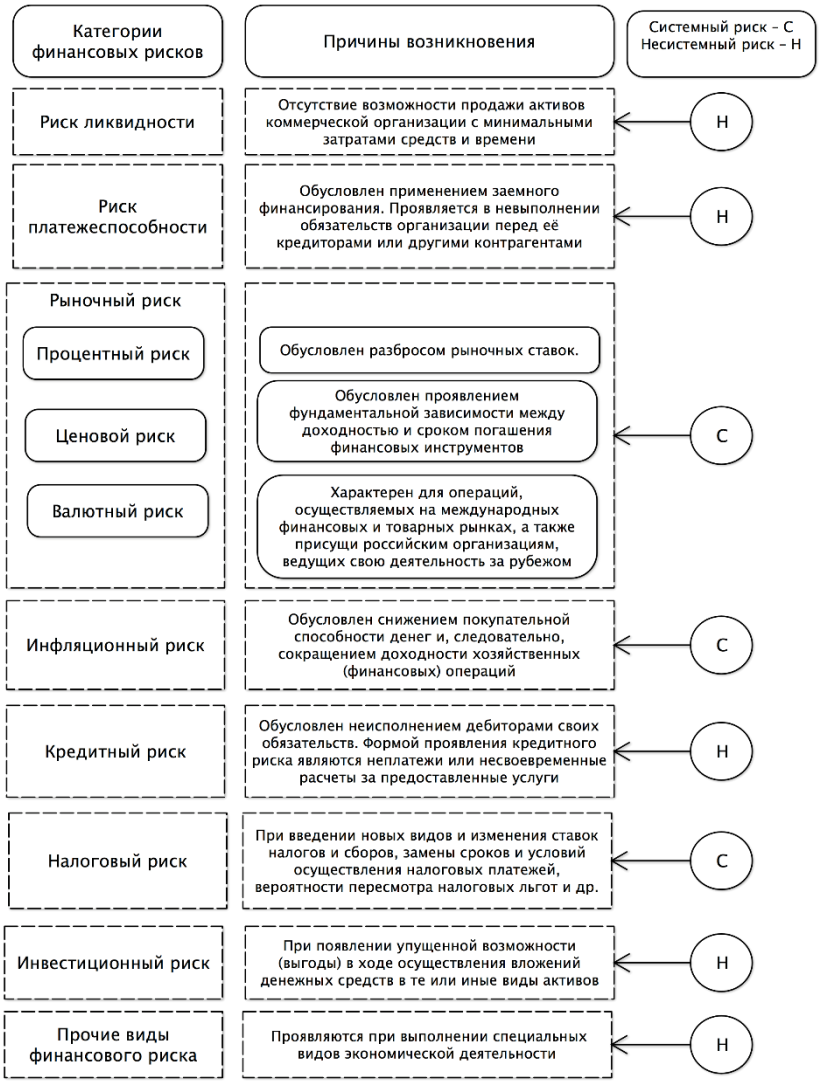
Составление прогнозов финансовых результатов, с учетом рисков реализации формируемых решений, должно быть основано на учете широкого спектра финансовых рисков, отличающихся источниками их образования, а также многообразными формами проявления. В настоящее время наиболее полно разработаны методики определения таких вариантов финансовых рисков: ликвидности, платежеспособности, процентного, ценового, валютного, инфляционного, кредитного, налогового, инвестиционного и их подвидов.

Так, при ограниченности ресурсов инвестирования для принятия обоснованных финансовых решений необходима комплексная оценка экономической эффективности рисков инвестиций, предусматривающая учет как интересов инвесторов, так и интересов инвестируемых организаций. Поэтому использование только одного метода для определения уровня риска не дает объективных результатов и может привести к необоснованному выбору инвестиционных проектов [8, с. 136].

Поскольку наиболее полно условия реализации финансовых рисков отражаются в системе управления ими, постольку ответственным этапом разработки и реализации методики управления финансовыми рисками является выделение системных и несистемных рисков (рис.). Именно такое разграничение финансовых рисков позволяет выделить управляемые и неуправляемые риски.

В данном случае неуправляемыми, т.е. системными рисками являются финансовые риски, присущие экономической системе в целом. А управляемыми рисками со стороны конкретных хозяйствующих субъектов являются несистемные риски.

С точки зрения риска реализации финансовых решений степень обоснованности составляемых прогнозов с учетом полноты охвата функций управления следует обосновать критерий оптимизации. В таком случае принятие решений по расширению или сокращению определенных видов финансовых операций на основе критерия оптимизации будет существенно зависеть не только от значений их индивидуальных доходностей, но также и от их вариации. Кроме того, при выявлении наиболее перспективных операций, определяющих направления формирования и реализации финансовой стратегии организации, следует учитывать динамику факторов внешней среды через величину системного риска и оценивать достоверность прогноза результирующих финансовых показателей.



Типология финансовых рисков хозяйствующих субъектов

Итак, рассмотрение теоретических и практических особенностей применения различных вариантов методических подходов к возможностям учета финансового риска в условиях реализации определенных финансовых решений позволяет заключить, что выбор методик оценки или их сочетаний зависит от содержания финансовых операций, предопределяющего необходимость управления конкретными проявлениями финансового риска, а также и от горизонта управления ими.

Список литературы

1.Коршунова Г.В. Методология выявления риска взаимодействия субъектов рынка. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 3-1. С. 366-375.

2. Коршунова Г.В. Методология выявления риска взаимодействия субъектов рынка. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 3-1. С. 366-375.

3. Романова Л.Е., Рудакова К.В. Учет совокупного кредитного риска банка при определении категории качества ссуды. Финансы и кредит. 2012. № 7 (487). С. 34-40.

4. Yashkir O., Yashkir Y. Loss Given Default Modeling; Comparative Analysis. Journal of Risk Model Validation. 2013. Vol. 7(1). P. 25-59.

5. Злобин Б.К., Романова Л.Е. Причины возникновения и методы оценки налоговых рисков. Экономические и гуманитарные науки. 2014. № 12 (275). С. 58-68.

6. Романова Л.Е., Панова О.А. Управление финансовыми рисками лизинговых операций. Финансы и кредит. 2010. № 17 (401). С. 2-6.

7. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. М.: Эксмо, 2008. 768 с.

8. Романова Л.Е., Ларикова И.И. Обоснование применения дисконтно-опционного метода для оценки эффективности стратегических инициатив. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 1-1. С. 155-163.

Коршунова Галина Валентиновна, д-р экон. наук, зав. кафедрой, korshunova_gv@mail.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал).

SUBSTANTIATION OF THE FINANCIAL SOLUTIONS UNDER RISK CONDITIONS OF THEIR REALIZATION

G.V. Korshunova

In the article are represented the results of studies on the problems of the systematization of the methods of determining the financial risks of economic subjects on the basis of the development of the specific character of different forms of financial risk. For the reflection of the conditions of the realization of financial risks it is proposed to be oriented toward control system of them. It is proposed the classification of financial risks, which makes it possible to isolate the controlled and unguided forms of risks.

The keywords: the financial solutions, financial risk, the typology of financial risks, the methods of evaluating the financial risks, the isolation of the controlled and unguided financial risks.

Korshunova Galina Valentinovna, doctor of economy sciences, head by department, korshunova_gv@mail.ru, Russia, Tula, financial university with the government of the Russian Federation (Tula branch)

УДК 338.1+336

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Т.Т.З. Вьонг

Финансовый риск является одним из множества видов рисков при выполнении инвестиционных проектов. В статье показано, какие главные компоненты финансовых рисков встречаются в практике и какие формулы рекомендованы автором для их комплексной оценки. Автор обобщает результаты собственного исследования о финансовых рисках при реализации инвестиционных проектов в России и анализирует эти данные с помощью программы SPSS.

Ключевые слова: индекс риска, анализ надежности, факторный анализ, компонента, комплектная оценка.

В данном исследовании рассмотрим, что представляют собой главные компоненты финансовых рисков и какие формулы выражают степень их воздействия на инвестиционный проект.

Данные о финансовых рисках инвестиционных проектов в России опираются на полученные автором результаты анкетирования о вероятности наступления негативных событий и величине потерь при реализации инвестиционных проектов. Эти анкеты построены на основе шести групп финансовых рисков и включают двадцать шесть переменных, которые оцениваются по специальной шкале.

Шкала измерения вероятности наступления риска разбита на пять интервалов от одного до пяти баллов, в зависимости вероятности наступления негативного события от 0 до 1. Шкала измерения величины потерь тоже разбита на пять интервалов от одного до пяти баллов, в зависимости от размера потери, измеряемого в процентах от плановой прибыли проекта, которая оценивается по шкале от 0 до 100 %.

Уровень риска и его степень воздействия на инвестиционный проект оценивается индексом риска, который получается умножением вероятности возникновения риска на величину возможных потерь при его наступлении [[1]]. Таким образом, диапазон изменения индекса риска составляет от 1 до 25 баллов.

С декабря 2015 года по июнь 2016 года получены пятьдесят две анкеты, заполненные менеджерами, реализующими инвестиционные проекты в России [2]. Результаты их обработки и показаны в табл.1.

Анализ надежности позволяет изучить свойства шкал измерений и пунктов (items) [3-с.330]. Этот анализ как пунктов теста и применяется для отбора наиболее измерительной переменной в каждой группы финансовых рисков при реализации инвестиционных проектов. Для оценки надежности шкала измерений необходимо определить коэффициент Альфа Кронбаха с помощью пакета SPSS [Statistical package for the Social Sciences].

Таблица 1

Ранжирование финансовых рисков инвестиционных проектов

Ранжирование	Обозначение	Переменные финансовых рисков	Индекс риска
1	P_{16}	Снижение курса рубля, удорожание иностранной валюты	15.67
2	P_{23}	Повышение инфляции	12.23
3	P_1	Рост цен на используемые материалы	11.94
4	P_7	Несвоевременная оплата инвестором (заказчиком) выполненных работ	11.54
5	P_4	Рост цен на используемое оборудование	11.31
6	P_{10}	Ухудшение финансового состояния инвесторов или подрядчиков	10.25
7	P_{15}	Невозможность продления кредитов в иностранных банках	9.71
8	P_{14}	Санкции из-за просрочки погашения основной кредитной суммы и процентов по кредиту	9.58
9	P_8	Неполная оплата инвестором (заказчиком) выполненных работ	9.4
10	P_3	Рост тарифов на электроэнергию	8.83
11	P_5	Рост транспортных расходов	8.71
12	P_{13}	Процентный риск в результате повышения процентной ставки	8.37
13	P_6	Повышение затрат труда и материалов на единицу работ (услуг)	8.21
14	P_{26}	Увеличение цен на нефть и газ	8.15
15	P_{17}	Валютный риск в результате повышение объемов импортных поставок	7.73
16	P_{19}	Повышение налогов и тарифов на материалы и услуги, используемые в процессе осуществления проекта	7.27
17	P_9	Нарушение или изменение условий кредитного договора со стороны банка	6.73
18	P_{12}	Невысокое возмещение убытков и уплата процентов за пользование чужими денежными средствами в случае просрочки оплаты выполненных работ	6.6
19	P_{20}	Увеличение ставки импортного налога на материалы и оборудования, используемые в процессе осуществления инвестиционного проекта	6.42
20	P_2	Рост ставок оплаты труда	6.25
21	P_{24}	Инфляционный риск в результате повышения объемов импортных поставок	5.81
22	P_{11}	Некомплектность документов для оплаты, предоставляемых подрядчиком инвестору (заказчику)	5.58
23	P_{18}	Валютный риск в результате изменения процентной ставки	5.54
24	P_{21}	Повышение ставки налога на прибыль	5.42
25	P_{22}	Повышение налога на добавленную стоимость	5.06
26	P_{25}	Рост государственных расходов	4.44

Критерий Альфа Кронбаха является наиболее распространенной формой коэффициента надежности внутренней согласованности характеристик, описывающих один объект, но не является показателем гомоген-

ности объекта. Критерий Альфа Кронбаха равен 0, когда истинная оценка не измеряется вовсе, и в наблюдаемой оценке содержится только компонента ошибки. Критерий Альфа Кронбаха равен 1.0, когда все пункты измеряют только истинную оценку и в наблюдаемой оценке отсутствует компонента ошибки. В соответствии с требованием анализа надежности, критерий Альфа Кронбаха должен находиться на уровне 0.7 и выше или на уровне 0.6 если, размер выборки невелик.

Показатель «корреляция пункта со шкалой, построенной по другим пунктам» является частью окна результатов, выводимых SPSS в столбце «Корреляция пункта с суммарным баллом» при выборе «пункт или переменная» после нажатия кнопки «статистики». Это пирсоновская корреляция оценок данного пункта с оценками по остальным пунктам шкалы. Низкая корреляция пункта с суммарным баллом означает, что пункт слабо коррелирует с общей шкалой и нужно рассмотреть возможность его удаления [3]. Если пункт был удален, анализ надежности следует запустить повторно. Шкала с приемлемым коэффициентом Альфа Кронбаха может все же иметь один или более пунктов с низкими корреляциями пункта с суммарным баллом. Корреляция пункта с суммарным баллом должна быть по крайней мере 0.3 или выше.

Пакет SPSS также рассчитывает «Альфа Кронбаха при удалении пункта» который является оцениваемым значением Альфа Кронбаха, если из модели удалить данный пункт. Можно отбросить пункты, где «Альфа Кронбаха при удалении пункта» оказывается выше общего Альфа Кронбаха, и запустить повторно анализ надежности.

Автор использует исходные данные полученных пятидесяти двух анкет для проверки надёжности оценки рисков инвестиционных проектов России. В начале обработки каждый инвестиционный проект характеризуется **шестью видами** финансовых рисков с **двадцатью шестью** переменными. Рассмотрим пример анализа надежности для первого вида риска, содержащего 6 пунктов (переменных) (табл.2).

Таблица 2

Анализ надежности первого вида финансового риска (первый этап)

Статистика пригодности		
Альфа Кронбаха		**Количество пунктов**
.819		6
Статистики соотношения пункта с суммарным баллом		
Пункт	**Корреляция пункта с суммарным баллом**	**Альфа Кронбаха при удалении пункта**
P_1	.603	.785
P_2	.583	.794
P_3	.680	.768
P_4	.544	.803
P_5	.432	.822
P_6	.707	.764

Как видно из табл.2, значение коэффициента Альфа Кронбаха составило 0.819, это более, чем 0.6, т.е. соответствует критерию однородности. Коэффициент «Альфа Кронбаха при удалении пункта» для переменной P_5 равен 0.822, что больше первоначального значения Альфа Кронбаха (0.819). Поэтому переменная P_5 исключена из рассмотрения, после чего анализ надежности запущен повторно (табл.3).

Таблица 3

Анализ надежности первого вида финансового риска (второй этап)

Статистика пригодности		
Альфа Кронбаха		**Количество пунктов**
.822		5
Статистики соотношения пункта с суммарным баллом		
Пункт	**Корреляция пункта с суммарным баллом**	**Альфа Кронбаха при удалении пункта**
P_1	.582	.796
P_2	.606	.795
P_3	.712	.756
P_4	.536	.818
P_6	.688	.766
P_1	.582	.796

Теперь коэффициент Альфа Кронбаха составил 0.822, что более 0.6 и описание первого вида риска содержит только **пять** переменных P_1, P_2, P_3, P_4, P_6 из шести.

Выполнены аналогичные расчеты надежности по остальным видам финансовых рисков инвестиционных рисков России, количество переменных сокращено до **двадцати пяти** из **двадцати шести** вначале. Анализ надежности помогает избавиться от переменных, не удовлетворяющих требованию внутренней согласованности. В данном случае была удалена только одна переменная P_5 «рост транспортных расходов».

Дальнейшее сжатие информации было проделано методом главных компонент, который является одной из разновидностей факторного анализа. Факторный анализ (factor analysis) обычно используется, когда целью исследования является сокращение числа переменных и их обобщение (сведение информации во множестве измеряемых переменных к меньшему набору компонент) [4]. Комплексную оценку каждой компоненты (К) можно выразить линейными комбинациями наблюдаемых переменных финансовых рисков [5-с.632]:

$$K_j = \sum a_{ij} * R_{ij},$$

где K_j - комплексная оценка j-ой компоненты финансовых рисков; a_{ij} - коэффициент вклада (коэффициент оценок компонент) i-ой переменной в j-ой компоненты финансовых рисков; R_{ij} - оценка риска i-ой переменной финансовых рисков для j-ой компоненты.

На основе полученных результатов анализа надежности, инвестиционный проект в России включает в себя **шесть видов** финансовых рисков с **двадцатью пятью** переменными (табл.4).

Таблица 4

Конечные результаты факторного анализа финансовых рисков

Матрица повернутых компонент			
Пункт	**Компонента**		
	1	**2**	**3**
P_9	.854	.157	.125
P_{10}	.819	.111	.065
P_{12}	.724	.285	.224
P_{14}	.710	.085	.326
P_{11}	.686	.307	.331
P_6	.263	.773	.155
P_2	.054	.757	.203
P_3	.181	.748	.361
P_4	.333	.667	-.132
P_1	.008	.639	.274
P_{19}	.457	.562	.013
P_{18}	.424	.523	.372
P_{26}	.190	.036	.854
P_{24}	.297	.252	.720
P_{25}	.157	.331	.708
Матрица коэффициентов оценок компонент			
Пункт	**Компонента**		
	1	**2**	**3**
P_1	-.144	.232	.058
P_2	-.132	.288	-.013
P_3	-.102	.238	.064
P_4	.056	.260	-.247
P_6	-.038	.270	-.078
P_9	.318	-.090	-.089
P_{10}	.320	-.094	-.112
P_{11}	.189	-.032	.038
P_{12}	.226	-.029	-.029
P_{14}	.235	-.132	.068
P_{18}	.036	.098	.069
P_{19}	.102	.170	-.161
P_{24}	-.031	-.058	.347
P_{25}	-.102	.001	.350
P_{26}	-.063	-.159	.482

Результаты расчетов методом главных компонент показывают, что исходные данные можно сократить до трех компонент, в которые входят 15 переменных. Значение критерия «Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина (КМО))» составило 0.848, это выше необходимого минимума 0.5. Эти три компоненты объясняют **65 %** общей дисперсии в исходных данных переменных о финансовых рисках (табл.5).

Факторный анализ помогает сократить число переменных финансовых рисков с **двадцати пяти** до **пятнадцати**.

Таблица 5

Полная объясненная дисперсия

Компонента	**Начальные собственные значения**			**Суммы квадратов нагрузок извлечения**			**Суммы квадратов нагрузок вращения**		
	Итого	**% дисперсии**	**Кумулятивный %**	**Итого**	**% дисперсии**	**Кумулятивный %**	**Итого**	**% дисперсии**	**Кумулятивный %**
1	6.619	44.127	44.127	6.619	44.127	44.127	3.652	24.348	24.348
2	1.689	11.257	55.384	1.689	11.257	55.384	3.568	23.784	48.132
3	1.374	9.158	64.541	1.374	9.158	64.541	2.461	16.410	64.541
4	.940	6.264	70.805						
5	.765	5.099	75.904						
6	.698	4.653	80.557						
7	.593	3.955	84.512						
8	.421	2.805	87.317						
9	.413	2.755	90.071						
10	.324	2.158	92.229						
11	.297	1.980	94.209						
12	.282	1.882	96.091						
13	.264	1.761	97.852						
14	.166	1.110	98.962						
15	.156	1.038	100.000						

Затем необходимо проанализировать надежность по каждой компоненте. В табл.6 показан результат анализа надежности по первой компоненте, составленной из пяти переменных P_9, P_{10}, P_{12}, P_{14}, P_{11}.

Коэффициент Альфа Кронбаха составил 0.87, что более 0.6. Подобные анализы для второй и третьей компоненты тоже дали хорошие результаты, обе удовлетворяют условиям надежности. Поэтому полученные в результате факторного анализа три компоненты финансовых рисков с указанными структурами являются истинными и конечными результатами исследования финансовых рисков при реализации инвестиционных проектов в России.

Таблица 6

Анализ надежности первой компоненты

Статистика пригодности		
Альфа Кронбаха		**Количество пунктов**
.870		5
Статистики соотношения пункта с суммарным баллом		
Пункт	**Корреляция пункта с суммарным баллом**	**Альфа Кронбаха при удалении пункта**
P_9	.768	.827
P_{10}	.695	.844
P_{11}	.701	.846
P_{12}	.699	.842
P_{14}	.656	.857

Первая компонента финансовых рисков показывает **кредитный риск** и имеет следующую формулу:

$$K_1 = 0.318 * R_9 + 0.320 * R_{10} + 0.226 * R_{12} + 0.235 * R_{14} + 0.189 * R_{11}, \quad (1)$$

где R_9 - оценка риска «Нарушение или изменение условий кредитного договора со стороны банка»; R_{10}- оценка риска «Ухудшение финансового состояния инвесторов или подрядчиков, уменьшение финансирования»; R_{12}- оценка риска «Невысокое возмещение убытков и уплата процентов за пользование чужими денежными средствами в случае просрочки оплаты выполненных работ»; R_{14}- оценка риска «Санкции из-за просрочки погашения основной кредитной суммы и процентов по кредиту»; R_{11}- оценка риска «Некомплектность документов для оплаты, предоставляемых подрядчиком инвестору (заказчику), плохое качество сметной документации».

Вторая компонента оценивает **рыночный риск** и представлена следующей формулой:

$$K_2 = \begin{pmatrix} 0.27 * R_6 + 0.288 * R_2 + 0.238 * R_3 + 0.26 * R_4 \\ + 0.232 * R_1 + 0.17 * R_{19} + 0.098 * R_{18} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

где R_6 - оценка риска «Повышение затрат труда и материалов на единицу работ (услуг)»; R_2 - оценка риска «Рост ставок оплаты труда»; R_3 - оценка риска «Рост тарифов на электроэнергию»; R_4 - оценка риска «Рост цен на используемое оборудование»; R_1 - оценка риска «Рост цен на используемые материалы»; R_{19} - оценка риска «Повышение налогов и тарифов»; R_{18} - оценка риска «Валютный риск в результате изменения процентной ставки».

Третья компонента показывает **инфляционный риск** и представлена формулой:

$$K_3 = 0.482 * R_{26} + 0.347 * R_{24} + 0.35 * R_{25}, \quad (3)$$

где R_{26} - оценка риска «Увеличение цен на нефть и газ»; R_{24} - оценка риска «Инфляционный риск в результате повышения объемов импортных поставок»; R_{25} - оценка риска «Рост государственных расходов».

Полученные формулы позволяют комплексно оценить уровень риска каждой компоненты финансового риска и степень его воздействия на конкретные инвестиционные проекты в их конкретных условиях. Получение такой комплексной оценки необходимо для изучения финансовых рисков на удорожание стоимости инвестиционных проектов и управления финансовыми рисками при реализации инвестиционных проектов.

Список литературы

1. Трофимов В.В. Управление проектами: учеб. пособие. СПб: СПбГУ ИТМО, 2010. 200с.
2. Вьонг Т.Т.З., Ушакова Н.В. Классификация финансовых рисков при реализации инвестиционно-строительных проектов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 1: в 2 ч. Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2016. С. 25-30.
3. SPSS Inc. 1989, 2011. Фирменное руководство пользователя по работе с модулем "Statistics Base" в IBM SPSS Statistics 20.0. (363 с. на русском).
4. Иванов О.В. Факторный анализ. Учебные курсы по математике и количественным методам для гуманитарных факультетов. МГУ. 2007.
5. Field A. P. (2005) Discovering statistics using SPSS (2nd edition). London: Sage.

Вьонг Тхи Тхуи Зьонг, аспирантка, vuongduong8820@gmail.com, Россия, Тула, Тульский государственный университет

FINANCIAL RISKS ANALYSIS IN THE IMPLEMETATION OF INVESTMENT PROJECTS IN RUSSIA

T.T.D. Vuong

Financial risk is the one type of risks in the implementation of investment projects. This article shows what the main components of the financial risks are, and what formula is used to determine their overall assessment. The author summarizes the results of own research on financial risks in the implementation of investment projects in Russia and analyzes the data by using SPSS.

Key words: risk index, reliability analysis, factor analysis, component, complex evaluation.

Vuong Thi Thuy Duong, aspirant of department, vuongduong8820@gmail.com, Russia, Tula, Tula State University

УДК 332.133.6:005.591.6

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

С.С. Бахтина

Установлено, что, несмотря на понимание важности и реализацию отдельных элементов инновационной политики, результат от инновационной деятельности компаний в России остается крайне низким. Определено, что ключевым фактором эффективного управления инновационным развитием компаний реального сектора экономики выступает проектная деятельность. При этом особенности проектного подхода состоят, в первую очередь, в закреплении инновационных приоритетов на стратегическом уровне компании, в четком разделении текущей и проектной деятельности, управлении инновациями как проектами, выборе моделей управления проектами в зависимости от типа и особенностей инноваций.

Ключевые слова: проектная деятельность, инновационное развитие компаний.

В настоящее время почти все крупные отечественные компании в качестве одного из приоритетов своего развития ставят реализацию инновационной политики. По оценкам РВК [1] всего 3 % опрошенных руководителей крупных корпораций не видят перспектив в работе с инновациями. Однако при таком понимании важности инноваций результаты статистических данных [2] свидетельствуют о низком уровне инновационного развития российских компаний. Так, данные табл.1 свидетельствуют о крайне низком уровне инновационной активности компаний России в сравнении со странами - инновационными лидерами.

Таблица 1

Совокупный уровень инновационной активности организаций по странам, по данным на 2015 год

Страна	Уровень инновационной активности, %	Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %
Россия	9,3	8,3
Швейцария	75,3	52,7
Бразилия	73,1	38,2
Германия	67,0	52,6
Люксембург	65,1	42,0
Бельгия	64,2	52,9
Австралия	64,1	55,8
Республика Индия	63,7	35,4
Ирландия	61,0	48,8
Великобритания	60,2	40,9
Австрия	59,5	44,4

Анализ данных табл.1 позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на понимание важности и реализацию отдельных элементов инновационной политики, результат от инновационной деятельности компаний в России остается крайне низким. При этом кроме «количественного» отставания российских компаний по уровню инновационной активности, есть еще и значительные структурные проблемы в организации управления инновациями на уровне фирм, что характеризует российскую инновационную систему как ориентированную на имитационный характер [3]. Такое положение дел обусловлено рядом важных причин:

1) бессистемный, хаотичный процесс управления инновациями в большинстве компаний реального сектора экономики;

2) отсутствие специализированных подразделений, занимающихся вопросами инновационного развития (хотя бы на временной основе);

3) отсутствие системы мотивации на инновации и собственной инновационной культуры внутри компании;

4) отсутствие четкой стратегии инновационного развития.

В этой связи актуальным остается поиск новых эффективных подходов к управлению инновационной деятельностью в реальном секторе экономики, ориентированный на результат.

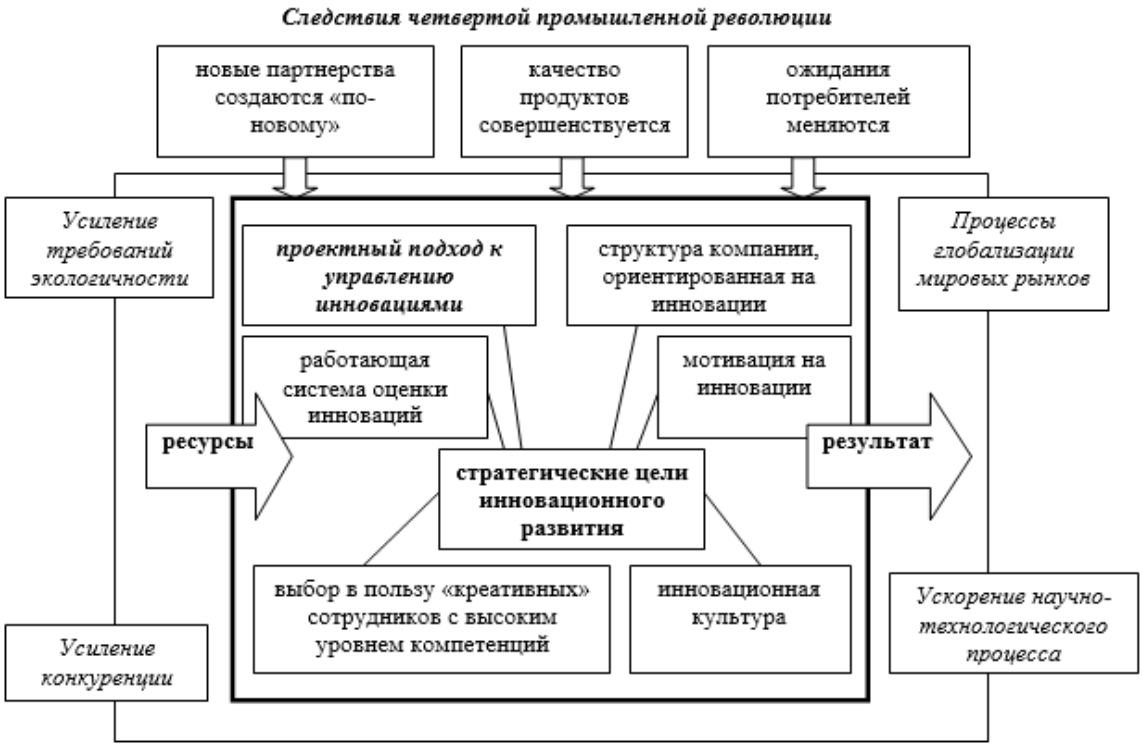
На рис. представлена систематизация факторов, влияющих на управление инновационным развитием компаний реального сектора экономики. Представленные факторы разделены на две группы: внешние и внутренние.

В современных условиях становления экономики знаний перечисленные причины могут быть устранены благодаря внедрению проектных методов к управлению инновационной деятельностью в компаниях реального сектора экономики [4]. Отношение к инновациям как к текущей деятельности в компаниях, хаотичный бессистемный характер управления ими, отсутствие системы оценки эффективности приводят к тому, что затраченные ресурсы и потенциал персонала не приносят желаемого результата.

Рассмотрим особенности проектного подхода к управлению инновационным развитием реального сектора экономики.

Во-первых, согласно проектной методологии ни один проект в компании не может быть принят к реализации, если он не ориентирован на достижение стратегических целей развития. В этой связи, приоритет инновационной деятельности обязательно должен быть закреплен на уровне стратегии развития компании. В противном случае, любой проект, ориентированный на инновации, будет противоречить установленным стратегическим целям компании. В настоящий момент, к сожалению, такой регламентированный подход к управлению инновационным развитием на стратегическом уровне отсутствует в большинстве компаний реального сектора экономики, несмотря на их стремление к обеспечению инновационного прорыва. Важным направлением политики в сфере инноваций ста-

ла разработка и реализация программ инновационного развития компаниями с государственным участием. Однако с момента запуска данного направления (с 2010 года) госкомпании продолжают демонстрировать довольно низкую инновационную активность в сравнении с ведущими зарубежными аналогами.



Система факторов, влияющих на управление инновационным развитием компаний реального сектора экономики

Во-вторых, только правильное разделение текущей и проектной деятельности позволит получить существенный экономический эффект [5]. Управление инновационной деятельностью в компании как текущей задачей недопустимо. Управление операционной деятельностью осуществляется на основе понятного цикличного алгоритма, прописанного, как правило, в регламентах и имеет известное и предсказуемое время исполнения и определенный бюджет. Инновационная же деятельность всегда непредсказуема и уникальна и не может организовываться «по четкому регламенту».

В этой связи, в-третьих, все инновации должны внедряться как проекты с начальной и конечной точками, а вся технология управления должна соответствовать определенной проектной методологии. Например, в Альфа-Банке все проекты запускаются сначала в формате MVP (minimum viable product), а реализация происходит итерациями (итерационная модель управления проектами). MVP в разных случаях может подразумевать разную степень проработки, главное, что на такой продукт должно тратиться минимум ресурсов [1].

В-четвертых, в компании должно быть четкое деление инноваций на типы, для каждого из которых следует применять разные методы проектного управления. На практике используются различные модели управления проектами в зависимости от их типа, сложности, бюджета и отраслевой специфике. В табл.2 представлена сравнительная характеристика основных моделей управления проектами и их применимость в интересах инновационного развития компаний реального сектора экономики в зависимости от масштабов проектов.

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных моделей управления проектами и их применимость в интересах инновационного развития компаний реального сектора экономики

Модель	**Сущность**	**Особенности**	**Ограничения в применении**
1	2	3	4
Каскадная модель	Последовательное выполнение всех этапов жизненного цикла проекта. Тестирование продукта по завершении проекта. Затраты на внесение изменений значительные.	Разработка и реализация проекта проходит быстро и жестко, стоимость и срок заранее определены.	Не дает эффективного результата в проектах с заранее не определенными требованиями и способами их реализации, что характерно для большинства инноваций. Применима по отношению к небольшим типовым проектам.
V-образная модель	Для каждого результата на каждом этапе жизненного цикла проводится проверка соответствия требованиям и ожиданиям заказчика	Возможность тестирования продукта на начальных стадиях.	Предназначена для малых и средних проектов, где требования четко определены и зафиксированы.
Итерационная (итеративная, спиральная) модель	Выпуск конечного продукта осуществляется посредством выпуска новой улучшенной версии конечного продукта	Итерационная модель не требует для начала полной спецификации требований	Применяется к проектам с четкими требованиями к конечной системе. Эффективна только для очень крупных проектов.

Окончание табл.2

1	2	3	4
Адаптивная модель	Конечный продукт создается в процессе динамического формирования требований и обеспечения их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри проектных групп	Заказчик постоянно контролирует процесс реализации проекта и вносит в него изменения. Не требуется детального планирования при запуске проекта. Затраты на изменения не высоки.	Из-за отсутствия конкретных формулировок результатов сложно оценить трудозатраты и стоимость, требуемые на разработку конечного продукта. Подходит только для больших или нацеленных на длительный жизненный цикл проектов, постоянно адаптируемых к условиям рынка

Следует отметить, что выбор той или иной модели управления проектами определятся исключительно исходя из эффективности и рациональности ее применения для конкретной инновации.

В-пятых, необходимо отдельное структурное подразделение, занимающееся управлением инновациями в компании (на временной или постоянной основе). Таким специализированным подразделением может быть проектный офис, отвечающий за управление проектной деятельностью в компании.

И наконец, следует сформировать систему оценки эффективности инноваций. Инновационный эффект не оценивается так же, как традиционный продукт. В противном случае получается, что инновационный продукт дороже, и заниматься инновациями невыгодно. Инновационный продукт становится эффективным только на длинном цикле. В самых инновационных компаниях мира главным критерием является скорость внедрения инноваций и распространения инновационной культуры.

Дополнительным факторами, способствующими инновационному развитию компаний реального сектора экономики должны стать: развитие инновационной культуры, создание собственной экосистемы инноваций, эффективная система мотивации персонала, дизайн-мышление и компетентностный подход.

Следует отметить, что перечисленные особенности проектного подхода к управлению инновационным развитием компаний будут эффективны при наличии необходимого потенциала. Речь идет о компаниях, ко-

торые имеют ресурсы и возможности для инновационного развития, но неэффективно организуют процесс управления.

Список литературы

1. Костев В., Сидорович В. Управление инновациями в российских компаниях: сборник кейсов 2016 // М.: НП «Клуб директоров по науке и инновациям» в соавторстве с АО «РВК», 2016.
2. Индикаторы инновационной деятельности 2017: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберт, К.А. Дитковский [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. 328 с.
3. Измалкова С.А., Аксенов К.В. Глобальные тенденции и ключевые проблемы инновационного развития экономики России // С.А. Измалкова, // Вестник ОрелГИЭТ. 2014. №3(29). С.10-15.
4. Бахтина, С.С. Развитие принципов проектного управления инновационным развитием хозяйственных систем в условиях экономики знаний // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. №4-1. С. 186-193.
5. Хлынин Э.В., Титова Е.Ю. Реализация кластерного подхода при использовании проектного финансирования процесса воспроизводства основного капитала предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5. С. 8-14.

Бахтина Светлана Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, ESSvetic@yandex.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

PROJECT ACTIVITY AS AN EFFECTIVE FACTOR FOR MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REAL SECTOR OF ECONOMICS

S.S. Bakhtin

It is established that, despite the understanding of the importance and implementation of certain elements of innovation policy, the result from the innovative activity of companies in Russia remains extremely low. It is determined that design activity is the key factor of effective management of innovative development of companies in the real sector of the economy. At the same time, the peculiarities of the project approach consist, first of all, in securing innovative priorities at the strategic level of the company, in clearly dividing current and project activities, managing innovations as projects, selecting project management models depending on the type and features of innovation.

Key words: project activity, innovative development of companies.

Bakhtina Svetlana Sergeevna, cand. econ. in economics, associate professor, ESSvetic@yandex.ru, Russia, Orel, Oryol State University named after IS. Turgenev

УДК 332

ПАРАМЕТРЫ ЛЕГКОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ТУЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

А.В. Белолипецкая, К.Н. Калинин

Представлена оценка основных параметров, определяющих легкость ведения бизнеса в Тульском регионе. Дана сравнительная характеристика Тульской области, Москвы и Санкт-Петербурга по количеству процедур и затратам времени, необходимым для открытия бизнеса, получения разрешений на строительство, подключения к электросетям и регистрации собственности. Проанализированы параметры легкости ведения бизнеса в Тульском регионе с точки зрения международных сопоставлений. Рассмотрены перспективы дальнейшего повышения благоприятности условий для бизнеса в Тульской области.

Ключевые слова: легкость ведения бизнеса, Всемирный банк, доклад «Ведение бизнеса», открытие бизнеса, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности.

Легкость ведения бизнеса, под которой понимается благоприятность условий для предпринимательской деятельности, является в настоящее время одним из ключевым факторов, определяющих деловую активность в странах и регионах мира, а также формирующих инвестиционный климат на страновом и региональном уровнях [5]. Ежегодная публикация докладов «Doing Business» («Ведение бизнеса») является прерогативой Всемирного банка (ВБ). По состоянию на июнь 2016 года, Российская Федерация в агрегированном рейтинге ведения бизнеса занимала 40-е место среди 190 стран мира, охваченных анализом ВБ. Следует также указать, что Россия занимала 15-е место среди постсоциалистических государств, из которых самый высокий рейтинг был у Македонии – 10-е место, а ближайшими конкурентами России являлись Болгария (39-е место) и Венгрия (41-е место) [8].

Помимо этого для России, как и для целого ряда других стран, отличающихся территориально-экономической дифференциацией развития (таких, как Китай, Индия, Польша, Испания, ЮАР, республики бывшей Югославии и ряда других), ВБ проводит также анализ ведения бизнеса на субнациональном уровне – то есть на уровне отдельных территориальных образований (городов).

Согласно методологии Всемирного банка, при оценке легкости ведения бизнеса на субнациональном уровне учитываются *4 индикатора*, перечисленные ниже.

1. Регистрация предприятий (открытие бизнеса), для оценки легкости которой оценивается количество процедур, необходимых для прохождения регистрации, затраты времени (в днях), а также стоимость регистра-

ции и минимальный уставный капитал предприятия (в процентах от дохода на душу населения).

2. Получение разрешений на строительство, легкость которого определяется на основе анализа количества необходимых для этого процедур, затрат времени (в днях), а также стоимости получения разрешения и индекса качества контроля в строительстве.

3. Подключение к системе электроснабжения, при анализе легкости которого принимается в расчет количество требуемых процедур, временные затраты (в днях), стоимость подключения (в процентах от дохода на душу населения), а также индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов.

4. Регистрация собственности, легкость которой определяется исходя из количества необходимых процедур, времени (в днях), стоимость регистрации (в процентах от стоимости объекта недвижимости), а также индекса качества системы управления земельными ресурсами [5].

Тульский регион пока что не был охвачен субнациональным анализом ведения бизнеса, проводимым ВБ. Однако согласно результатам исследования, проведенного Агентством стратегических инициатив (АСИ), Тульская область в 2015 году заняла 5-е место в группе регионов с комфортными условиями для бизнеса пропустив вперед только Костромскую область, Краснодарский край, Ростовскую область и Чувашскую республику. Регионы, к числу которых была отнесена Тульская область, были обозначены в исследовании АСИ как Группа II, тогда как Группу I составляли лишь 5 регионов-лидеров, о которых будет сказано отдельно [11]. В 2016 году Тульская область еще более упрочила свои позиции в качестве региона с благоприятными для предпринимательской деятельности условиями, заняв 4-е место по состоянию инвестиционного климата среди всех субъектов РФ – уступая лишь Республике Татарстан, Белгородской и Калужской областям [12]. Вследствие этого для оценки факторов, способствовавших наращиванию инвестиционной привлекательности Тульского региона, требуется согласованная и интегрированная оценка социально-экономического развития региона [10].

Очевидно, что для Тульского региона характерны конкурентные преимущества, способствующие привлечению капиталовложений, в том числе – иностранных [3]. И для оценки легкости ведения бизнеса как одного из таких преимуществ необходимо произвести сопоставление показателей делового климата в Тульской области и других территориальных образованиях Российской Федерации, а также ряда зарубежных государств.

Для России полномасштабный субнациональный анализ ведения бизнеса в последний раз был приведен в докладе «Ведение бизнеса в России – 2012». И за 5 лет, которые прошли с того момента, произошел целый ряд событий, оказавших определяющее воздействие на экономику РФ. Среди них в первую очередь необходимо отметить вступление нашей страны во

Всемирную торговую организацию (ВТО), падение мировых цен на энергоносители, а также введение экономических санкций в отношении РФ и ответных санкций с нашей стороны, вызванных недружественной политикой, проводимой ведущими западными державами в отношении России [4]. Тем не менее, позиции российских регионов с точки зрения состояния бизнес-среды, выявленные в 2012 году, заслуживают рассмотрения в качестве базового уровня для сравнения с текущим положением дел.

В 2012 году анализом ведения бизнеса были охвачены 30 городов РФ; их агрегированный рейтинг по легкости ведения бизнеса, а также рейтинг по четырем основным индикаторам приведены в табл.1. Отметим, что по индикатору легкости регистрации собственности некоторые российские города имели равные показатели и делили между собой одинаковые позиции в рейтинге.

Таблица 1

Легкость ведения бизнеса в России на субнациональном уровне по состоянию на июнь 2012 г. [9]

Город	Регион	Агрегированный рейтинг	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности
1	2	3	4	5	6	7
Ульяновск	Ульяновская обл.	1	3	4	5	8
Саранск	Республика Мордовия	2	20	8	1	8
Владикавказ	Республика Северная Осетия – Алания	3	27	11	2	2
Ростов-на-Дону	Ростовская обл.	4	26	15	3	4
Казань	Республика Татарстан	5	4	14	17	4
Калуга	Калужская обл.	6	17	9	15	1
Ставрополь	Ставропольский край	7	4	2	9	19
Ярославль	Ярославская обл.	8	7	17	6	16
Сургут	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	9	30	1	19	8
Иркутск	Иркутская обл.	10	8	6	10	18
Петрозаводск	Республика Карелия	11	6	16	21	8

Окончание табл.1

1	2	3	4	5	6	7
Киров	Кировская обл.	12	13	5	4	20
Омск	Омская обл.	13	19	20	13	4
Выборг	Ленинградская обл.	14	10	23	12	8
Владивосток	Приморский край	15	18	22	23	3
Волгоград	Волгоградская обл.	16	2	27	26	4
Воронеж	Воронежская обл.	17	15	28	16	8
Тверь	Тверская обл.	18	21	25	14	8
Калининград	Калининградская обл.	19	11	3	22	22
Томск	Томская обл.	20	15	6	10	25
Самара	Самарская обл.	21	22	24	28	8
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	22	1	9	24	27
Хабаровск	Хабаровский край	23	24	29	8	17
Екатеринбург	Свердловская обл.	24	29	13	19	20
Пермь	Пермский край	25	13	12	18	27
Мурманск	Мурманская обл.	26	12	19	27	23
Кемерово	Кемеровская обл.	27	28	21	7	29
Якутск	Республика Саха (Якутия)	28	8	26	25	30
Новосибирск	Новосибирская обл.	29	23	18	29	24
Москва	Москва	30	25	30	30	26

Данные табл.1 показывают, что 1-е место в агрегированном рейтинге на момент публикации доклада занимала Ульяновская область; по легкости регистрации предприятий лидировал Санкт-Петербург; по легкости получения разрешений на строительство – Сургут; по возможностям подключения к системам электроснабжения – Саранск; по показателям регистрации собственности – Калуга. Показательно, что тремя годами позже, в 2015 году, Ульяновская и Калужская области по-прежнему входили в число регионов-лидеров по благоприятности делового климата – наряду с Республикой Татарстан, занимавшей в 2012 году 5-е место по агрегированному рейтингу легкости ведения бизнеса [11].

В дальнейшем субнациональные показатели ведения бизнеса определялись экспертами ВБ только для двух городов РФ: Москвы и Санкт-Петербурга. Следует обратить внимание, что Санкт-Петербург, несмотря на скромное 22-е место в агрегированном рейтинге, всё же занимал в 2012 году 1-е место в сфере регистрации предприятий, а также находился на 9-м месте еще по одному индикатору – получению разрешений на строительство. При этом Москва находилась на последнем месте не только в «общем

зачете», но и по двум позициям из четырех рассмотренных, а еще по двум занимала места в третьем десятке.

В настоящий момент не представляется возможным провести полный сравнительный анализ делового климата в Тульском регионе и других регионах Российской Федерации согласно методологии ВБ из-за нехватки репрезентативных данных. Однако мы считаем целесообразным оценить, как соотносятся ключевые параметры, формирующие легкость ведения бизнеса на субнациональном уровне, в Тульской области, Москве и Санкт-Петербурге, а также рассмотреть перспективы дальнейшего развития бизнес-среды в Тульском регионе, в том числе – в контексте международных сопоставлений.

Рассмотрим, как выглядят позиции Тульского региона по легкости ведения бизнеса в сравнении с показателями тех городов и регионов Российской Федерации, которые были охвачены субнациональным анализом ВБ.

Для целей заявленного сравнения мы будем рассматривать два параметра, характеризующих все перечисленные индикаторы ведения бизнеса на субнациональном уровне:

- количество процедур, необходимых для реализации конкретных мероприятий;
- время (в днях), которое требуется для их реализации.

Вначале оценим имеющие данные по состоянию на 2013 год, которые характеризуют легкость ведения бизнеса для Москвы и Санкт-Петербурга. Приведенные в докладе «Ведение бизнеса-2014», они учитывают нормы регулирования, применявшиеся в период с июня 2012 года по май 2013 года. Сопоставление этих данных с параметрами ведения бизнеса в Тульском регионе, представленными в Распоряжении правительства Тульской области от 13.08.2014 № 625-р «Об организации работы по улучшению инвестиционных показателей Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в Тульской области», отображено в табл.2.

Таблица 2

Сравнительная оценка параметров легкости ведения бизнеса в Москве, Санкт-Петербурге и Тульской области по состоянию на 2013 г. [7; 1]

Индикатор легкости ведения бизнеса	Москва	Санкт-Петербург	Тульская область
1	2	3	4
Регистрация предприятий – Процедуры (количество)	7,0	4,0	4,3
Регистрация предприятий – Срок (в днях)	15,0	8,0	15,0
Получение разрешения на строительство – Процедуры (количество)	22,0	15,0	7,8
Получение разрешения на строительство – Срок (в днях)	293,0	278,0	185,9

Окончание табл.2

1	2	3	4
Подключение к системе электроснабжения – Процедуры (количество)	4,0	4,0	7,6
Подключение к системе электроснабжения – Срок (в днях)	162,0	206,0	65,4
Регистрация собственности – Процедуры (количество)	4,0	4,0	3,5
Регистрация собственности – Срок (в днях)	22,0	22,0	33,8

Как видно из табл.2, по такому параметру *легкости регистрации предприятий*, как количество необходимых для этого процедур, Тульская область занимала одну из лучших позиций среди субъектов Российской Федерации. Регион совсем немного уступал Санкт-Петербургу, который годом ранее занимал 1-е место в субнациональном рейтинге по данному индикатору, и существенно опережал Москву – которая, правда, занимала в 2012 г. лишь 25-ю строку в рейтинге по данному индикатору. В то же время, Тульская область в 2013 г. шла вровень с Москвой по затратам времени, необходимым для открытия бизнеса. Таким образом, Тульский регион в 2013 году мог бы быть причислен к субъектам Российской Федерации, которые по параметрам регистрации предприятий (открытия бизнеса) занимали промежуточное положение между лидерами и аутсайдерами.

Вторым индикатором, характеризующим легкость ведения бизнеса на субнациональном уровне, является *легкость получения разрешений на строительство*. И данные табл.2 показывают, что в данной сфере Тульская область в 2013 г. значительно обгоняла и Москву, и Санкт-Петербург. Для получения разрешений на строительство в Тульском регионе требовалось в среднем на 7,2 процедуры меньше, чем в Санкт-Петербурге (занимавшем 9-е место в субнациональном рейтинге по данному индикатору за год до этого), и на 14,2 процедуры меньше, чем в Москве. Еще более заметной оказалась разница в затратах времени на регистрацию. В Тульском регионе открытие бизнеса в 2013 г. занимало времени в среднем на 92,1 дня меньше, чем в Санкт-Петербурге, и на 107,1 дня меньше, чем в Москве. По состоянию на 2012 год, лишь Сургут, занимавший 1-е место в субнациональном рейтинге по получению разрешений на строительство, имел более низкие временные затраты на осуществление данной процедуры – 150 дней; а в Ставрополе, занимавшем 2-е место в рейтинге, они составляли 216 дней [9]. Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что по данному индикатору Тульская область в 2013 г. могла быть причислена к наиболее передовым регионам РФ.

В то же время, согласно данным табл.2, по числу процедур, необходимых для *подключения к системе электроснабжения*, Тульская область не оказалась бы среди лидеров субнационального рейтинга ведения бизнеса – с показателем 7,6 процедур. По данному параметру она в 2013 г. существенно уступала и Москве, и Санкт-Петербургу. Зато по быстроте такого подключения (65,4 дня) Тульская область намного опережала обе российские столицы: Москву – в среднем на 96,6 дня; Санкт-Петербург – на 140,6 дня. Годом ранее меньше всего времени для подключения к системе электроснабжения требовалось во Владикавказе (Республика Северная Осетия – Алания): 120 дней, что было почти вдвое больше, чем в Тульской области в 2013 году [9]. Таким образом, параметры легкости подключения к системе электроснабжения разнонаправлено характеризуют благоприятность бизнес-климата в Тульском регионе.

И, наконец, по четвертому показателю, характеризующему деловую среду на субнациональном уровне – *легкости регистрации собственности* – позиции Тульской области в 2013 г. также нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, в регионе для регистрации собственности требовалось в среднем на 0,5 процедуры меньше, чем в Москве и Санкт-Петербурге. Однако эти субъекты Российской Федерации годом ранее занимали соответственно 26-е и 27-е место в субнациональном рейтинге по данному индикатору (Санкт-Петербург делил это место с Пермью). С другой стороны, регистрация собственности осуществлялась в Тульской области существенно медленнее, чем в двух российских столицах: на соответствующие мероприятия здесь требовалось на 11,8 дня больше и чем в Москве, и чем в Санкт-Петербурге. Таким образом, параметры легкости получения разрешений на строительство в Тульском регионе явно нуждались в существенном улучшении.

Отмечая это, перейдем к текущим показателям ведения бизнеса – по состоянию на 2016 г. На этот год было запланировано достижение Тульским регионом весьма высоких показателей по всем обозначенным направлениям формирования делового климата, что отображено в табл.3. В данной таблице дана сравнительная оценка параметров легкости ведения бизнеса в Тульской области не только в национальном, но и в международном аспекте – в сопоставлении со странами Европы и Центральной Азии, а также ведущими развитыми государствами, входящими в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Как видно из табл.3, в 2016 г. плановые показатели для Тульской области по количеству процедур, необходимых для *регистрации предприятий*, оказались лучше тех, которые были зафиксированы в Москве, а также в странах ОЭСР, Европы и Центральной Азии. Да и в плане затрат времени на открытие бизнеса ситуация в Тульской области являлась более благоприятной и чем в Москве, и чем в двух рассматриваемых группах государств.

Таблица 3

Сравнительная оценка параметров легкости ведения бизнеса в Москве, Тульской области, государствах Европы и Центральной Азии и странах ОЭСР по состоянию на 2016 г. [2; 8]

Индикатор легкости ведения бизнеса	Москва	Тульская область (план)	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Регистрация предприятий – Процедуры (кол-во)	4,0	3,0	4,9	4,8
Регистрация предприятий – Срок (в днях)	11,0	7,0	10,2	8,3
Получение разрешения на строительство – Процедуры (кол-во)	14,0	5,4	15,1	12,1
Получение разрешения на строительство – Срок (в днях)	229,5	70	160,7	152,1
Подключение к системе электроснабжения – Процедуры (кол-во)	3,0	4,5	5,6	4,8
Подключение к системе электроснабжения – Срок (в днях)	150,0	55,0	112,3	76,2
Регистрация собственности – Процедуры (кол-во)	3,0	3,0	5,3	4,7
Регистрация собственности – Срок (в днях)	15,0	7,0	20,6	22,4

Схожая ситуация наблюдалась и по ключевым параметрам ведения бизнеса в части *получения разрешений на строительство.* Для Тульской области по состоянию на 2016 г. она оказались значительно более благоприятной для бизнеса и по сравнению с Москвой, и по сравнению с зарубежными странами – включая даже государства ОЭСР.

По двум другим индикаторам легкости ведения бизнеса – *подключению к системе электроснабжения* и *регистрации собственности* – ситуацию в Тульском регионе по состоянию на 2016 г. можно охарактеризовать отчасти как неоднозначную. Так, по количеству процедур, необходимых для доступа к электроснабжению, Тульская область уступала Москве, но зато опережала две рассматриваемые группы стран. Но при этом быстрота такого подключения в регионе могла бы считаться рекордной: это можно было сделать за 55 дней – почти в 3 раза быстрее, чем в Москве, и вдвое быстрее, чем в странах Европы и Центральной Азии. Что же касается регистрации собственности, то тут параметры Тульского региона в 2016 г. оказались на одном уровне с московскими в плане количества необходимых для этого процедур. Одновременно Тульский регион по данному показателю оказался в лучшей позиции, чем страны ОЭСР, а также Европы и Центральной Азии. Кроме того, были значительно сокращены сроки, необходимые для регистрации – демонстрируя существенный прогресс, достигнутый Тульской областью за 3 предыдущие года. Благодаря

этому зарегистрировать собственность здесь можно было в разы быстрее и чем в Москве, и чем в двух группах сравниваемых стран.

Но, безусловно, при проведении подобного сопоставления необходимо учитывать два аспекта:

- параметры, характеризующие деловой климат Тульской области в 2016 г., на момент проведения анализа являлись лишь плановыми; они должны пройти верификацию, прежде чем на их основе можно будет выносить безусловные суждения;

- данные, рассмотренные при оценке параметров бизнес-среды в Тульском регионе, не включают в себя информацию о стоимости соответствующих процедур, а также об индексах, характеризующих их.

Тем не менее, деловой климат Тульского региона – даже с учетом указанных оговорок – можно оценить как весьма благоприятный. Правительством Тульской области в течение последних трех лет прилагались значительные усилия для его улучшения, и предполагается, что в 2017 г. деятельность в данном направлении будет продолжена. Так, ожидается, что среднее количество процедур, необходимых для получения разрешений на строительство, будет сокращено до 5; среднее количество процедур для подключения к электросетям – до 4 [2]. Таким образом, есть вероятность, что Тульский регион, входивший по итогам 2015 года в группу II («Регионы с комфортными условиями для бизнеса») согласно ранжированию, выполненному АСИ, сможет в ближайшие годы переместиться в группу I – то есть оказаться среди регионов-лидеров, к числу которых в 2015 г. относились Республика Татарстан, а также Калужская, Белгородская, Тамбовская и Ульяновская области. И в том случае, если следующий субнациональный доклад ВБ по Российской Федерации будет расширен за счет рассмотрения новых территориальных образований, включая Тулу, то у Тульской области есть хорошие шансы получить высокий агрегированный рейтинг легкости ведения бизнеса за счет благоприятных параметров регуляторной среды в регионе.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Тульской области от 13.08.2014 № 625-р «Об организации работы по улучшению инвестиционных показателей Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в Тульской области».

2. Распоряжение правительства Тульской области от 18.06.2015 № 531-р «О внесении изменений и дополнений в распоряжение правительства тульской области от 13.08.2014 № 625-р».

3. Белолипецкая А.В. Оценка факторов, формирующих инвестиционный климат Тульского региона// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 224-231.

4. Белолипецкая А. В. Реализация международной деятельности

России в контексте современных проблем развития Всемирной торговой организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 7. С. 6–10. [Электронный ресурс] URL: http://e-koncept.ru/2015/95002.htm (дата обращения: 20.04.2017).

5. Белолипецкая А.В. Легкость ведения бизнеса как фактор социально-экономического развития городов и регионов России// Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2016. № 8 (506). С. 141-152.

6. Благоприятность условий ведения бизнеса: Российская Федерация. [Электронный ресурс] URL: http://russian.doingbusiness.org/data/ exploreeconomies/russia/ (дата обращения: 21.04.2017).

7. Ведение бизнеса. 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий [Электронный ресурс] URL: http://russian.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-russian.pdf (дата обращения: 22.04.2017).

8. Ведение бизнеса. 2017: Равные возможности для всех [Электронный ресурс] URL: http://russian.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf (дата обращения: 21.04.2017).

9. Ведение бизнеса в России. 2012// Доклад Всемирного банка [Электронный ресурс] URL: http://russian.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/russia (дата обращения: 20.04.2017).

10. Медведева Т. В., Денисов В. Н. Индикаторы устойчивости региональной социально-экономической системы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 5. С. 60–67 [Электронный ресурс] URL: http://e-koncept.ru/2016/56150.htm (дата обращения: 21.04.2017).

11. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Результаты 2015. Москва: Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс] URL: https://www.investinregions.ru/u/ section_file/106/2015_ru.pdf (дата обращения: 20.04.2017).

12. Состояние инвестиционного климата в Российской Федерации. Результаты национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ 2016 г. [Электронный ресурс] URL: http://www.invest.tatar.ru/upload/iblock/64b/ranking2016.pdf (дата обращения: 20.04.2017).

Белолипецкая Алла Вячеславовна, канд. экон. наук, доц., alla249@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова,

Калинин Константин Николаевич, директор группы компаний, Kalinin@karavay-tula.ru, Россия, Тула, Группа компаний «Каравай»

THE PARAMETERS OF EASE OF DOING BUSINESS IN THE TULA REGION

A.V. Belolipetskaya, K.N. Kalinin

The estimation of the main parameters that determine the ease of doing business in the Tula region. Comparative characteristics of the Tula region, Moscow and St. Petersburg in the number of procedures and time required to open a business, obtaining construction permits, connecting to electricity and property registration. Analyzed parameters of ease of doing business in the Tula region from the point of view of international comparisons. Prospects for further improvement of favorable conditions for business in the Tula region.

Key words: ease of doing business, The World Bank, Doing Business Report, starting a business, dealing with construction permits, getting electricity, registering property.

Belolipetskaya Alla Vjacheslavovna, candidate of economic sciences, docent, alla249@mail.ru, Russia, Tula, Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics,

Kalinin Konstantin Nikolaevich, director of company group, Kalinin@karavay-tula.ru, Russia, Tula, Company group "Karavay"

УДК 330.13

ПАРАДОКСЫ «ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ» В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.Н. Бабанов, А.В. Белолипецкая

Анализируется подход к реализации модели догоняющего развития в различных странах мира. Обосновывается возможность использования термина «догоняющее развитие» применительно к отдельным регионам РФ. Рассматриваются структура и динамика производства валовой добавленной стоимости в конкретных секторах экономики субъектов РФ. Выделяются регионы, экономическую специфику которых целесообразно характеризовать термином «догоняющее развитие». Определяются условия, при которых «догоняющее развитие» может стать экономически успешной моделью для ряда российских регионов.

Ключевые слова: догоняющее развитие, валовой региональный продукт, валовая добавленная стоимость, индексы производства, экспортная ориентация, импортозамещение.

Под термином «догоняющее развитие», или «догоняющий рост», как правило, понимают этап в истории тех стран мира, которые по основным экономическим показателям отставали от более передовых государств, но затем в качестве парадигмы своей хозяйственной политики выбрали преодоление этого отставания в максимально сжатые сроки. Данный термин обычно употребляется применительно к развивающимся государствам Азии, Африки и Латинской Америки, однако мы намерены использовать его для описания современных особенностей развития тех российских регионов, которые в прошлом переживали стагнацию в определенных экономических сферах, а в настоящее время пытаются ускоренными темпами её преодолевать.

Для России, как и для многих постсоциалистических государств, характерны значительные территориально-экономические диспропорции. Они выражаются в наличии, с одной стороны, регионов передового развития, своего рода «локомотивов» национальной экономики, а с другой стороны – отстающих в своем хозяйственном развитии территорий, длительное время остававшихся на положении аутсайдеров. При этом экономические субъекты и их взаимосвязи образуют ту или иную упорядоченную особым образом хозяйственную систему, обладающую определенными количественными и качественными характеристиками [1].

К числу наиболее развитых и перспективных регионов в РФ относятся Москва, ряд субъектов Центрального федерального округа, Санкт-Петербург, а также регионы, отличающиеся динамичным развитием топливно-сырьевых отраслей, такие, например, как Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа (хотя для последних и характерны значительные структурные диспропорции в развитии). Регионами, традиционно входившими в число отстающих, длительное время являлись огромные территории Восточной Сибири и Дальнего Востока, труднодоступные районы Крайнего Севера, а также целый ряд аграрных или старопромышленных районов. Таким образом, как отмечают многие исследователи, регионы России чрезвычайно разнообразны по размерам и природному богатству территории, а также по набору факторов производства, месту в территориальном разделении труда, уровню жизни населения, качеству трудового потенциала и иным социально-экономическим показателям [4].

Подобные территориальные диспропорции не являются уникальным явлением ни для отдельных национальных хозяйств, ни для мировой экономики в целом. Исторически мировое хозяйство отличалось неравномерным, асимметричным развитием, когда одни страны, получившие условное наименование «центра мирового хозяйства», концентрировали на своей территории экономические и научно-технические ресурсы, что позволяло им далеко опережать в своем развитии все остальные государства – так называемые страны «периферии». Последние же не обладали достаточным финансовым, инвестиционным и технологическим потенциалом, равно как и необходимым количеством квалифицированной рабочей силы, для того чтобы создавать собственные многоотраслевые народнохозяйственные комплексы без их привязки к странам центра.

Изначально, вплоть до 50-х годов XX века, деление на «центр» и «периферию» в основном соответствовало позициям стран на мировой арене в качестве метрополий и колоний. В дальнейшем, после крушения мировой колониальной системы, положение стран центра сохранили за собой ведущие развитие государства с высоким уровнем индустриального и постиндустриального развития, тогда как развивающиеся (или «освободившиеся») страны в большинстве своем так и остались на положении периферийных государств. Однако возник и целый ряд исключений, на кото-

рые нужно обратить внимание – поскольку они демонстрируют возможности догоняющего развития как фактора, способного в короткие сроки обеспечить сокращение дистанции между периферией и центром.

Прежде всего, это касается так называемых «новых индустриальных стран» (НИС), для которых догоняющее развитие являлось способом нарастить свой экономический потенциал и осуществить переход из группы периферии в группу стран центра мирового хозяйства. Среди новых индустриальных стран принято выделять две основные подгруппы:

1. НИС Юго-Восточной и Восточной Азии, которые в свою очередь подразделяются на две категории:

- НИС «первого поколения»: Южная Корея, Гонконг (Сянган), Тайвань и Сингапур, которые прошли этап догоняющего развития на основе политики экспортной ориентации своих национальных хозяйств еще в 60-70 гг. прошлого века и в настоящее время официально перешли в группу развитых стран мира;

- НИС «второго поколения»: Малайзия, Индонезия, Филиппины, Таиланд, которые по-прежнему занимают промежуточное положение между развитыми и развивающимися государствами;

2. НИС Латинской Америки: Мексика, Бразилия, Аргентина (в ряде случае к этой подгруппе относят и Чили), которые осуществляли догоняющее развитие преимущественно на основе модели импортозамещения, что в определенной мере ограничивало возможности их экономического роста и затормозило переход в группу развитых стран мира.

Из перечисленных стран по специфике своего развития и имеющемуся природно-ресурсному потенциалу России ближе всего НИС Латинской Америки (не случайно Россия вместе с Бразилией, а также Индией, Китаем и ЮАР входит в группу БРИКС). Однако нужно понимать: гораздо более перспективным является направление развитие, избранное азиатскими НИС «первого поколения» – о чем будет сказано далее.

Следует также указать, что территориальные диспропорции, присущие российской экономике, характерны и для ряда ведущих развитых государств. Например, в Великобритании до настоящего времени не преодолен разрыв в темпах и уровне хозяйственного развития между ведущими экономическими регионами – Лондоном и Шотландией – с одной стороны, и более отсталыми территориями – Северной Ирландией и Уэльсом – с другой стороны. Еще более характерными является пример Италии, где существуют серьезнейшие различия и в специализации экономики, и в динамике экономического роста между аграрным Югом и промышленно развитыми Севером и Центром (к специфике развития данной страны мы еще вернемся).

Таким образом, преодоление территориальных диспропорций развития является насущной задачей не только для стран периферии мирового хозяйства, но и для ряда передовых в экономическом отношении госу-

дарств, что позволяет говорить о необходимости использования модели догоняющего развития не только странами в целом, но и определенными регионами конкретных стран. Безусловно, в этом случае термин «догоняющее развитие» следует применять с известной долей условности, поскольку подход к его пониманию будет несколько отличаться от общепринятого. Но, по нашему мнению, для ряда регионов Российской Федерации применение данного термина для характеристики текущего этапа их развития является уместным и оправданным.

Обратимся к статистическим данным, характеризующим развитие отдельных субъектов РФ в 2015-2016 гг.

В 2015 г. динамика экономического развития существенно дифференцировалась по различным субъектам Федерации и федеральным округам (ФО). Так, индексы промышленного производства варьировались от 85,8 % в Чукотском автономном округе до 154,6 % в Ростовской области; от 96 % в Северо-Западном ФО до 112,4 % в Крымском ФО. Индекс производства аграрной продукции колебался от 75,8 % в Архангельской области до 116 % в Магаданской области; от 86,4 % в Крымском ФО до 105 % в Центральном ФО. На первый взгляд, подобный разброс показателей именно между этими субъектами Федерации и ФО может показаться парадоксальным. Так, Крым, где природные условия благоприятны для развития сельского хозяйства, и прежде всего – растениеводства, оказался лидером по темпам роста промышленности и аутсайдером – по развитию аграрного сектора. А Магаданская область, расположенная в условиях многолетней мерзлоты, вышла в лидеры по темпам прироста сельскохозяйственного производства в целом, тогда как по растениеводству индекс к 2014 г. здесь составил 127,5 %. Однако с учетом того, каким был базовый уровень развития различных отраслей в конкретных регионах, уместно будет использовать для характеристики их экономической динамики термин «догоняющее развитие», темпы которого всегда выше по сравнению с более передовыми регионами и хозяйственными секторами [2].

Перечисленные регионы не являлись исключением в плане возникновения тех парадоксов, которые могут быть вызваны реализацией модели догоняющего развития. В табл. представлено сопоставление субъектов Центрального Федерального округа (ЦФО) РФ по доле соответствующих секторов экономики в структуре их валового регионального продукта (ВРП) и темпами роста в этих секторах по состоянию на 2015 г. Валовая добавленная стоимость (ВДС), создаваемая в конкретных хозяйственных секторах, сравнивается с индексами физических объемов производства, рассчитанных к 2014 г.

Данные таблицы показывают, что самые высокие индексы физического объема ВДС были зафиксированы в Костромской, Тамбовской и Орловской областях (227,2, 120,0 и 117,4 % соответственно), то есть в тех субъектах Федерации, для которых доля данного сектора экономики в

структуре ВРП являлась минимальной: 0,2 %, 0,0 % и 0,1 % на начало 2015 г. В то же время, для Белгородской области, где доля добывающей промышленности в структуре ВРП являлась самой высокой среди субъектов ЦФО (10,5 %), темпы роста данного сектора экономики составляли 101,9 %.

Структура и динамика валовой добавленной стоимости субъектов ЦФО РФ в 2015 г. (в основных ценах) [6]

Субъект ЦФО	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Финансовая деятельность	
	Доля в ВДС субъекта ЦФО, %	Индекс физического объема ВДС, %	Доля в ВДС субъекта ЦФО, %	Индекс физического объема ВДС, %	Доля в ВДС субъекта ЦФО, %	Индекс физического объема ВДС, %
Белгородская обл.	10,5	101,9	18,5	109,2	0,2	92,0
Брянская обл.	0,1	92,7	18,3	107,8	0,3	103,1
Владимирская обл.	0,4	68,9	32,6	104,6	0,3	123,2
Воронежская обл.	0,5	93,3	14,5	103,1	0,2	203,6
Ивановская обл.	0,2	98,0	15,9	91,8	0,2	79,5
Калужская обл.	0,5	106,4	32,1	88,4	0,2	94,8
Костромская обл.	0,2	227,2	23,4	91,1	0,3	101,8
Курская обл.	8,6	104,3	19,0	105,4	0,2	124,5
Липецкая обл.	0,6	92,0	40,6	100,1	0,2	97,1
Московская обл.	0,2	97,5	17,9	102,4	0,6	115,0
Орловская обл.	0,1	117,4	16,4	103,2	0,2	103,6
Рязанская обл.	0,3	84,2	28,7	103,8	0,4	111,2
Смоленская обл.	0,3	82,2	22,4	100,2	0,4	108,2
Тамбовская обл.	0,0	120,0	12,6	103,5	0,2	83,6
Тверская обл.	0,0	29,5	18,0	101,9	0,3	113,3
Тульская обл.	0,4	96,3	39,9	114,5	0,3	113,0
Ярославская обл.	0,1	101,3	26,0	107,1	0,2	105,1
г. Москва	0,0	0,0	12,7	102,5	1,2	83,1
В целом по ЦФО	-	100,8	-	102,8	-	87,4

В сфере обрабатывающей промышленности эффекты «догоняющего развития» для субъектов ЦФО оказались выражены менее ярко. Так, максимальный индекс физического объема обрабатывающих производств был в 2015 г. зафиксирован в Тульской области – 114,5 %, притом, что и доля обрабатывающих производств в структуре ВДС данного региона очень высока – 39,9 % (2-е место в ЦФО после Липецкой области). А два других региона, ставшие в 2015 г. лидерами по темпам роста в сфере обрабатывающей промышленности – Белгородская и Брянская области – имели среднюю для субъектов ЦФО долю обрабатывающих производств в структуре ВРП: 18,5 % и 18,3 % соответственно.

Зато феномен «догоняющего развития» весьма ярко проявился в таком важнейшем секторе сферы услуг, как финансовая деятельность. Максимальные темпы роста в области финансовой деятельности были зафиксированы в Воронежской, Курской и Владимирской областях, где доля данного сектора экономики в структуре ВРП составляла на начало 2015 г. 0,2 %, 0,2 % и 0,3 % соответственно. При этом в Воронежской области произошло более чем двукратное увеличение объема оказываемых финансовых услуг, тогда как в целом по ЦФО был зафиксировано снижение данного объема: темп роста 87,4 %. В то же время, Москва – безусловный лидер по развитию финансового сектора среди всех субъектов РФ – показала в 2015 г. серьезный спад в данной сфере: темп роста составил 83,1 %, тогда как доля финансового сектора в структуре ВДС составляла для Москвы 1,2 % (для Московской области – 0,6 %, для Санкт-Петербурга – 0,5 %, для всех остальных субъектов РФ – менее 0,5 %).

В 2016 г. парадоксы «догоняющего развития» во многом сохранились для субъектов всех федеральных округов Российской Федерации. Так, в сфере добывающей промышленности самые высокие индексы производства по сравнению с 2015 годом были зафиксированы: в Еврейской автономной области – 186,0 %; в Камчатской крае – 147,3 %; в Санкт-Петербурге – 144,3 %. При этом доля добывающих отраслей в ВДС перечисленных субъектов Федерации составляла соответственно 1,7 %, 4,9 % и 0,4 %. В то же время, Тюменская область, где доля добывающих производств в структуре региональной экономики самая высокая среди всех субъектов РФ (55,7 %), продемонстрировала в 2016 г. весьма скромные темпы роста в добывающем секторе: 101,9 %. А входящий в состав области Ханты-Мансийский автономный округ, который является одним из ключевых регионов с точки зрения развития добывающей промышленности России, и вовсе показал в 2016 г. индекс 100,5 % в сфере добычи полезных ископаемых – то есть, увеличение объема их добычи всего на 0,5 % [5].

Похожая ситуация наблюдалась в 2016 г. и в плане динамики развития обрабатывающих отраслей в регионах РФ. Так, самые высокие темпы роста обрабатывающей промышленности были зафиксированы в Республике Дагестан и г. Севастополе – 141,3 % и 121,5 %, для которых доля дан-

ного сектора экономики в структуре ВДС составляла соответственно 3,9 % и 5,2 %. Правда, на 3-месте по индексу производства готовой продукции в 2016 г. оказалась Московская область – 114,6 %, для которой доля обрабатывающей промышленности в структуре экономики была на среднем уровне (17,9 %). А на 4-е место по динамике развития обрабатывающих производств в 2016 г. вышла Тульская область (с темпом роста 113,3 %), где, как уже было сказано, традиционно высока доля обрабатывающего сектора в структуре ВРП.

Ситуация, явно предполагающая аналогию с догоняющим развитием, наблюдалась в 2016 г. и в аграрном секторе субъектов РФ. Рекордсменами по индексам производства сельскохозяйственной продукции в 2016 г. стали Псковская и Саратовская области – с одинаковым индексом 119,3 % к 2015 г., а также Ульяновская область – с индексом 116 %. При этом доля сельского хозяйства в структуре ВДС указанных регионов составляла соответственно 9,7, 14,5 и 7,7 %. В то же время, традиционно аграрные регионы показали в 2016 г. очень скромный рост производства сельскохозяйственной продукции, а в ряде случаев даже его сокращение. Так, например, в Республике Калмыкия, где аграрный сектор обеспечивает почти треть всего ВРП (31,6 %), были зафиксированы темпы роста сельскохозяйственного производства 102,9 %. В Тамбовской области, ВРП которой более чем на четверть (25,8 %) создается в аграрном секторе, сельскохозяйственное производство сократилось в 2016 г. на 6 % (индекс к 2015 г. 94 %), а производство продукции растениеводства сократилось в области на 10 % [5]. Таким образом, динамика развития отраслей экономики Тамбовской области является наиболее ярким примером того, как преимущественно аграрный регион пытается наращивать темпы промышленного производства, и прежде всего – в сфере добывающей промышленности, допуская при этом сужение своей сельскохозяйственной базы. Если проводить аналогию с субъектами мирового хозяйства, то схожая парадигма развития была характерна в период после Второй мировой войны для аграрного Юга Италии, который пытался укрепить свои позиции в национальной и европейской экономике путем отраслевой диверсификации регионального хозяйства.

При этом опыт мирохозяйственного развития ясно показывает, что модель подобного «догоняющего» роста может дать значительный эффект только при серьезной поддержке со стороны государства и при экспортной ориентации экономики, так как ориентация на внутренний рынок не даст значительных возможностей сбыта продукции – он уже насыщен национальной или импортной продукцией. Потому-то именно азиатские НИС «первого поколения» смогли достичь наиболее впечатляющих успехов в своем развития и перейти в группу развитых государств. А если еще раз обратиться к ситуации в итальянской экономике, придется констатировать, что попытки догоняющего развития Юга страны не принесли существенных результатов. Аграрная специализация южных регионов Италии во

многом сохраняется по сей день, и по уровню и динамике хозяйственного развития они по-прежнему отстают от промышленно развитых регионов Севера и Центра данной страны.

Для России определенные перспективы в плане «догоняющего развития» конкретных регионов создает политика импортозамещения, которая на современном этапе активно осуществляется главным образом в аграрном секторе. Сторонники концепции импортозамещения указывают, что устойчивое развитие государства и его экономики возможно только путем всемерного повышения уровня хозяйственной самообеспеченности, расширения объемов производства собственных товаров и услуг [3]. Однако российским производителям следует учитывать, что в случае отмены западных санкций в отношении России и встречной отмены российских контрсанкций уже не будет тех благоприятных условий для импортозамещения, которые сложились сегодня на российском рынке аграрной продукции вследствие введения продовольственного эмбарго. Что же касается рынков продукции обрабатывающей промышленности, то потенциал импортозамещения для них напрямую связан с валютным курсом рубля. Укрепление российской национальной валюты приведет к снижению цен на импортные товары и повышению физических объемов импорта, что неизбежно вызовет ужесточение конкуренции на внутреннем рынке для российских поставщиков аналогичной или конкурирующей с импортной продукции.

Таким образом, для преодоления структурных диспропорций в развитии экономики российских регионов возможно и целесообразно применять мировой опыт, накопленный различными странами мира в области догоняющего развития. Однако для успешной адаптации данного опыта к российским условиям требуется взвешенная политика государства в сфере поддержки национального производства и обеспечение высокого уровня конкурентоспособности продукции «догоняющих» производств. В противном случае отсутствие рынков сбыта и низкая рентабельность реализуемой продукции могут привести лишь к неоправданному распылению экономических ресурсов, падению прибыли отдельных предприятий и утрате регионами своих позиций в традиционных для них сферах внутринациональной и международной специализации.

Список литературы

1. Бабанов В.Н. Универсальные принципы хозяйствования// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 5-1. С. 253-263.

2. Белолипецкая А.В. Оценка динамики развития Тульского региона как субъекта Центрального федерального округа РФ// Инновации в бизнесе, науке и технологиях: сборник научных работ по итогам очно-

заочной научно-практической конференции. Учебный центр «5 баллов». 2016. С. 5-8.

3. Буньковский Д. В. Импортозамещение в российской экономике: перспективы развития отечественных производств продовольствия// Вопросы управления. 2016. № 3 (21). С. 53-60.

4. Калинин Н.В., Медведева Т.В., Ромицына Г.А. Отечественная и зарубежная практика финансового регулирования территориальных пропорций// Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 1-1 (55). С. 24-25.

5. Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B02_83/Main.htm (дата обращения: 15.05.2017).

6. Официальная статистика. Национальные счета [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 16.05.2017).

Бабанов Владимир Николаевич, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, babanov45@yandex.ru, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова,

Белолипецкая Алла Вячеславовна, канд. экон. наук, доц., alla249@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова

PARADOXES OF «CATCH-UP GROWTH» IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

V.N. Babanov, A.V. Belolipetskaya

Examines the approach to catch-up growth model in different countries around the world. Substantiates the possibility of the use of the term "catch-up growth" in certain regions of the Russian Federation. The structure and dynamics of production of gross value added in specific sectors of the economy of constituent entities of the Russian Federation. Highlighted regions, the economic specificity which is useful to characterize in a manner consistent with the term "catch-up growth". Determine the conditions under which the "catch-up growth" could become economically successful model for a number of Russian regions.

Key words: catch-up growth, gross regional product, gross value added, the production indices, export orientation, import substitution.

Babanov Vladimir Nikolaevich, doctor of economy science, professor, head of department, babanov45@yandex.ru, Russia, Tula, Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics,

Belolipetskaya Alla Vjacheslavovna, candidate of economic sciences, docent, alla249@mail.ru, Russia, Tula, Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics

УДК 332.135

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Р.Е. Мансуров

На основе анализа современной ситуации по обеспечению продовольственной безопасности России было получено, что в настоящее время необходимым является разработка действенных индикаторов, показывающих уровень самообеспеченности регионов основными продуктами питания. В результате обобщения существующих подходов была предложена авторская методика рейтинговой оценки уровня продовольственной самообеспеченности районов Брянской области по основным видам продуктов питания. Предлагаемая методика может быть использована в системе регионального управления агропромышленным комплексом на федеральном и местном уровнях.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; самообеспеченность продовольствием; региональное управление АПК; рейтинговая оценка.

Введение

В настоящее время вопросы достижения самообеспеченности в регионах основными продуктами питания становятся все более актуальными. С одной стороны это обусловлено постоянным изменением и ужесточением ситуации на внешнеполитической арене, выражающимся во введении различных запретов и санкций и представляющим потенциальную угрозу для продовольственной безопасности страны. С другой стороны существует адекватная потребность в развитии собственных агропромышленных производств, что повышает уровень жизни и занятости сельского населения [1-3]. Почвенно-климатическими ресурсами при этом основная часть регионов нашей страны хорошо обеспечена. Таким образом, сейчас важным представляется разработка действенных управленческих механизмов способных контролировать динамику уровня продовольственной самообеспеченности в разрезе районов соответствующего региона страны. Решению данной проблемы и посвящена настоящая статья. Анализ ряда научных и практических материалов [4-6] показал, что в настоящее время в системе регионального управления АПК единого индикатора уровня самообеспеченности регионов основными продуктами питания нет. В результате обобщения существующих подходов [7-9] предлагается ниже изложенная авторская методика рейтинговой оценки уровня самообеспеченности регионов и приводится ее апробация на примере районов Тульской области. Научная новизна данного исследования заключается в авторском подходе к оценке уровня самообеспечения основными продуктами питания в регионе с определением рейтингового значения. При этом практическая значимость заключается в предложенной методике

рейтинговой оценки самообеспеченности основными продуктами питания, которая может быть использована в системе регионального управления агропромышленным комплексом на федеральном и местном уровне.

Цель и задачи исследования

Целью настоящего исследования является разработка методики оценки уровня самообеспеченности продовольствием, а также оценка уровня самообеспеченности основными видами продуктов питания районов Тульской области. Для достижения поставленной цели в работе были решены следующие задачи: провести общий анализ системы регионального управления АПК на предмет применяемости индикаторов уровня самообеспеченности основными продуктами питания; разработать рейтинговую методику оценки уровня самообеспеченности продовольствием; провести апробацию разработанной методики на примере деятельности АПК Тульской области.

Материалы и методы исследования

В исследовании используются статистические материалы результатов работы АПК Тульской области за 2016 год. В работе применяются аналитические методы, в том числе математического и сравнительного анализа.

Результаты исследования

Рекомендуемые объемы потребления основных пищевых продуктов согласно Приказа Министерства здравоохранения и социального развития РФ [10] представлены в табл.1.

Таблица 1

Рекомендуемые объемы потребления основных пищевых продуктов [10]

Группы продуктов	Рекомендуемые объемы
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку	95 – 105 кг/год/чел.
Картофель	95 – 100 кг/год/чел.
Овощи и бахчевые	120 – 140 кг/год/чел.
Фрукты и ягоды	90 – 100 кг/год/чел.
Мясо и мясопродукты	70 – 75 кг/год/чел.
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	320 – 340 кг/год/чел.
Яйца	260 штук
Сахар	24 – 28 кг/год/чел.

Предлагается следующая методика расчета рейтинга самообеспеченности основными продуктами питания:

I. Формируется аналитическая таблица (табл.2).

В ней в разрезе районов (городов) области приводятся данные о фактической производстве сельскохозяйственной продукции по основным

видам. Далее с учетом численности населения районов (города) и выше приведенных норм потребления основных пищевых продуктов рассчитываются нормативные показатели. Рассмотрим данный этап более подробно:

1. Зерновые культуры. Берутся фактические значения валового сбора пшеницы, ржи, тритикале, ячменя и овса, как основных источников сырья для мукомольной промышленности. Из них вычитаются потери зерна на отходы и усушку – 7 % [11], а также расход зерна на кормовые цели – 50 % (экспертный показатель). Затем рассчитываются нормативные значения. Для этого берется численность населения, проживающего в районе (городе) и умножается на приведенных в табл.1 норматив – 105 кг/год/чел. Здесь и далее брались максимальные значения нормы. Далее полученное количество муки, необходимое для обеспечения населения на нормативном уровне пересчитывалось в зерно. С учетом выхода муки из зерна на уровне 0,75 [12]. Таким образом, были рассчитаны фактические значения полученных зерновых культур, которые можно использовать в качестве сырья для мукомольного производства и нормативную потребность населения района (города) в хлебобулочных и макаронных изделиях в пересчете на зерно. Далее находится отклонение нормативных и фактических значений (табл.2).

2. Картофель.

Берутся фактические валовые сборы картофеля. Из них вычитаются потери при хранении и транспортировки – 30 % [13]. Затем рассчитываются нормативные значения потребления картофеля. Для этого берется численность населения, проживающего в районе (городе) и умножается на приведенных в табл.1 норматив – 100 кг/год/чел. Далее находится отклонение нормативных и фактических значений (табл.2).

3. Овощи.

Расчет значений аналогичен картофелю. Потери при хранении и транспортировке также принимались на уровне – 30 % [14].

4. Фрукты и ягоды.

Расчет значений аналогичен картофелю и овощам. Потери при хранении и транспортировке также принимались на уровне – 30 % [15].

5. Скот и птица на убой.

Берутся фактические значения скота и птицы на убой в живом весе. Принимается убойный выход на уровне – 50 % [16]. Затем рассчитываются нормативные значения. Для этого берется численность населения, проживающего в районе (городе) и умножается на приведенных в табл.1 норматив – 75 кг/год/чел. Далее находится отклонение нормативных и фактических значений.

6. Молоко. Берутся фактические значения полученного товарного молока. Рассчитываются нормативные потребности населения в молоке с учетом численности и нормы (табл.2) – 340 кг/год/чел. Далее находится отклонение нормативных и фактических значений.

Таблица 2

Расчет отклонений фактических и нормативных значений обеспеченности основными продуктами питания в разрезе районов Тульской области в 2016 г.

Районы (города)	Зерновые культуры, тыс.т			Картофель, тыс.т			Овощи, тыс.т			Сахарная свекла, тыс. т			Фрукты и ягоды, тыс. т			Скот и птица на убой (в живом весе), тыс.т			Молоко, тыс.т			Яйца, млн. штук		
	Факт *	Норма **	Откл.	Факт ***	Норма	Откл	Факт ***	Норма	Откл	Факт ****	Норма *****	Откл	Факт ***	Норма	Откл	Факт ******	Норма	Откл	Факт	Норма	Откл	Факт	Норма	Откл
г. Тула	9,0	77,2	-68,2	39,8	55,2	-15	19,8	77,2	-57		96,5	-97	4,19	55,2	-51	0,16	41,4	-41	0,92	187	-186	1,22	143	-142
г. Алексин	7,3	9,6	-2,3	9,7	6,8	2,8	4,05	9,6	-5,5		12,0	-12	1,44	6,8	-5,4	0,56	5,1	-4,6	4,64	23,2	-19	1,96	17,8	-16
г.о. р.п. Новогуровский		0,5	-0,5		0,3	-0,3		0,5	-0,5		0,6	-0,6		0,3	-0,3		0,3	-0,3		1,2	-1,2		0,9	-0,9
г. Донской		9,0	-9,0	5,2	6,4	-1,2	1,51	9,0	-7,5		11,2	-11	0,28	6,4	-6,1	0,24	4,8	-4,6	0,87	21,8	-21	1,97	16,7	-15
г. Ефремов	76,2	8,1	68,1	18,0	5,8	12,2	7,44	8,1	-0,7	46,3	10,2	36,2	3,96	5,8	-1,8	2,80	4,4	-1,6	17,3	19,7	-2,4	81	15,1	66,0
г. Новомосковск	44,4	19,4	25,0	99,0	13,8	85,2	99,1	19,4	79,7		24,2	-24	1,14	13,8	-13	7,09	10,4	-3,3	19,2	47,1	-28	2,10	36,0	-34
г.о. Славный		0,3	-0,3		0,2	-0,2		0,3	-0,3		0,3	-0,3		0,2	-0,2		0,1	-0,1		0,6	-0,6		0,5	-0,5
Арсеньевский район	31,6	1,4	30,2	9,2	1,0	8,2	2,41	1,4	1,0		1,7	-1,7	0,08	1,0	-0,9	0,46	0,7	-0,3	4,08	3,3	0,8	2,57	2,5	0,0
Белевский район	12,7	2,8	9,9	12,1	2,0	10,1	6,01	2,8	3,2		3,6	-3,6	9,54	2,0	7,5	0,36	1,5	-1,2	1,99	6,9	-4,9	1,70	5,3	-3,6
Богородицкий район	62,2	7,2	55,0	56,9	5,2	51,7	3,01	7,2	-4,2	10,6	9,0	1,5	0,19	5,2	-5,0	0,67	3,9	-3,2	3,07	17,5	-15	3,43	13,4	-10
Веневский район	28,3	4,4	23,9	75,2	3,1	72,1	15,4	4,4	11,0		5,5	-5,5	0,62	3,1	-2,5	0,85	2,4	-1,5	8,21	10,7	-2,5	4,31	8,2	-3,9
Воловский район	78,7	1,9	76,8	71,6	1,4	70,2	3,50	1,9	1,6	133	2,4	130	0,36	1,4	-1,0	0,60	1,0	-0,4	3,85	4,6	-0,8	1,96	3,6	-1,6
Дубенский район	2,6	2,0	0,6	7,3	1,4	5,9	2,14	2,0	0,1		2,5	-2,5	0,12	1,4	-1,3	0,25	1,1	-0,8	1,36	4,9	-3,6	1,35	3,8	-2,4
Заокский район	2,6	3,0	-0,4	8,0	2,2	5,8	3,19	3,0	0,2		3,8	-3,8	2,69	2,2	0,5	0,55	1,6	-1,1	7,11	7,3	-0,2	2,73	5,6	-2,9
Каменский район	83,0	1,3	81,8	9,9	0,9	9,0	2,25	1,3	1,0	184	1,6	183	0,11	0,9	-0,8	0,66	0,7	0,0	7,40	3,0	4,3	3,08	2,3	0,8
Кимовский район	65,9	5,4	60,4	49,7	3,9	45,8	11,4	5,4	6,0		6,8	-6,8	0,92	3,9	-3,0	3,83	2,9	0,9	4,37	13,2	-8,8	4,30	10,1	-5,8
Киреевский район	38,4	10,3	28,1	17,5	7,4	10,1	4,63	10,3	-5,7		12,9	-13	0,31	7,4	-7,0	0,19	5,5	-5,3	6,65	25,0	-18	3,23	19,2	-16
Куркинский район	91,8	1,4	90,4	5,1	1,0	4,1	1,37	1,4	0,0	22,7	1,7	21,0	0,04	1,0	-0,9	1,01	0,7	0,3	5,09	3,3	1,7	4,11	2,6	1,6
Одоевский район	47,1	1,8	45,3	25,8	1,3	24,5	2,79	1,8	1,0		2,3	-2,3	0,97	1,3	-0,3	0,43	1,0	-0,5	5,68	4,4	1,3	1,25	3,4	-2,1
Плавский район	78,9	3,9	75,1	153	2,8	150	1,73	3,9	-2,1		4,8	-4,8	0,42	2,8	-2,3	0,64	2,1	-1,4	9,10	9,4	-0,3	1,74	7,2	-5,4
Суворовский район	2,1	4,9	-2,9	13,8	3,5	10,3	3,58	4,9	-1,3		6,2	-6,2	2,33	3,5	-1,2	0,40	2,6	-2,2	1,98	12,0	-10	7,79	9,1	-1,4
Тепло-Огаревский район	90,7	1,7	88,9	8,6	1,2	7,4	2,24	1,7	0,5	13,0	2,2	10,9	0,32	1,2	-0,9	0,46	0,9	-0,5	1,88	4,2	-2,3	2,35	3,2	-0,8
Узловский район	33,2	11,6	21,7	12,6	8,3	4,4	3,71	11,6	-7,8		14,4	-14	0,63	8,3	-7,6	13,6	6,2	7,4	4,44	28,1	-24	2,33	21,5	-19
Чернский район	80,8	2,8	78,0	71,6	2,0	69,5	2,56	2,8	-0,2		3,5	-3,5	0,22	2,0	-1,8	0,62	1,5	-0,9	4,85	6,8	-2,0	5,08	5,2	-0,1
Щекинский район	89,4	14,9	74,5	139	10,6	129	8,66	14,9	-6,2		18,6	-19	2,97	10,6	-7,6	1,40	8,0	-6,6	13,4	36,1	-23	3,30	27,6	-24
Ясногорский район	14,5	4,2	10,4	12,2	3,0	9,3	3,81	4,2	-0,3		5,2	-5,2	1,29	3,0	-1,7	0,53	2,2	-1,7	42,5	10,1	32,5	1,92	7,7	-5,8
Всего	**1071**	**211**	**860,4**	**931**	**151**	**781**	**216**	**211**	**5,4**	**410**	**264**	**147**	**35,2**	**151**	**-115**	**38,4**	**113**	**-75**	**180**	**512**	**-332**	**147**	**392**	**-245**

7. Яйца. Также берутся фактические значения полученных товарных яиц. Рассчитываются нормативные потребности населения в яйце с учетом численности населения и нормы (табл.2) – 260 штук/год/чел. Затем находится отклонение нормативных и фактических значений.

8. Сахарная свекла.

Берутся фактические значения валового сбора сахарной свеклы, как основного сырья для сахарных заводов. Из них вычитаются потери сырья при хранении и транспортировке – 3,2 % [17, 18]. Затем рассчитываются нормативные значения. Для этого берется численность населения, проживающего в районе (городе) и умножается на приведенных в табл.1 норматив – 28 кг/год/чел. Далее полученное количество сахара, необходимое для обеспечения населения на нормативном уровне пересчитывалось в сахарную свеклу. С учетом выхода сахара-песка на уровне 16 % [19]. Таким образом, были рассчитаны фактические значения полученной сахарной свеклы, которую можно использовать в качестве сырья для сахарных заводов и нормативную потребность населения района (города) в сахаре в пересчете на сырье (сахарную свеклу). Далее находится отклонение нормативных и фактических значений.

II. Рассчитывается рейтинг самообеспеченности основными продуктами питания по области в разрезе районов.

$$R = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_{fc}}{\sum_{i=1}^{n} C_i}, \qquad (1)$$

где R – рейтинговое значение самообеспеченности основными продуктами питания; $i = 1 \ldots n$ – количество категорий основных продуктов питания, используемых в расчете; C_{fc} – значения отклонений фактических и нормативных показателей (рассчитанные в табл.2) приведенные к условному виду; C_i – эталонные значения отклонений фактических и нормативных показателей.

Поясним, каким образом предлагается приводить значения отклонений фактических и нормативных показателей, рассчитанных в табл.2 к условному виду. Предлагается следующий подход: если значение отклонения $C_f \geq 1$, т.е. обеспечение продуктом питания полное или избыточное, то C_{fc} принимается =1. Если $C_f < 1$, то C_{fc} остается на уровне рассчитанного значения отклонения. Смысл данного условия заключается в том, чтобы в рейтинге самообеспеченности не учитывать объемы производства продуктов питания выше нормативного уровня. Таким образом, получается, что эталонные значения отклонений C_i будут равны 1. Следовательно, с учетом того, что у нас рассматривается 8 основных видов продуктов питания, знаменатель формулы 1, будет равен 8. Показатели по районам (городу) были рассчитаны и проранжированы по убыванию рейтинга. Результаты представлены в табл.3.

Таблица 3

Результаты расчета рейтингового значения самообеспеченности основными продуктами питания в разрезе районов Тульской области в 2016 г.

Районы (города)	C_{fc}								$\sum_{i=1}^{n} C_{fc}$	R	Ранг
	Зерновые культуры, тыс.т	Карто-фель, тыс.т	Овощи, тыс.т	Сахарная свекла, тыс. т	Фрукты и ягоды, тыс. т	Скот и птица на убой (в живом весе), тыс.т	Молоко, тыс.т	Яйца, млн. штук			
г. Ефремов	1	1	0,915	1	0,683	0,644	0,880	1	**7,122**	**0,890**	**1**
Каменский район	1	1	1	1	0,126	0,981	1	1	**7,106**	**0,888**	**2**
Куркинский район	1	1	0,999	1	0,049	1	1	1	**7,047**	**0,881**	**3**
Воловский район	1	1	1	1	0,264	0,583	0,830	0,552	**6,229**	**0,779**	**4**
Тепло-Огаревский район	1	1	1	1	0,266	0,498	0,450	0,735	**5,949**	**0,744**	**5**
Арсеньевский район	1	1	1	0	0,091	0,630	1	1	**5,722**	**0,715**	**6**
Заокский район	0,867	1	1	0	1	0,340	0,970	0,486	**5,663**	**0,708**	**7**
Одоевский район	1	1	1	0	0,756	0,447	1	0,372	**5,576**	**0,697**	**8**
Чернский район	1	1	0,912	0	0,111	0,412	0,710	0,972	**5,117**	**0,640**	**9**
Кимовский район	1	1	1	0	0,238	1	0,331	0,426	**4,994**	**0,624**	**10**
Веневский район	1	1	1	0	0,198	0,360	0,767	0,527	**4,852**	**0,607**	**11**
Белевский район	1	1	1	0	1	0,234	0,289	0,321	**4,844**	**0,605**	**12**
Ясногорский район	1	1	0,919	0	0,437	0,236	1	0,249	**4,840**	**0,605**	**13**
г. Новомосковск	1	1	1	0	0,083	0,683	0,410	0,058	**4,234**	**0,529**	**14**
Плавский район	1	1	0,449	0	0,153	0,311	0,972	0,243	**4,128**	**0,516**	**15**
Богородицкий район	1	1	0,417	1	0,038	0,172	0,175	0,256	**4,058**	**0,507**	**16**
Суворовский район	0,420	1	0,727	0	0,665	0,151	0,165	0,852	**3,981**	**0,498**	**17**
Дубенский район	1	1	1	0	0,084	0,228	0,276	0,360	**3,948**	**0,493**	**18**
Узловский район	1	1	0,321	0	0,077	1	0,158	0,109	**3,665**	**0,458**	**19**
Щекинский район	1	1	0,583	0	0,280	0,176	0,372	0,120	**3,530**	**0,441**	**20**
Киреевский район	1	1	0,449	0	0,043	0,033	0,266	0,168	**2,959**	**0,370**	**21**
г. Алексин	0,762	1	0,424	0	0,211	0,108	0,200	0,111	**2,816**	**0,352**	**22**
г. Донской	0	0,814	0,169	0	0,044	0,049	0,040	0,118	**1,233**	**0,154**	**23**
г. Тула	0,116	0,722	0,257	0	0,076	0,004	0,005	0,008	**1,189**	**0,149**	**24**
г.о. р.п. Новогуровский	0	0	0	0	0	0	0	0	**0**	**0**	**25**
г.о. Славный	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26
Всего	1	1	1	1	0,234	0,340	0,352	0,375	5,300	0,663	x

Заключение

Таким образом, расчеты показали, что в десятке лидеров находятся: г. Ефремов и Каменский, Куркинский, Воловский, Тепло-Огаревский, Арсеньевский, Заокский, Одоевский, Чернский, Кимовский районы. Это, прежде всего, обусловлено тем, что в данных районах уделяется более сбалансированное внимание развитию агропромышленных производств по всем семи, основным группам продуктов питания. При этом очевидно, что существенное и обоснованное влияние на данный рейтинг оказывает фактор действующего размещения сельскохозяйственных посевов и производств в разрезе районов. Исходя из этого крупные города Тула, Донской, Алексин не будут занимать ключевого места в рейтинге. Возможно, целесообразно при практическом применении данной методики объединить показатели деятельности этих городов с близлежащими районами. Такой подход даст более достоверную и практически применимую оценку ситуации.

Предлагаемая система позволяет ранжировать районы по степени их самообеспеченности основными продуктами питания. Это позволяет уделять внимание развитию отстающих агропродовольственных направлений и принимать соответствующие управленческие решения. Например, если рассматривать результаты по Киреевскому району, который занимает последнее место из числа районов области, то получается что необходимо уделить внимание развитию: овощеводства (показатель – 0,449), мясного скотоводства и птицеводства (0,033), молочного скотоводства (0,266), яйцеводства (0,168), а также разведению фруктов и ягод (0,043). Последнее направление в плане достижения самообеспеченности региона основными продуктами питания актуально практически для всех районов. Очевидно, что приведенные значения низкие и требуются определенные управленческие и организационные вмешательства для повышения самообеспеченности в этих районах по данным группам продовольствия.

Итоговое рейтинговое значение региона – 0,663, полученное по результатам анализа ситуации в Тульской области говорит о том, что ситуация в вопросах самообеспечения основными продуктами питания в целом удовлетворительная. Однако, есть и резервы, так как максимально возможное значение рейтинга составляет – 1. При применении предлагаемой методики для оценки ситуации в различных регионах страны возможно сопоставление и оценка ситуации с выработкой соответствующих управленческих решений.

В системе регионального управление АПК предлагаемую методику рейтинговой оценки самообеспеченности основными продуктами питания предлагается применять на уровне региональных Министерств сельского хозяйства. При этом оценка должна проводится ежегодно, в начале текущего календарного года с выявлением слабых агропродовольственных позиций и отстающих районов. По результатам данной оценки следует вносить коррективы в действующие программы поддержки АПК региона, а

также разрабатывать новые программы и подпрограммы развития. На уровне районных органов управления сельского хозяйства также предполагается расчет соответствующего рейтинга. Он будет показывать место района в решении вопроса самообеспеченности продовольствием. Также результаты данной оценки будут показывать проблемные точки – отстающие агропродовольственные направления, которым следует уделять повышенное внимание. При этом на уровне районов должны разрабатываться конкретные, практически применимые мероприятии по развитию.

Список литературы

1. Логанцова Н.В. Самообеспеченность населения России продукцией растениеводства // Евразийский Союз Ученых. 2015. № 6-1(15). С. 89–93

2. Лущик А.А. Продовольственная самообеспеченность, независимость и безопасность страны // Проблемы современной науки. 2011. № 2. С. 216–223.

3. Хайруллина О.И. Государственная поддержка животноводства в контексте самообеспеченности региона // Аграрный вестник Урала. 2012. №5. С.115–117.

4. Егорова Е.В. Самообеспеченность субъектов Нечерноземной зоны основными продуктами питания // Интернет-журнал Науковедение. 2014. №3 (22). С. 112–114.

5. Китаёв Ю.А., Пак З.Ч., Рудая Ю.Н. Региональные аспекты продовольственной безопасности // Terra Economicus. 2013. №2–3, том 11. С. 92–95.

6. Королева Л.А., Альтбрегина Е.С. Анализ продовольственной самообеспеченности региона на примере Ленинградской области // Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2016. №21. С. 218–224.

7. Трибушинина О.С., Куркина Н.Р. Оценка уровня продовольственного самообеспечения региона // Фундаментальные исследования. 2014. №5–6. С. 1023–1027

8. Антамошкина, Е.Н. Моделирование и оценка продовольственной безопасности региона // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. 2015. №1(37). С. 69–76.

9. Атаманова, О.В. Индикаторы самообеспеченности Брянской области молочной продукцией: инструменты оценки, анализ и прогноз // Проблемы прогнозирования. 2013. №6. С. 44–49.

10. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. N 593н "Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим со-

временным требованиям здорового питания" // Сайт информационно-правового портала Гарант.ру. Режим доступа: http://base.garant.ru/12179471. 7.02.2017. Загл. с экрана. [дата обращения 8.02.2017]

11. Юкиш А.Е., Ильина О.И. Техника и технология хранения зерна. М.: Дели принт. 2009. 717 с.

12. Дойловский Э.А Мукомольное и крупяное производство. М.: АСТ. 2005. 192 с.

13. Пшеченков К.А., Зейрук В.Н., Еланский С.Н., Мальцев С.В. Технологии хранения картофеля. М:. Картофелевод. 2007. 191 с.

14. Козлова В.Ф. Хранение и переработка овощей. М.: Россельхозиздат. 1981. 104 с.

15. Скрипников Ю.Г. Прогрессивная технология хранения и переработки плодов и овощей. М.: Агропромиздат. 1989. 132с.

16. Сборник технических нормативов: Сборник рецептур люд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания. / В.А. Ананина, С.Л. Ахиба, В.Т. Лапшина, Р.М. Мальгина, В.Л. Соколов, А.П. Рубан, З.И. Асюченя; под ред. Ф.Л. Марчука. М.: Хлебпродинформ. 1996. 620 с.

17. Карпов Б.А. Технология послеуборочной обработки и хранения сахарной свеклы. М.: Агропромиздат. 2007. 177 с

18. Крылов М.И. Хранение сахарной свеклы. М.: Агропромиздат. 2006. 77с.

19. Вертуш А.Н. Пути интенсификации свеклосахарного производства, Минск.: Юнипак. 2002. 109с.

Мансуров Руслан Евгеньевич, канд. экон. наук, доцент, gissoft@bk.ru, Россия, Казань, Казанский (Приволжский) федеральный университет

EVALUATION OF FOOD SAFETY OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF THE ACTIVITY OF THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF TULA REGION

R.E.Mansurov

Based on the analysis of the current situation on ensuring Russia's food security, it was found that it is now necessary to develop effective indicators showing the level of self-sufficiency of regions with basic food products. As a result of the generalization of existing approaches, the author's methodology for rating the level of food self-sufficiency in the regions of the Bryansk region for basic types of food was proposed. The proposed methodology can be used in the system of regional management of the agro-industrial complex at the federal and local levels.

Key words: food security; Self-sufficiency in food; Regional administration of the agro-industrial complex; Rating score

Mansurov Ruslan Evgenievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, gissoft@bk.ru Russia, Kazan, Kazan (Privolzhsky) Federal University

УДК 005.5-027.31:334.716

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ТЕОРИИ ПЛАНИРОВАНИЯ И ДВОЙСТВЕННОЙ ТЕОРИИ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

О.И. Морозова, А.В. Семенихина

Рассмотрены принципы теории планирования и двойственной теории систем, которые обеспечивают оптимальность построения структуры в сочетании с повышением качества процесса планирования, что в значительной степени снижает влияние организационных факторов на развитие и реализацию планов промышленного предприятия. Реалистичность поставленных целей и обоснованность их достижения, строгий учет факторов внешнего воздействия позволят понять персоналу качественные и количественные характеристики планов развития предприятия, а также точность планируемых результатов.

Ключевые слова: принципы теории планирования, дилеммы теории систем, методы планирования, управляющее воздействие, промышленное предприятие.

В настоящее время накопленные знания о возможностях эффективного планирования развития промышленного предприятия не уменьшают интерес экономистов к данной проблеме. Наибольшего внимания затрагивают вопросы, связанные с методами эффективного планирования развития предприятия, поскольку ученые стремятся достигнуть оптимальных значений параметров, характеризующих сам процесс планирования.

Одним из таких методов планирования является метод неоптимального выбора роли управляющего лица. Этот метод был сформулирован в трудах Дж. Ван Гига, который представил его в качестве отдельной дилеммы: «лидер-ведомый» [2]. Используя его, он рассматривает особенности планирования, черты характера и значимость управляющего воздействия, характеризующего отношения типа «субъект – объект».

Для типа «лидер» характерно то, что управляющий сосредотачивает все усилия на решении наиболее важных проблем, а на второстепенные проблемы и проблемы, которые являются следствием первичных, не реагирует вообще. Такой подход часто обеспечивает ему лидирующее положение среди подобных ему хозяйствующих субъектов. Однако при поиске вариантов решения установленных ключевых проблем нарабатываются навыки, которые потом обеспечат успешное решение второстепенных проблем. Кроме того, исчезает часть трудностей, возникших в ходе нерешенности ключевых проблем, что позволяет использовать дополнительные ресурсы, которые дают возможность достигать оптимальных значений в процессе планирования развития промышленного предприятия [5].

Второй тип планирования «ведомый» характерен для ситуации, когда управляющий ставит главную цель планирования, состоящую в необ-

ходимости снижения любого негативного воздействия на управляемое промышленное предприятие. В конечном итоге происходит разделение доступных ресурсов, недостаточных для полного решения возникающих проблем. Подобного рода ситуация не позволяет в полной степени компенсировать последствия отрицательного воздействия, а новые трудности значительно усугубляют сложившуюся ситуацию.

Отметим, что в результате использования таких методов планирования, как правило, управляющему лицу присваивают именно роль «ведомого». Получение планируемых результатов с учетом формализованных особенностей служит ярким примером. Так, на сегодняшний момент достаточно распространенной является последовательность такого типа как проведение анализа текущего состояния и осуществление планирования развития промышленного предприятия на основе тренда или тенденции [4].

Подобные методы применяются в настоящий момент довольно часто, поскольку для них нет необходимости в значительных специальных знаниях, а исходными данными являются итоговые синтезированные значения. В итоге, в процессе планирования выстраивается определенный краткосрочный план, который отражает предполагаемые изменения характеристик хозяйствующего субъекта при заданном граничном условии «максимального предела».

Основным преимуществом таких методов является возможность человека спланировать вероятность развития любого процесса в будущем. Учитывая, что значительная часть процессов циклически повторяется, постоянно используя информацию статистического характера, то возможны варианты изменения текущей ситуации. Это значительно уменьшает степень неопределенности при управлении промышленным предприятием. Поэтому управляющему лицу следует наиболее точно выстраивать свои действия и видеть последствия от их реализации.

Ко второму преимуществу рассматриваемых методов относится доступность математического аппарата, поскольку для осуществления всех процедур процесса планирования не всегда имеются требуемые ресурсы – время, финансы, специализированные знания и т.д. [1].

Но у каждого метода, наряду с преимуществами есть и недостатки. В данном случае трудности могут возникнуть со сбором необходимого объема информации, которая должна динамично характеризовать выбранные периоды, быть рациональной и измеряться в сопоставимых физических единицах.

При этом главный недостаток подобных методов планирования состоит в том, что получаемые результаты носят вероятностный характер. Более того, одно из допущений заключается в неизменности внутриструктурных характеристик, а также в постоянстве параметров хозяйствующих субъектов. Если посмотреть на эту проблему фактически, то можно понять, что происходит подсознательное навязывание неизменности внутренней

структуры – консервация числа элементов и сложившихся внутриструктурных взаимосвязей. Когда текущие характеристики промышленного предприятия наиболее соответствуют оптимальным значениям, то тогда это не относится к серьезным недостаткам. Но если внутренняя структура промышленного предприятия претерпевает достаточно резкие перемены, то изменяются его характеристики. Следовательно, в таких случаях при отсутствии необходимого объема информации применение методов планирования на основе выявления тенденции становится проблематичным [3].

Представленные характеристики методов планирования на основе тренда обеспечивают дальнейшее развитие методов экспертных оценок [4]. При этом основным их отличием является то, что полученные результаты основываются на интуиции и мнениях экспертов. Но данный метод может способствовать переходу хозяйствующего субъекта из «лидеров» в «ведомые». Поскольку эксперты – это, прежде всего, люди, имеющие свои личные, субъективные чувства, ощущения и понимания, то иногда они не используют достаточно корректные критерии оптимальности при планировании развития промышленного предприятия.

Для решения этих проблем рассмотрим определённые принципы планирования, включающие в себя комплекс параметров, изучение которых в совокупности обеспечит формирование целостной системы с учетом внутриструктурных связей всех субъектов хозяйствования.

Первый параметр – системность и комплексность. Разносторонние, дифференцированные элементы, входящие в структуру промышленного предприятия, обладают различными особенностями. Чтобы реализация функций планирования была эффективной, следует определять только те, которые формируют основополагающие тенденции и изменения, указывающие на особенности функционирования экономического объекта.

Второй параметр – непрерывная оптимизация процесса планирования. Под влиянием внешних и внутренних факторов структура промышленного предприятия со временем претерпевает определённые изменения. Поэтому в ходе реализации функций планирования следует рассмотреть такой объем данных, на основе которого можно отразить особенности хозяйствующего субъекта и детализировать критерии оптимальности реализуемого воздействия.

Третий параметр – делегирование полномочий. Чтобы достичь планируемых результатов, необходимо приложить совместные усилия нескольким субъектам управления, что связано с психофизиологическими особенностями управляющих лиц. Для этого можно осуществить делегирование полномочий, т.е. часть функций, соответствующих контролю и достижению планируемых результатов, распределить между несколькими субъектами управления. При этом на управляющее лицо возложена ответственность за выбор и принятие окончательного решения.

Четвертый параметр – систематизация и сохранение информации.

Следует не забывать, что любая информация многократно используется в различных процессах и обрабатывается на основе различных критериев с учетом неограниченного срока и объема возможного накопления информации. Другими словами, условием успешной реализации процесса планирования для хозяйствующего субъекта является своевременность обновления и систематизации накопленной информации.

Пятый параметр – принцип цели. Для этого параметра крайне важна точная и ясная формулировка цели, на основе которой устанавливается оптимальность характера деятельности и развития хозяйствующего субъекта.

Обновление поставленных задач и средств их достижения, формирующих целостную систему внутриструктурных связей всех субъектов хозяйствования, характеризует шестой параметр принципов планирования. При совершенствовании способов обработки и сбора информации число факторов совместно рассматриваемых управляющим лицом значительно повышается. Причем не только за счет увеличения трудоемкости, но и за счёт автоматизации процедур. Конечно, они не всегда демонстрируют положительные результаты, т.к. в большинстве автоматизированных комплексов анализ изменяемых критериев оптимальности и параметров формализации исходных данных, не предусмотрен. А это, в условиях фрагментарности данных, делает процесс их использования достаточно сложным.

Для решения подобного рода проблем применяют метод экспертных оценок [4]. Результаты, полученные от применения данного метода, могут быть как положительными, так и отрицательными для любого предприятия. Причинами негативных последствий являются ограниченность информации, недостаточная квалификация экспертов и другие факторы. Следовательно, данные методы имеют субъективный характер, влияние которых на результаты процесса планирования можно существенно снизить. Положительные результаты определяют перспективные направления развития теории планирования и обеспечивают конкурентное преимущество промышленным предприятиям.

При реализации процесса планирования развития промышленного предприятия на основе уровня значимости управляющего воздействия важным условием являются социально-психологические особенности человека, простота алгоритма реализации метода планирования, и как следствие востребованность и привлекательность для применения.

При управлении крупным промышленным предприятием наиболее часто реализуется механизм искусственного деления внутренних структурных звеньев, позволяющий решить двойственные задачи (дилеммы) [5], возникающие в процессе планирования развития объектов. Предприятие рассматривается не как целостная экономическая система, а как отдельные дифференцированные элементы, но с сохранением всех внутриструктурных взаимосвязей, характеризующих исходную структуру.

Первой задачей-дилеммой можно назвать «соотношение простоты

и сложности». Управляющему лицу достаточно сложно учитывать значительное число параметров, одновременно. В этой связи при планировании развития сложных объектов часть параметров отображается в виде модели или целого комплекса взаимосвязанных моделей. Происходит замена сложной для восприятия структуры, более простой.

Вторая задача-дилемма – «соотношение оптимизации и субоптимизации». По сравнению с крупными, сложно структурированными объектами в относительно обособленных, или вновь создающихся и реструктуризируемых промышленных предприятиях, оптимизировать процесс планирования намного легче. Эта особенность позволяет четко выделить не только систему ограниченных условий, но и последовательность математических зависимостей, точно повторяющая действующие характеристики промышленного предприятия. В действительности большая часть хозяйствующих субъектов не относится к вышеперечисленным типам, поскольку принадлежит к исторически сформировавшимся иерархическим цепочкам, объединяющим в себе ряд подобных экономических объектов и выступающим элементами более сложной системы. В этой связи, чтобы оптимизировать процесс планирования следует рассматривать внутриструктурные связи между ними, поскольку оптимизирование элементов не устанавливает оптимизацию всего предприятия, и наоборот.

Следующая задача-дилемма – «соотношение идеализации и реальности». При планировании всегда возникают трудности, препятствующие достижению планируемых результатов. Это связано с тем, что при разработке аналитических моделей управляющее лицо сталкивается с отстранёнными экономическими объектами. Вследствие этого за базовое значение необходимо принимать наиболее реалистические планируемые варианты достижения поставленных целей.

Четвертая задача-дилемма – «соотношение инкрементализма и новаторства». Понятие «инкрементализм» в этом случае означает ситуацию, когда для решения проблем используют классические методы планирования, не внося в них изменения и инновации. Поэтому при планировании развития предприятия всегда будет логичным сочетание элементов существующих (классических) и предлагаемых (новых) методов планирования [3].

Пятая задача-дилемма – «соотношение политики и науки, связь с окружающей действительностью и нейтральная позиция». Все научные знания можно разделить на теоретические и прикладные. Отсутствие тщательно проработанных механизмов слияния адаптированных результатов, полученных одной из компонент, в систему знаний другой, часто приводит к возникновению трудностей в использовании научных наработок. Соблюдение принципа данной дилеммы позволяет установить теоретический или прикладной характер результатов.

Последней задачей-дилеммой является «соотношение договоренности и согласия». Несмотря на то, что в методе планирования при принятии

конечного решения задействовано минимальное число лиц для его выполнения, в планировании же развития промышленного предприятия следует всецело принимать во внимание действие «человеческого фактора».

Однако, когда имеется личный интерес и участие человека, тогда и результаты работы будут наилучшими; если же это отсутствует, то значительно будут снижаться качество и скорость выполнения работы. Чтобы исключить подобную ситуацию у лиц, которые связаны с планированием развития предприятия, необходимо поддерживать осознание значимости их участия в процессе принятия итогового решения. Такая схема реализации процесса планирования дает возможность получить весьма точные и эффективные результаты развития хозяйствующего субъекта, поскольку в людях появляется стремление к воплощению того, что они считают своим творением.

Таким образом, эффективное управление предприятием любой формы собственности, с малых организаций до крупных, промышленных холдингов, состоящих из ряда сложных, взаимосвязанных элементов, должно быть построено с учетом принципов теории планирования и двойственных задач теории систем, предложенных Дж. ван Гигом [2].

Суммируя всё вышеизложенное, отметим, что необходимость развития и совершенствования методов планирования остается актуальной темой в системе экономического учения и знания. Все решения должны быть построены на совокупном использовании составляющих теории планирования и циклическом развитии предприятий как целостных систем.

Список литературы

1. Бизнес-планирование на предприятии / под ред. И.А. Дубровина. Москва, 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=19980864.

2. Дж. ван Гиг. Прикладная общая теория систем. Т.1, Т.2: пер. с англ. / под ред. Дж. ван Гиг. М.: Мир, 1981. 485 с.

3. Экономика и управление прогностической деятельностью на промышленном предприятии в условиях нелинейной модели развития систем / С.А. Измалкова, С.А. Никитин, Т.А. Головина, О.И. Морозова, А.В. Семенихина; под ред. С.А. Измалковой. Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2012. 169 с.

4. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебно-методическое пособие для высшего профессионального образования / С.А. Измалкова, А.Н. Куприянов, Т.А. Головина, О.И. Морозова, А.В. Семенихина; под ред. С.А. Измалковой. Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2013. 145 с.

5. Макеева А.С., Никитин С.А. Основы построения эффективной системы планирования на крупных промышленных предприятиях // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Вып. 3. В 2 ч. Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. Ч. 2. С.226 – 235.

Морозова Ольга Ивановна, канд. экон. наук, доц., 777olia09@mail.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева,

Семенихина Анна Викторовна, канд. экон. наук, доц., an-semenikhina@rambler.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева

USING THE PRINCIPLES OF PLANNING THEORY AND THE DILEMMA OF SYSTEMS THEORY IN THE PLANNING OF INDUSTRIAL ACTIVITIES: THE MANAGEMENT DIMENSION

O. I. Morozova, A.V. Semenikhina

The principles of planning theory and the dual theory of systems that ensure the optimality of the structure in conjunction with improving the quality of the planning process, which greatly reduces the influence of organizational factors on the development and implementation of plans for industrial enterprises. Realistic objectives and validity of achievement, a strict accounting of externalities allow to understand the staff qualitative and quantitative characteristics of the development plans of the company and the accuracy of the expected results.

Key words: principles of the theory of planning, the dilemma of systems theory, methods of planning, control action, industrial enterprise.

Semenikhina Anna Viktorovna, candidate of economic science, docent, an-semenikhina@rambler.ru, Russia, Orel, Orel State University named after I. S. Turgenev.

Morozova Olga Ivanovna, candidate of economic science, docent, knyazeva_va@mail.ru, Russia, Orel, Orel State University named after I.S. Turgenev

УДК 339.13

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ «СЖАТИЯ» ВНЕШНИХ РЫНКОВ

Г.С. Цветкова, О.И. Канюгин, М.А. Мосунова

Проведен анализ стратегических и тактических решений компании с учётом факторов внешнего рынка. Представлены оценки активности работы ОАО «НК «Роснефть» с контактными аудиториями, позиционирование международной компании на внутреннем рынке. Показана эффективность тактических решений российской компании в процессе позиционирования за счёт цветового приёма «отстройки от конкурентов».

Ключевые слова: стратегическое развитие, тактические решения, позиционирование, контактные аудитории.

Стратегические решения, принятые российским компаниями в условиях посткризисного институционального пространства 2010 -2012 гг. в настоящее время не обеспечивают инвестиционной привлекательности. Экономические, политические, правовые, социальные институты, опреде-

лявшие стратегию и тактику международных компаний того периода существенно модернизировались. Осложнение геополитического фактора, падения цен на нефть и рецессия мировой экономики диктуют необходимость серьезной корректировки стратегии и тактики международных компаний [2-4]. В условиях финансовой нестабильности и сжатия внешних рынков инвесторы все чаше в качестве приоритетных начинают рассматривать внутренние рынки.

В данной работе объектом исследования выступает крупнейшая международная компания - ОАО «НК «Роснефть». Компания была создана в 1993 году и практически сразу в качестве приоритетной задачи рассматривала развитие своего внешнего рынка, справедливо являлась лицом нашей страны на международной арене.

В 2012 году «Роснефть» скупила значительную долю пакета акций компании ОАО «ТНК-ВР» и стала мировым лидером по запасам и добыче нефти. Сегодня компания добывает 41 771 млн. барр. н. э., включая 30 782 млн. барр. (4 161 млн. т.) жидких углеводородов (нефть, конденсат, NGL) и 65 937 млрд куб. футов (1 867 млрд. куб. м) газа [5, 6]. В конце 2014 года «Роснефть» решила усилить свои позиции и на внутреннем отечественном рынке. В частности компания стала представлять свою продукцию (масла разного типа, присадки для двигателей автомобилей) в специализированных точках розничных продаж и фирменной сети автозаправочных станций «Роснефть». Следует отметить, что по количеству автозаправочных станций на территории Российской Федерации Роснефть пока опережают ОАО «ЛУКОЙЛ» (85 автозаправок), ОАО «Газпромнефть» (68 автозаправок) [7, 8].

Увеличение числа автозаправочных станций требует серьезных маркетинговых исследований, в том числе изучение лояльности, как непосредственных потребителей компании, так и контактных аудиторий, деловых кругов и партнеров по бизнесу. Контактные аудиторий любой международной компании способны оказать существенное воздействие на эффективность достижения поставленных целей, принятие стратегических и тактических решений. Отметим, что в нашем исследовании мы придерживались классического понимания контактной аудитории как группы, которая проявляет реальный интерес к компании и оказывает влияние на ее способность достигать поставленных целей. Проведённый авторами анализ контактных аудиторий «Роснефть» показал, что из семи групп наиболее активно вовлечены в работу две аудитории (государственные учреждения, финансовые круги). Следовательно, именно эти группы в большей степени содействуют достижению целей компании. Наиболее слабое взаимодействие у «Роснефти» наблюдается по линии гражданские группы действий (рис.1, табл.1)

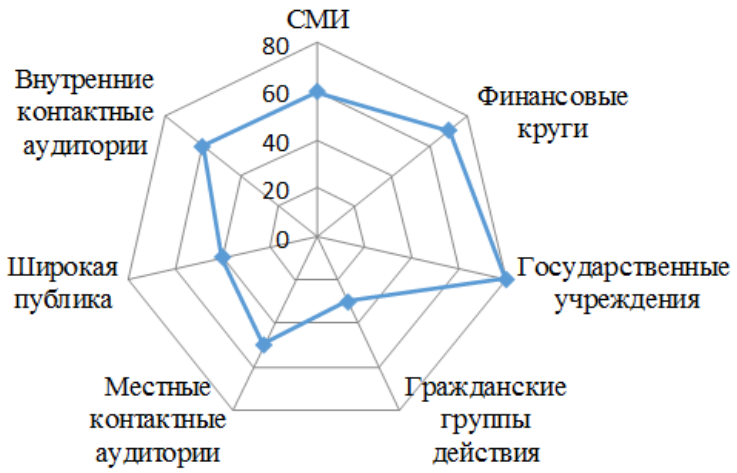


Рис.1. Оценка активности работы ОАО «НК «Роснефть» с контактными аудиториями на внутреннем рынке, %

Таблица 1

Качественная характеристика контактных аудиторий ОАО «НК Роснефть»

Группы контактных аудиторий	*Качественная характеристика взаимодействия*				*Рекомендации по дальнейшей коммуникационной политике*
	Налаженные (существующие) коммуникационные потоки		*Неконтролируемые коммуникационные потоки*		
	Субъект	*Способы коммуникации*	*Субъект*	*Обоснование необходимости коммуникации*	
1	2	3	4	5	6
1.СМИ	Газеты (электронная газета Вести-экономика)	Информирование о своей деятельности	Научные и профильные журналы	Публикации в профессиональных изданиях	Больше информировать о своей деятельности
	Интернет (сайт Forbes Роснефть)	Новости, отчеты и интервью с руководством	Телевиденье	Информирование о достижениях компании	
2. Финансовые круги	«Всероссийский банк развития регионов»	Поддержка финансового капитала компании	Международные банки	Вложение денежных средств в зарубежные банки	Больше сотрудничать с внешним рынком
	Финансовая группа	Крупный вертикально-интегрированный холдинг	Инвестирование	Более активное привлечение инвесторов в компанию	
3. Государственные учреждения	Министерство нефтяной и газовой пром-ти РФ	Обработка информации по добыче	Мин. образования и науки РФ	Взаимодействие с ВУЗами для подготовки специалистов	Сохранять тот же уровень взаимодействия и сотрудничества
	Министерство природных ресурсов и экологии РФ	Обязательства по защите и безопасности экологии в местах добычи			

Окончание табл.1

1	2	3	4	5	6
4. Гражданские группы действия	Общественные орг-ции специалистов в отрасли	Быстрое нахождение высококвалифицированных кадров	Общественные объединения	Налаживание контактов с отдаленными объединениями	Налаживать более тесные взаимоотношения с гражданами
	Общест.организп природопользования	Минимизирует конфликты с населением			
5. Местные контактные аудитории	Население в регионах	Диалог с населением, изучение потребностей по продуктам	Автолюбители в регионах	Установление диалога с автолюбителями, изучение потребностей и пожеланий в качестве и количестве продукта	Необходимо налаживание более тесных связей с местными контактными аудиториями
	Крупные компании в регионах	Договора о поставке продукции, сотрудничестве			
6. Широкая публика	Спонсорство	Выступление спонсором на крупных мероприятиях	Знаменитости	Рекламирование продукции посредством звезд и именитых людей страны	Недостаточное внимание рекламе и распространению продукции
	Благотворительность	Благотворительная деятельность своего и многих других фондов	Интернет	Рекламирование в сети	
7. Внутренние контактные аудитории	Совет директоров	Плановые заседания и принятие решений	Управляющие дочерними компаниями	Налаживание контактов с дочерними компаниями	Стремиться улучшить контакт со средним классом специалистов
	Собрание акционеров	Постоянный контакт с советом директоров	Рядовые рабочие	Налаживание контактов с рядовыми работниками, путем анкетных опросов	

Для позиционирования на внутреннем рынке «Роснефть» выбрала приём «отстройки от конкурентов». Это очень выигрышная стратегия для выхода на любой рынок, особенно когда рынок не новый и на нём уже есть достаточно сильные конкуренты. Приём отстройки у компании «Роснефть» можно наблюдать в нескольких вариантах, это:

- опережение конкурентов (наличие лицензий, сертификатов, договоров, охранных документов, патентов, владение ноу-хау и привлечение высокопрофессиональных специалистов, «оседлание» уже имеющихся потоков, в том числе наиболее эффективных средств рекламы и PR, каналов

восприятия, фирменное название, чёткое позиционирование, хорошо опознаваемый и запоминаемый фирменный стиль, включая номера телефонов, адреса, сервис);

- осложнение действий конкурентов (неупоминание в своей рекламе конкурентов, воздействие на клиентов конкурента с учётом использования их «вечных стереотипов», а также отрицательных и положительных стереотипов).

Самой яркой демонстрацией может служить пример выбора цветовой гаммы фирменного стиля и рекламной кампании. Базовыми цветами компании являются три цвета - белый, чёрный и золотой. В соответствии с концепцией ребрендинга автозаправочных станций «НК «Роснефть» отдала предпочтение не стандартному для восприятия набору цветов - ярко-жёлтый и оранжевый цвета как основные, которые не применяются у конкурентов. Жёлтый цвет - это цвет оптимизма, оранжевый цвет создаёт ощущение благополучия [1]. Появился и красный цвет как дополнительный, который традиционно воспринимается как национальный российский колор. Эксперты отметили, что современный фирменный стиль автозаправок увеличил продажи на 10-15 %.

Исследование показало, что благодаря удачно выбранному цветовому решению компания заметно выделяется на общем фоне конкурентов (рис.2).

Рис.2. Цветовые решения фирменного стиля автозаправочных станций на российском рынке

Таким образом, цветовая гамма успешно выделяет компанию «Роснефть» от всех основных конкурентов, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Можно придти к выводу, что ОАО «НК «Роснефть» правильно позиционирует себя на рынке, и это позволило добиться наглядных результатов.

Таблица 2

Фирменные цвета российских и международных нефтяных компаний [9]

Логотип	*Компании*	*Фирменные цвета*
ROSNEFT	ОАО «НК «Роснефть» национальная нефтедобывающая компания России	Белый, черный золотой
ЛУКОЙЛ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ	ОАО «Лукойл» Государственная нефтедобывающая компания	Красный, черный
ТНК	ОАО «ТНК-ВР» Британская Национальная Нефтяная Корпорация (БННК)	Синий
ГАЗПРОМ НЕФТЬ	ПАО «Газпромнефть» Российская нефтяная компания	Белый, голубой
Saudi Aramco	Национальная нефтедобывающая компания Саудовской Аравии	Синий и зеленый
National Iranian Oil Comapny	Национальная нефтедобывающая компания Ирана	Синий и красный
EXXON Mobil	Крупнейшая частная нефтегазовая компания мира (США)	Красный и синий
YPF	Аргентинская нефтяная компания Yacimentos Petroliferos Fiscales	Голубой и черный

Не только цветовые решения помогают компании ОАО «НК «Роснефть» отличаться на внутреннем рынке, но и реклама, которая активно начинает продвигаться в масс-медиа. Например, на телеканалах РБК, Россия 24 и Россия 2 стартовали новые рекламные ролики компании «Роснефть», которые носят ярко выраженный социальный характер и работают на положительный имидж компании. Новые рекламные сюжеты формируют у зрителей доверительное отношение к нефтяной компании, показывают масштабы её деятельности, используют мотив надёжности компании «Роснефть».

Компания «Роснефть» позиционирует себя как социально ответственная компания, предоставляя тысячи рабочих мест по всей стране, возглавляя многие международные проекты, которые позволяют стране развиваться в нефтедобывающей промышленности, ведёт научную работу по изучению экологически безопасной добычи ископаемых. Компания включена в перечень стратегических предприятий России. Следует признать удачным нейминг компании, название «Роснефть» свидетельствует о

национальной, российской принадлежности, что вызывает доверие потребителя.

«Роснефть» ведёт научные исследования по поиску и созданию альтернативных источников энергии. Компания не только ищет и создаёт альтернативные источники энергии, но и использует их в работе своих дочерних предприятий. Такое позиционирование позволяет нефтяной компании активно использовать инструменты маркетинговых PR и интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Таким образом, стратегические и тактические решения по формированию по позиционированию компании «Роснефть» на внутреннем рынке можно оценить положительно. В деловых кругах (государственные учреждения, финансовые круги) «Роснефть» воспринимается как стабильная, развивающаяся, надёжная государственная компания. Статус национальной и крупнейшей публичной нефтегазовой корпорации в мире обеспечивает дополнительное доверие со стороны граждан и потребителей, не случайно у многих людей появляется желание работать и быть частью такой значимой для страны компании.

Список литературы

1. Иттен И. Искусство цвета / М.: Издательский дом Д. Аронов. 2014. 95 с.
2. Кулалаева И.В. Долгосрочные капиталовложения в период мировой финансовой нестабильности. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. No 4 (40). С. 55.
3. Цветкова Г.С. Сущность и характеристики институционального пространства рынка // Государственное и муниципальное управление: современные проблемы, практика решений. 2015. № 3. С. 18-25.
4. Bagautdinova N., Tsaregorodtsev E., Kulalayeva I., Arzhantseva N. Assessment of mutual probabilistic influence of volatility of official price for precious metals on the market value of the bi-currency basket. - Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Т. 5. № 12. С. 33-38.
5. ОАО «НК «Роснефть» - нефтяная компания. 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosneft.ru/ (дата обращения: 19.10-22.11.2015).
6. ОАО «ТНК-ВР» - топливная компания. 2007. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tnk.ru/ (дата обращения: 22.11.2015).
7. ПАО «Лукойл» - нефтяная компания. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.lukoil.ru/ (дата обращения: 22.11.2015).
8. ПАО «Газпром нефть» - 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazprom-neft.ru/ (дата обращения: 22.11.2015).
9. Финансовый портал Finforum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finforum.org (дата обращения: 22.11.2015).

Цветкова Галина Сергеевна, канд. экон. наук, профессор, tsv@bk.ru, Россия, Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический университет,

Канюгин Олег Игоревич, аспирант первого курса, kanyugin@mail.ru, Россия, Йошкар-Ола, Марийский государственный университет,

Мосунова Мария Анатольевна, аспирант, mosma@yandex.ru, Россия, Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический университет

STRATEGIC DECISIONS IN TERMS OF INSTITUTIONAL ECONOMY

G.S. Tsvetkova, O.I. Kanyugin, M.A. Mosunova

The article describes the methodology of an analysis of the international positioning of the company in the domestic market in the context of corporate identity color solution that allows you to effectively manage the enterprise, to study market trends, propose ways to stimulate demand for its products.

Key words: analysis, color, positioning in the market, good governance, corporate identity.

Tsvetkova Galina Sergeevna, candidate of economic sciences, professor, tsv@bk.ru, Russia, Yoshkar-Ola, Volga State University of Technology,

Kanyugin Oleg Igorevich, gradidate student of the first course, kanyugin@mail.ru, Russia, Yoshkar-Ola, Mari State University,

Mosunova Maria Anatolievna, gradidate student, mosma@yandex.ru, Russia, Yoshkar-Ola, Volga State University of Technology

УДК 332.14

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

М.А. Муравьева

Отражены положения, характеризующие политику Брянской области в инновационной сфере. Выявлены факторы, замедляющие инновационное развитие экономики региона. Определены цель, задачи, принципы создания действенной инновационной системы области. Проведена оценка инновационного потенциала Брянской области. Показаны возможные результаты реализации представленных положений.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономика региона, инновационные процессы, принципы, технологии, потенциал, господдержка.

Основной фактор конкурентоспособности в экономически развитых странах – инновации, выраженные в новых научных познаниях, технологиях, продукции, оборудовании, услугах, организации производства, квалификации кадров.

Брянскую область, субъект Российской Федерации, следует обозначить в качестве сырьевого региона, рассматриваемого как быстро окупаемый объект вложений. Экономика области предоставляет возможности развития инноваций во многих отраслях промышленности.

В связи с продолжительным технологическим отставанием нашей страны в сфере увеличения экологичности производства, уменьшения энергоёмкости важным является реализация переориентации экономики региона на замкнутый производственный цикл с использованием интеллектуальных разработок и высокотехнологичного оборудования [1].

Улучшение имеющихся технологий получения сырьевых ресурсов поможет экономии денежных средств, создаст замкнутые технологические цепи, что повлечет за собой появление значительных возможностей для более эффективного освоения имеющихся природных ресурсов. Результат использования механизма замкнутого производственного цикла - улучшение инфраструктуры, уменьшение количества невостребованных специалистов, снижение безработицы, увеличение налоговых поступлений, инвестиционная привлекательность области.

Следовательно, данный подход, направлен на использование имеющихся конкурентных преимуществ, на активизацию инновационных процессов в экономике региона, поможет завоеванию лидирующих позиций в сфере добычи и переработки сырья, создавая при этом конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий [3].

Курс всей России и Брянской области, в частности, направлен на создание инновационной системы, которая должна стать результативным инструментом активизации интенсивного развития. Брянская область может стать значимым субъектом инновационного развития нашей страны.

С целью эффективного экономического роста следует объединять ресурсы и возможности, которые находятся в распоряжении области. Это возможно в том случае, если будут усилены связи между фундаментальной и прикладной науками, а также между изготовлением инновационной продукции и завоеванием рынка. Основной курс по формированию инновационной системы Брянской области – создание инструментов становления развитого рынка промышленной и интеллектуальной собственности, изучение инновационного менеджмента, формирование информационной базы инноваций для упрощения исполнения задач по нахождению производственных объектов и технологий с целью обеспечения инновационных процессов области, взаимная интеграция Брянской области с другими субъектами России, государствами ближнего и дальнего зарубежья в сфере реализации своей инновационной продукции и технологий [4].

Политика Брянского края в инновационной сфере должна предусмотреть следующее:

- улучшение нормативно-правовой базы;

- стимулирование активной работы и поддержка сотрудничества между субъектами малого, среднего, крупного предпринимательства в области инновационной деятельности;

- развитие приемов и методов по введению инноваций;

- финансовая поддержка области со стороны государства;

- совершенствование системы финансирования инновационных программ;

-формирование инновационной инфраструктуры, которая включает в себя бизнес-инкубаторы, нанотехнологические центры, технопарки.

Данные факторы определяют значимость организации комплексной системы инновационной деятельности, которая разрешит главные вопросы в части нововведений в Брянском регионе. В связи с этим необходимо через создание инструментов содействия инновационной деятельности материализировать возможности области.

Одной из главных приоритетных задач развития России является формирование дифференцированной инновационной экономики. Значительные изменения необходимы и Брянской области, которая рассматривается в качестве сырьевого региона. Лесной сектор – один из главных источников дохода. Также край обладает значительным научно-образовательным потенциалом, который в хозяйственной сфере экономики используется недостаточно. На территории области существуют источники для образования новых видов инновационной деятельности, базирующихся знаниях, созданных учеными области или заимствованных за пределами края или Российской Федерации, а также административные и финансовые возможности в плане содействия подобным инициативам.

Главная цель изменений в экономике области заключается в том, чтобы повысить валовой региональный продукт за счет изготовления новых видов продукции, услуг, формирования новых и использования передовых технологий, увеличивающих эффективность действующих производственных единиц, оптимизации структуры доходов путем увеличения конкурентоспособных высокотехнологичных товаров как на российском, так и на мировом рынках, повышения статуса работников, осуществляющих деятельность в сфере наукоемких отраслей, снижения безработицы, улучшения качества жизни населения региона при использовании качественной продукции, а также повышения общего благополучия области [2].

Инновационную деятельность и инновации следует рассматривать согласно интересам предпринимательства. В то же время, предпринимательскую деятельность необходимо позиционировать как важную человеческую ценность, т.е. как механизм удовлетворения потребностей общества в высококачественной продукции по объективной стоимости, который представляет собой самый действенный метод обеспечения населения всем необходимым для жизнедеятельности. Следует учитывать, что современная хозяйственная деятельность представляет собой экономику прав, ин-

новаций, знаний. Ценность организаций на сегодняшний день в основном определена накопленными знаниями, человеческим потенциалом, предоставляющими конкурентные преимущества.

Понятия, применяемые в ходе формирования инновационного климата:

- инновационная деятельность – работа, нацеленная на модификацию итогов интеллектуального процесса, представленная, как изобретения, необходимые модели, достижения в селекции, промышленные образцы, компьютерные программы, базы данных, товары, работы, услуги, итоги научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, их дальнейший сбыт:

1) работа по коммерциализации технологий, которая применима для всех этапов инновационного цикла:

– оценивание стоимости для взаимовыгодной передачи сторонним организациям прав, созданных на базе результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, объекты интеллектуальной собственности;

– подготовка документов с целью привлечения средств на осуществление инновационных планов;

– составление правового портфеля относительно технических решений в составе технологии, созданной для применения в производственном процессе;

– анализ рисков инновационной деятельности и коммерческого потенциала;

– исследование и стандартизация прообразов новых товаров, технологий;

– приобретение разрешения на внедрение ноу-хау, получение авторских свидетельств, патентов;

– выведение на рынок новых продуктов, технологий;

– дополнительные научные и другие исследования, связанные с распространением результатов умственной деятельности.

2) техническое перевооружение для изготовления инновационных товаров на базе применения ведущих технологий вне зависимости от источника их возникновения;

3) применение новейших или уже усовершенствованных технологий;

4) нахождение рынков реализации инновационных товаров;

5) формирование инновационной инфраструктуры;

- инновация – итог инновационной работы, представленный как новейший либо усовершенствованный товар, технологический процесс, применяемый в работе;

- итоги инновационной деятельности – новые или усовершенствованные товары, работы, услуги, методы производства, сбыта, эксплуатации продукции, кадровые, организационные и другие новшества для выпуска, реализации товаров, приводящие к уменьшению расходов;

- изготовители научно-технической, научной продукции, и иных результатов инновационной работы – юридические и физические лица, выполняющие научно-техническую или инновационную работу;

- потребители научно-технической, научной продукции, итогов инновационной работы – юридические и физические лица, заключившие договор по созданию научно-технических продукций с изготовителями;

- субъекты господдержки технической, научной, инновационной деятельности – изготовители, заказчики научной, технической продукции, результатов инновационной работы;

- инновационная продукция – товары, услуги, продаваемые на рынке чьи создание и сбыт, происходят с применением правовых оснований на результаты интеллектуальной работы, на базе которых сделаны эта продукция и технологии ее производства;

- инновационная политика Брянской области – направленный на законодательное, финансовое, экономическое, организационно-распорядительное, информационное обеспечение комплекс мероприятий, исполняемый посредством органов государственной власти области, который учитывает круг интересов субъектов инновационной деятельности, составление приоритетных направлений инновационной стратегии Брянской области;

- грант – денежные средства, которые предоставляются в виде дотаций из областного бюджета юридическим и физическим лицами для осуществления научных инновационных исследований в том порядке, который, установлен Правительством Брянской области;

- господдержка инновационной работы –мероприятия, которые принимают органы государственной власти Брянской области согласно законодательству Российской Федерации и Брянской области для формирования условий, поддерживающих инновационную деятельность в области;

- инновационные организации – юридические лица, выполняющие инновационную работу;

- инноваторы – лица, занимающиеся инновационной работой;

- инновационная инфраструктура – объединение компаний, помогающих претворению в жизнь инновационных проектов, в том числе оказание услуг для создания и реализации инновации: технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров, учебные и деловые центры, фонды и другие организации;

- инновационная инфраструктура области – созданные муниципальными органами власти организации, способствующие претворению в жизнь инновационных проектов;

- инновационный фонд – компания, которая финансирует инновационные программы посредством выделения денежных средств как на бесплатной, так и платной основах;

- инновационный бизнес-инкубатор – компания, оказывающая поддержу начинающим инновационным предприятиям в плане передачи в пользование имущества, предоставления им консалтинговых, юридических, бухгалтерских и иных услуг

- технологический парк – организация, главный вид деятельности которой - предоставление субъектам малого и среднего бизнеса всего спектра информационных и консалтинговых услуг, аренды офисных, производственных площадей, оборудования для выполнения, направленной на продвижение изготовления наукоемкой продукции, новейших технологий, поддержку инновационных компаний, деятельности.

Факторы, замедляющие инновационное развитие:

– отсутствие взаимосвязей между заказчиками и компаниями, осуществляющими научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

– недостаток комплексов действенной по внутреннему кооперированиию, который бы обеспечил ориентацию экономики на замкнутый производственный цикл на базе применения результатов интеллектуального труда, высокотехнологичного оборудования;

– недостаточная вовлеченность крупных компаний ход в инновационных процессов области, которые могли бы создать базу для развития замещения импортной продукции;

– малая результативность деятельности в области инноваций, значительные управленческие риски в связи с дефицитом высококвалифицированных кадров в области инновационного-технологического предпринимательства;

– отсутствие общественной популярности инновационной деятельности;

– плохо организованная инновационная инфраструктура, направленная на развитие профильных для области технологий;

– малая взаимосвязь между звеньями инновационной системы;

– отсутствие инвестиций, консультационной помощи опытных предпринимателей на первоначальном этапе работы, что значительно снижает развитие инновационного бизнеса;

– недостаточная поддержка финансовыми институтами предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;

– вклад ресурсов не в инновационные, а в инвестиционные программы производственными компаниями, финансовыми институтами, приводящие к появлению угроз экономической безопасности области и страны в связи с повышением зависимости экономики государства от факторов внешней среды и потерей возможностей инновационного характера экономики;

– истощение накопленных в период существования Советского Союза объемов наукоемких технологий, продукции;

– организации применяют уже ставшие неактуальными методы и в области планирования издержек и самих работ, неэффективно используют человеческие и материальные ресурсы;

Перемещение за рубеж прогрессивных российских технологий в связи с неразвитым рынком инноваций, снижением активности в научно-производственной сфере.

Ключевая цель инновационной системы Брянской области - эффективное развитие экономики, улучшение качества жизни, формирование подходящих условий, увеличивающих инновационный потенциал, создание конкурентных преимуществ, выпуск продукции отечественного производства, реализация инновационной продукции на внешнем и внутреннем рынках. Для обеспечения плодотворной реализации инновационных программ следует повысить процент инновационной конкурентоспособной продукции в валовом региональном продукте [2].

Реализуя назначенную цель, следует решить задачи по созданию действенной инновационной областной системы:

- обеспечить согласование, сконцентрировать предприятия, научно-технического потенциал ресурсы, на основных путях создания и развития сферы инноваций [5];

- выявить основные проблемы и преимущества в плане формирования и развития в Брянской области инновационной системы;

- создать инновационную инфраструктуру, претворить в жизнь налоговую, ресурсно-кредитную политику для создания интереса к инновационному пространству Брянской области;

- снизить трансакционные затраты в ходе инновационных процессов области;

- увеличить спрос на инновационные продукты, привлечь инвесторов, которые будут финансировать высокотехнологичные программы;

- реализовать подготовку кадров для ведения инновационного предпринимательства;

- создать научно-производственные кластеры на базе инновационных и инвестиционных программ;

- создать методы правового, экономического и управленческого характера, которые будут стимулировать выход инновационной конкурентоспособной продукции на рынок, позволят успешно функционировать областной инновационной системы;

- для увеличения областного экспортно-импортного потенциала обеспечить информационную обеспеченность проектов на внешних рынках;

- создать инновационную инфраструктуру в качестве общей системы для поддержания малых инновационных предприятий в течение периода существования инновационных проектов;

- разработать и осуществить новые образовательные программы;

- стимулировать поддержку инновационного предпринимательства на начальном этапе со стороны инвестиционных организаций и практиков;

- популяризировать инновационно-технологическое предпринимательство.

Отразим принципы, которые следует соблюдать в ходе создания инновационной системы:

- сбалансированность интересов предпринимательства и государства;

- незамедлительное вступление на рельсы устойчивого развития и экономической самостоятельности предпринимательских структур, образованных при помощи господдержки;

- внедрение в создаваемую областную инновационную систему методик деятельности инновационной направленности;

- активизация синергии инновационных программ.

- формирование комплекса взаимодействующих между собой субъектов инновационной деятельности, распределенных по территории области;

- осуществление как государственной, так и негосударственной поддержки.

Оценка инновационного потенциала Брянского края показала наличие предпосылок, заключающихся в производственных возможностях, оживленной работе имеющихся элементов инновационной системы, которые могут активизировать инновационные процессы области [4].

Инновационный потенциал Брянской области можно представить:

- сырьевым потенциалом;
- образовательным и научным потенциалом;
- инфраструктурным потенциалом;
- финансовым потенциалом
- промышленным потенциалом;
- организационно-управленческим потенциалом.

Важнейшая цель господдержки инновационной работы области - улучшение качества жизни за счет установления стабильно функционирующей, сбалансированной в своем развитии экономики области, базу которой составляет рост уровня инновационной активности, выработка конкурентных преимуществ производимой инновационной продукции, выход как на внутренний, так и на внешний рынки данной продукции.

Главные задачи господдержки инновационной работы в Брянской области – разумное сочетания методов государственного стимулирования предприятий, осуществляющих инновационную деятельность и механизмов рынка, проведение кредитной, институциональной, бюджетной политики:

1) для перехода экономики на рельсы стабильного инновационного развития;

2) для объединения производственного и научного капитала, их сосредоточения на перспективных направлениях в развитии реального сектора областной экономики;

3) для обеспечения выполнение инновационных работ высококвалифицированными специалистами;

4) для создания благоприятной обстановки по формированию привлекательности инновационного пространства области путем обеспечения инновационной инфраструктурой;

5) для поддержания наработок в области высоких технологий для изготовления на их базе продукции, ее реализация, обеспечения условий по привлечению инвестиционного капитала на инновационный рынок.

Стратегической задачей является повышение объемов поддержки проектов инновационного характера области, при этом получая мультипликативный эффект от повышения масштабности проектов и привлечения государственного финансирования.

Поддержка инновационных программ государством может оказываться системе инновационной инфраструктуры или непосредственно самим инновационным организациям.

Поставленные задачи решаются посредством использования следующих механизмов:

- оценка инновационных возможностей и инновационных потребностей Брянской области;
- создание общих баз данных об инновационных программах, перспективных технологических площадок, и круга возможных инвесторов;
- формирование обязательных инфраструктурных элементов на всех этапах производственного процесса для обеспечения эффективной работы инновационной системы;
- создание документации нормативно-правового, законодательного, методического характера для того, чтобы обеспечить функционирование инновационной деятельности;
- поддержка развития экономики инновационного типа в Брянской области средствами массовой информации.

Методы инновационной политики по своему характеру воздействия подразделяются на прямые и косвенные. Также выделяют методы по стимулированию предложения инноваций и спроса на инновационные работы, а также методы по созданию подходящего климата для реализации инноваций [3].

Следование общим методам, принципам должно идти с учетом специфики отрасли на основе формирования технико-технологических отделов на базе больших промышленных областных организаций (технополисов, технопарков, бизнес–инкубаторов), привлечения к исследованию и реализации инновационной продукции международных корпораций и др.

Результатами реализации указанных принципов и методов будут являться:

- инвестиционная привлекательность области;
- повышение масштабов финансирования инновационной деятельности;

- увеличение в валовом региональном продукте процента высокотехнологичной продукции;
- повышение числа рабочих мест;
- увеличение занятости местного населения;
- повышение налоговых отчислений в областной бюджет;
- увеличение количества малых инновационных организаций;
- повышение качественных показателей жизни населения области.

Список литературы

1. Муравьева М.А., Силаева В.В., Назарова О.Г. Инновационное направление в развитии промышленного маркетинга // Экономика и управление в машиностроении. 2014. №2
2. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяиина, М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М. 2014.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года/ МЭРТ РФ, 2010.
4. Тачкова И.А., Полесская О.П., Муравьева М.А., Назарова О.Г. Концептуальные аспекты управления инновационным потенциалом экономических систем в целях обеспечения их устойчивого роста и развития // European Social Science Journal. 2015. № 7.
5. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода // Автореф.: дис. … д-ра экон. наук / Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс. Орел, 2012.

Муравьева Марина Алексеевна, канд. экон. наук, доц., mary.zhm@yandex.ru, Россия, Брянск, Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE PROCESSES OF THE REGION'S ECONOMY

M.A. Muravyova

It reflected the situation characterizing the policy of the Bryansk region in the innovation sphere. The factors that slow innovation development of economy of the region were also detected. Purposes, objectives, principles of effective innovation system of the region have been identified in this work. Innovative potential of the Bryansk region was assessed. Possible results of the implementation presented positions shown here.

Key words: competitiveness, the region's economy, innovation processes, principles, technology, potential, state.

Muravyova Marina Alekseevna, candidate of economy science, Associate Professor, mary.zhm@yandex.ru, Russia, Bryansk, Bryansk State University named after ac. I.G. Petrovskogo

УДК 332.05

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ю.С. Пиньковецкая

Целью исследования являлся анализ закономерностей и тенденций, характеризующих сложившиеся потоки инвестиций в основной капитал юридических и физических лиц, относящихся к малому и среднему предпринимательству в России. В качестве исходных данных использовались предварительные итоги сплошного наблюдения за деятельностью малого и среднего бизнеса за 2015 год, проведенного Федеральной службой государственной статистики. Исследование основывалось на анализе удельных инвестиций, приходящихся на одно предприятие, а также на одного работника. Кроме того, рассматривались инвестиции по разным отраслям.

Ключевые слова: малые предприятия, средние предприятия, микропредприятия, инвестиции, виды экономической деятельности

Стратегией развития предпринимательства [1] предусматривается решение широкого круга задач существенного наращивания объемов инвестиций в основной капитал предприятий этого сектора экономики. Речь идет о значительном расширении инвестиционного потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства, привлечения инвестиций с использованием современных институтов, разнообразных форм и методов, в том числе на основе государственных гарантий. При этом предусматривается обеспечение предсказуемости и прозрачности фискальных и регулирующих условий, позволяющих формировать инвестиционные планы бизнеса на среднесрочную и долгосрочную перспективу системы, а также информационное, маркетинговое, финансовое и юридическое сопровождения таких планов и проектов. Одной из задач является разработка национального рейтинга инвестиционного климата в регионах России. Решение задач наращивания объема инвестиций в основной капитал, как предприятий, так и индивидуальных предпринимателей, выдвигает в число актуальных научных проблем исследование закономерностей, характеризующих потребности в инвестициях, для развития предпринимательства на современном этапе.

Концепции и принципы инвестирования в основной капитал предприятий и организаций рассмотрены в работах ряда отечественных авторов. Так, управление инвестиционной деятельностью в Российской Федерации описано в монографии [2]. Вопросы моделирования динамики инвестиций в основной капитал рассмотрены в монографии [3]. Некоторые вопросы инвестиционной политики отражены в статье [4].

Разнообразные аспекты генерации и использования инвестиций малыми и средними предприятиями рассматривались в работах зарубежных авторов. Наибольший интерес, на наш взгляд, представляют следующие иссле-

дования. В монографии [5] приведены примеры инвестиционной политики в зарубежных странах. Взаимосвязь между развитием малого и среднего бизнеса и инвестиционными решениями в Южной Корее рассматривалась в исследовании [6]. Анализ закономерностей формирования инвестиций, представлен в статьях [7, 8]. Региональные аспекты инвестирования в развитие малого предпринимательства в России приведены в работе [9].

Целью исследования, итоги которого приведены в настоящей статье, являлся анализ закономерностей и тенденций, характеризующих сложившиеся потоки инвестиций в основной капитал юридических и физических лиц, относящихся к малому и среднему предпринимательству в России. При этом были решены следующие задачи: сформированы массивы исходных статистических данных, описывающих объемы инвестиций в основной капитал по размерным категориям субъектов малого и среднего предпринимательства и видам экономической деятельности, определены показатели, отражающие средние значения инвестиций в расчете на одно предприятие (предпринимателя) и одного работника, проведен анализ динамики изменения этих показателей в 2015 году по сравнению с 2010 годом.

К субъектам малого и среднего предпринимательства, в соответствии с действующим законодательством относятся юридические и физические лица с численностью работников до 250 человек. Количество работников в малых предприятиях не должно превышать 100 человек, а для средних предприятий находиться в диапазоне от 101 до 250 человек. Среди малых предприятий выделяются микропредприятия с количеством работников до пятнадцати человек. Кроме того лимитируется годовая выручка от реализации товаров, работ и услуг, а также балансовая стоимость активов, которые не должны превышать установленные Правительством РФ значения. При этом для юридических лиц имеются ограничения на долю участия в уставном капитале федеральных, региональных органов, муниципальных образований, которая не должна превышать 25 %.

Методика исследований основана на рассмотрении совокупностей юридических лиц (предприятий) и физических лиц (индивидуальных предпринимателей), относящихся к трем размерным категориям (средним предприятиям, малым предприятиям без учета микропредприятий и микропредприятиям). Эти совокупности в процессе анализа подразделяются по отраслевому принципу, то есть основным видам экономической деятельности, характерным для указанных предприятий.

Для проведения анализа в процессе исследования были определены сложившиеся средние значения инвестиций в основной капитал, приходящихся как на одно предприятие, так и на одного его работника. При этом учитывалось, что на уровень инвестиций оказывают влияние размерная категория (численность работников) предприятий, и отраслевая структура предпринимательского сектора.

Исследование тенденций изменения уровня инвестиционной актив-

ности в предпринимательском секторе национальной экономики основывалось на сравнительном анализе инвестиций в основной капитал (в расчете на одного работника) по данным сплошных обследований, которые проводились в 2010 году и 2015 году.

Расчеты основывались на индикаторах, описывающих объемы инвестиций в основной капитал, количестве юридических и физических лиц, осуществлявших деятельность в 2015 и 2010 годах, а также числе замещенных рабочих мест по субъектам малого и среднего предпринимательства.

Исследование основывалось на официальной информации Федеральной службы государственной статистики [10]. Необходимо отметить, что данные сплошных обследований, проводимых в соответствии с действующим законодательством, один раз в пять лет, обеспечивают более точную информацию по сравнению с выборочными обследованиями, которые проводятся ежегодно.

Итоги расчетов абсолютных и удельных значений инвестиций в основной капитал по юридическим и физическим лицам, относящимся к субъектам малого и среднего предпринимательства, приведены в табл.1 и 2. В них представлены показатели, относящиеся к каждой из указанных ранее размерных категорий, а также показатели по шести основным видам экономической деятельности. Выбор этих видов деятельности в качестве основных обусловлен их превалированием в предпринимательском секторе страны, для которого характерны 13 отраслей.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал предприятий в 2015 году

Размерные категории и виды деятельности	Объем инвестиций, млрд. руб.	Инвестиции в расчете на одно предприятие, тыс. руб.	Инвестиции в расчете на одного работника, тыс. руб.
Средние предприятия	411,1	21632	188
Малые предприятия (без учета микропредприятий)	504,0	2301	75
Микропредприятия	433,1	295	94
По всем предприятиям	1 348,3	918	100
В том числе по шести основным видам деятельности	1195	907	101
Сельское хозяйство	181,3	5324	251
Обрабатывающие производства	158,5	1089	68
Строительство	309,4	1907	189
Оптовая и розничная торговля	103,0	195	31
Транспорт и связь	63,3	624	74
Операции с недвижимым имуществом	379,8	1095	130

Анализ статистических данных показывает, что на такие виды деятельности как сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строи-

тельство, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, а также операции с недвижимым имуществом приходится 89,8 % от количества юридических лиц, 87,4 % от численности занятых в них, 94,6 от общей выручки, 88,6 % от объема инвестиций. На эти шесть основных видов деятельности приходится 88,6 % от количества индивидуальных предпринимателей, 89,1 % от численности занятых, 94,2 от общей выручки, 94,6 % от объема инвестиций.

В 4 столбце табл.1 приведены сложившиеся значения инвестиций в основной капитал. Они показывают средние величины ежегодных финансовых вложений по разным размерным категориям и видам деятельности предприятий.

Значения инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника по средним предприятиям существенно (почти в два раза) превышают этот показатель по малым предприятиям. Такое положение обусловлено рядом причин. Средние предприятия, как правило, технически лучше оснащены по сравнению с малыми предприятиями и микропредприятиями и, соответственно, требуют больших затрат на модернизацию и обеспечение производственной деятельности. То есть необходимость в инвестициях у них больше по сравнению с малыми предприятиями. С другой стороны учитывая наличие значительных основных фондов средним предприятиям легче получить относительно дешевые кредиты под залог имущества. Значения инвестиций в расчете на одного работника в малых предприятиях (без микропредприятий) и микропредприятиях отличаются значительно. При этом имеет место феномен, связанный с преобладанием инвестиций, приходящихся на одного работника по микропредприятиям. На наш взгляд, этот феномен обусловлен источниками финансирования инвестиций в основной капитал по предприятиям, относящимся к размерной категории микропредприятий. Такими источниками являются наряду с прибылью, полученной предприятием, также собственные средства владельцев предприятия и сбережений их родственников и друзей. Для более крупных по размеру малых предприятий потребности в инвестициях существенно больше, что видно из данных столбца 4 табл.1. Возможности же привлечения средств владельцев предприятия и их родственников и друзей ограничены. Получение банковских кредитов затруднено, тем более что ставки по кредитам высоки.

Объемы инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника как показывают данные, приведенные в столбце 5 табл.1, существенно различаются по видам экономической деятельности. Высокий сложившийся уровень инвестиций в основной капитал был характерен в 2015 году для сельскохозяйственных предприятий. Такое положение связано как со значительными основными фондами в сельскохозяйственном производстве, так и ускоренным развитием этих предприятий для обеспечения импортозамещения. Несколько ниже значения инвестиций в основной капитал по строительным предприятиям, которые требуют значительных вложений, особенно на начальных стадиях производственного процесса возведения как

жилых, так и нежилых зданий. Наименьшие инвестиции в расчете на одного работника характерны для предприятий торговли, что обусловлено следующим. Многие предприятия торговли представляют собой небольшие торговые точки, не требующие существенных инвестиций. Тем более что торговые предприятия, как известно, получили наибольшее развитие в предыдущие годы, на которые пришелся пик капитальных затрат.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал по индивидуальным предпринимателям в 2015 году

Размерные категории и виды деятельности	Объем инвестиций, млрд. руб.	Инвестиции в расчете на одного предпринимателя, тыс. руб.	Инвестиции в расчете на одного работника, тыс. руб.
Средние предприятия	3,4	7500	75
Малые предприятия (без учета микропредприятий)	27,5	750	26
Микропредприятия	136,8	67	35
По всем предпринимателям,	167,7	80	34
в том числе по шести основным видам деятельности	158,6	86	40
Сельское хозяйство	38,0	325	137
Обрабатывающие производства	10,4	86	23
Строительство	2,5	33	17
Оптовая и розничная торговля	33,7	35	13
Транспорт и связь	20,2	78	42
Операции с недвижимым имуществом	53,8	182	103

В 4-м столбце табл.2 приведены сложившиеся значения инвестиций в основной капитал по индивидуальным предпринимателям. Они показывают средние величины ежегодных финансовых вложений по предпринимателям, относящимся к разным размерным категориям и видам экономической деятельности.

Значения инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника по индивидуальным предпринимателям различных размерных категорий существенно отличаются, причем сохраняются закономерности, отмеченные

выше для юридических лиц. Данные, приведенные в столбце 5 табл.2, свидетельствуют о существенных различиях в объемах инвестиций по индивидуальным предпринимателям, относящимся к основным видам экономической деятельности. Высокий сложившийся уровень инвестиций в основной капитал отмечается в сельском хозяйстве и операциях с недвижимым имуществом. Причины высокого уровня инвестиций в основной капитал, в расчете на одного работника по предпринимателям в сфере сельскохозяйственного производства сходны с приведенными выше по юридическим лицам. Большие инвестиции в основной капитал по предпринимателям, осуществляющим операции с недвижимым имуществом представляются логичными, поскольку связаны с обслуживанием и реконструкцией зданий и сооружений.

Наименьшие инвестиции в основной капитал в расчете на одного работника по индивидуальным предпринимателям, характерны для торговли и строительства. По предпринимателям, специализирующимся на строительных работах это обусловлено, тем, что индивидуальные предприниматели выполняют в основном монтажные работы (сантехнические, электротехнические и другие), установка окон и дверей, а также отделочные работы, при которых не требуются значительные основные фонды, а инструмент и оборудование относительно просты. Причины низких удельных инвестиций в торговле были рассмотрены выше.

Информация, приведенная в табл.1 и 2, позволяет оценивать предполагаемые (ожидаемые) потребности в инвестициях в основной капитал, приходящиеся на одно предприятие (предпринимателя), а также на одного занятого в предпринимательском секторе работника.

На следующем этапе проводился сравнительный анализ значений инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника по субъектам предпринимательства, которые относятся к юридическим и физическим лицам (приведенных в столбцах 5 табл.1 и 2). Анализ показал, что по большинству размерных категорий и видов деятельности значения соответствующих показателей по индивидуальным предпринимателям существенно (от 1,7 до 3 раз) меньше по сравнению с юридическими лицами. Только по виду деятельности операции с недвижимым имуществом эти показатели отличаются меньше (в 1,2 раза). Огромное отличие имеет место по значениям инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника, которые по индивидуальным предпринимателям меньше в 11 раз, что обусловлено отмеченными ранее отличительными особенностями деятельности юридических и физических лиц в строительстве. Результаты проведенного сравнительного анализа имеют большое значение для начинающих предпринимателей, которые должны его учитывать в процессе принятия решения, о выборе правовой формы создаваемого субъекта предпринимательства.

Исследование динамики изменения инвестиций в основной капитал, как уже указывалось, основывалось на сравнительном анализе значений инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника по данным

сплошных обследований. Как известно такие обследования проводились в 2010 году и 2015 году. Итоги этого анализа приведены в табл.3, в которой представлены величины роста (спада) инвестиций с учетом индексов инфляции за годы указанного периода.

Таблица 3

Динамика изменения инвестиций в расчете на одного работника за период с 2010 года по 2015 год, %

Субъекты малого и среднего предпринимательства по видам деятельности	По юридическим лицам	По физическим лицам
Средний рост (спад) по всем видам деятельности, в т.ч.	17,9	-9,4
по сельскому хозяйству	42,8	126,1
по обрабатывающим производствам	-10,2	-36,8
по строительству	101,2	-29,9
по оптовой и розничной торговле	-29,4	-42,8
по транспорту и связи	-9,6	-48,7
по операциям с недвижимым имуществом	22,6	15,2

Анализ данных, приведенных в табл.3, показал, что по субъектам малого и среднего предпринимательства, относящимся к юридическим лицам за рассматриваемый период отмечался рост инвестиций почти на 18 %, а по субъектам, относящимся к физическим лицам – спад на 9,4 %.

Одновременный рост значений инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника, как по юридическим, так и по физическим лицам имел место в двух видах экономической деятельности: сельском хозяйстве и операциях с недвижимым имуществом. Существенный рост значений инвестиций в основной капитал (более чем на 100 %) был по индивидуальным предпринимателям в сельском хозяйстве и малым и средним строительным предприятиям.

Одновременный спад значений инвестиций в основной капитал, как по юридическим, так и по физическим лицам отмечался в оптовой и розничной торговле, транспорте и связи, а также обрабатывающих производствах.

К результатам исследования с научной новизной, относятся следующие:

- выявлены закономерности, характерные для сложившихся в 2015 году инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства;

- доказано, что около 90 % от общего объема инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства приходилось на шесть видов

экономической деятельности, а именно сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, торговлю, транспорт и связь, а также операции с недвижимым имуществом;

- определены сложившиеся значения инвестиций в основной капитал по трем размерным категориям и основным видам деятельности юридических и физических лиц, относящихся к предпринимательскому сектору;

- показано, что инвестиции в расчете на одного работника по средним предприятиям существенно (почти в два раза) превышают этот показатель по малым предприятиям, в том числе и по микропредприятиям;

- доказано, что объемы инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника зависят от того, к какому виду экономической деятельности относятся предпринимательские структуры, при этом наибольшие инвестиции характерны для сельского хозяйства, а наименьшие инвестиции - для торговли;

- доказано, что объемы инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника по юридическим лицам существенно больше, чем по индивидуальным предпринимателям;

- рассмотрена динамика изменения значений инвестиций в основной капитал в расчете на одного работника в 2015 году по сравнению с 2010 годом.

Результаты анализа имеют теоретическое значение. Они могут применяться в процессе оценки объемов инвестиций в основной капитал для разных по размерным категориям юридических и физических лиц, являющихся субъектами предпринимательства, формирования мероприятий по повышению эффективности деятельности предпринимательского сектора. Приведенные в статье значения удельных показателей могут использоваться при обосновании потребностей в инвестиционных потоках при разработке концепций, планов и программ развития предпринимательства.

Практическая значимость результатов исследований связана с возможностью их использования непосредственно предпринимателями (особенно начинающими) при определении предполагаемых потребностей в финансовых ресурсах. Кроме того, полученные результаты могут применяться подразделениями органов регионального и муниципального управления при разработке мероприятий по предоставлению грантов, субсидий, субвенций, дотаций в порядке регулирования и поддержки деятельности малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: Распоряжение Правительства от 2 июня 2016 г. № 1083-р /Собрание законодательства Российской Федерации, 2016, № 24, ст. 3549.

2. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: Монография / О.Ф. Быстров, В.Я. Поздняков, В.М. Прудников, В.В. Перцов, С.В. Казаков. М.: ИНФРА-М. 2008. 358 с.

3. Мицек Е.Б. Эконометрический и статистический анализ инвестиций в основной капитал экономики России. Екатеринбург: Издательство Гуманитарного университета. 2011. 377с.

4. Злобин Б.К., Плахова Л.В. Инвестиционная система региона: концепция, механизм управления. М: Финансы и кредит, 2008. 288с.

5. Малые и средние предприятия: управление и организация : пер. с нем. / Общ. ред. Й.Х. Пихлер. М.: Международные отношения, 2002. 280 с.

6. Kyong-Soo Choi, Jeongmi Choi. Small and Medium Business and Investment Decision // Indian Journal of Science and Technology. 2015. Vol 8(24). P. 1-6.

7. Балынин И.В. Особенности формирования инвестиционного портфеля в современных социально-экономических условиях // Аудит и финансовый анализ. 2016. №4. С. 290-293.

8. Карташева В.К. Проблемы и противоречия формирования инвестиционного климата в российской экономике // Журнал экономической теории. 2015. №1. С. 75-83.

9. Региональные аспекты функционирования и развития малого предпринимательства в России / под ред. В.А. Гневко. СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. 192с.

10. Федеральная служба государственной статистики. Сплошное наблюдение за деятельностью малого и среднего бизнеса за 2015 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html (дата обращения: 29.01.2017).

Пиньковецкая Юлия Семеновна, канд. экон. наук, доцент, judy54@yandex.ru, Россия, Ульяновск, Ульяновский государственный университет

ANALYSIS OF INVESTMENT IN FIXED CAPITAL THE SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP

I.S. Pinkovetskaia

The aim of the study was the analysis of patterns and trends, describing the current flows of investment in fixed capital of legal entities and individuals relating to small and medium entrepreneurship in Russia. As initial data were used in the preliminary results of continuous observation of the activities of small and medium business for the year 2015 conducted by the Federal state statistics service. The study was based on analysis of specific investments per enterprise and per one employee. In addition, it considered the investment on different industries.

Key words: small enterprises, medium enterprises, microenterprises, investment, types of economic activity.

Pinkovetskaia Iuliia Semenovna, candidate of economic science, docent, judy54@yandex.ru, Russia, Ulyanovsk, Ulyanovsk State University

УДК 330.35

РАЗРАБОТКА КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МАКРОУРОВНЯ

Е.А. Чувелева

Разработан критерий оценки финансово-экономической устойчивости экономики, рассчитываемый как отношение сальдированного финансового результата к абсолютному значению добавленной стоимости. Раскрыто экономическое содержание коэффициента. Определены его критериальные значения, позволяющие оценивать финансово-экономическую устойчивость экономики с учетом качества её сбалансированности.

Ключевые слова: финансово-экономическая устойчивость, экономическая система, добавленная стоимость, сальдированный финансовый результат, оценка, критерий, критериальные значения

1. Актуальность задачи разработки критерия оценки эквивалентности кругооборота стоимости и состояния нефинансового базиса экономики

В связи со встроенностью частнохозяйственных финансов в экономику, в качестве некого целевого модельного состояния экономики, задающего вектор её регулируемого развития, можно рассматривать её финансово-экономическую устойчивость. Финансово-экономическую устойчивость национальной экономики мы понимаем как её подвижное равновесное относительно финансового рынка состояние, общесистемным отражением которого является *эквивалентность сбалансированного состояния её нефинансового базиса и целостного процесса воспроизводства финансово-экономических отношений её формирующих элементов с полным исполнением обязательств (кругооборота стоимости), срощенного взаимными интересами и взаимовыгодными режимами взаимодействия с финансовыми рынками.* Финансово-экономическая устойчивость в таком её понимании является «продолжением» финансовой устойчивости, усиленным на понимание о значимой роли экономики в её обеспечении и, в свою очередь, о зависимости экономики от состояния системы частнохозяйственных финансов. Фактически, речь идет о том, что финансово-экономическая устойчивость экономики обеспечивается при условии финансовой прочности всех элементов системы не отмирающих отраслей, а также финансовой прочности граждан, способных к воспроизводству своего состояния (человеческого капитала) и имеющих достаточно для этого финансовых ресурсов.

В продолжение работы по методическому обеспечению совершенствования регулируемого развития экономики необходимо создание ин-

струментария оценки текущего её состояния, а точнее оценки финансово-экономической устойчивости экономики. Реализуемые в теории и на практике подходы к оценке устойчивости национальной экономики, основанные на отождествлении устойчивости и экономического роста в его понимании как роста ВВП (Дж. Мид, Дж.М. Кейнс, С. Кузнец, У.К. Митчел, У. Ростоу, Э. Хансен, и др.), состоящие в признании добавленной стоимости формирующей основу функционирования финансовой системы и закладывающей фундамент финансовой устойчивости экономики [1, с.25], не решают задачи оценки состояния процесса (целостности) кругооборота стоимости в экономике и его эквивалентности её нефинансовому базису, не обеспечивают адекватности оценок приведенному определению финансово-экономической устойчивости экономики. Следовательно, актуально разработать критерий оценки финансово-экономической устойчивости национальной экономики, соответствующий приведенному определению.

Актуальность решения названной задачи подтверждается тем, что на фоне декларируемых на уровне управляющих экономикой систем мнений об устойчивости развития экономики России, основанных на анализе среднестатистических показателей, включая рост ВВП, тем не менее, в стране имеет место хорошо известная отечественным учёным проблема фискальной поляризации национального экономического пространства [2], существования глубоких дисбалансов в развитии отраслей и регионов [3, с.32]. В такой ситуации индикаторами роста «могут выступать вовсе не показатели ВВП, а например,… показатели … доходов по отраслям» [3, с.32]. В связи с изложенным, в настоящей работе с использованием методов теоретического обобщения и логических сопоставлений решена задача разработки критерия оценки эквивалентности кругооборота стоимости в экономике и состояния её нефинансового базиса, который отражает, по нашему мнению, финансово-экономическую устойчивость национальной экономической системы и достоин включения в известные агрегированные модели оценки национальной финансовой устойчивости.

В научном направлении исследования региональных экономических систем известен показатель оценки их финансовой устойчивости, рассчитываемый как отношение сальдированного финансового результата (СФР) к абсолютному значению добавленной стоимости [4, с.22; 5, с.62]. Нулевое или положительное значение СФР свидетельствует о безубыточности работы экономики или существовании у её формирующих экономических агентов собственных финансовых ресурсов, что соответствует выше приведенной дефиниции финансово-экономической устойчивости, выражаемой эквивалентностью кругооборота стоимости в экономике и её нефинансового базиса. На этом основании полагаем, что использование такого индикатора (отношение СФР к ВВП) в качестве элемента извест-

ных моделей оценки национальной финансовой устойчивости предварительно обосновано. Однако, формирование веских аргументов в пользу введения названного индикатора в известные модели оценки национальной финансовой устойчивости возможно через раскрытие его экономического содержания, раскрытие заложенного в соответствующих расчетах потенциала повышения адекватности оценки состояния дел в экономике и финансовой системе. Рассмотрим экономическое содержание критерия оценки эквивалентности кругооборота стоимости в экономике и состояния её нефинансового базиса ($k_{фу}$), рассчитываемого как отношение СФР к ВВП и предлагаемому к использованию для отражения финансово-экономической устойчивости экономики и в качестве элемента поддающихся развитию моделей оценки национальной финансовой устойчивости.

2. Разработка экономического содержания критерия оценки эквивалентности кругооборота стоимости и состояния нефинансового базиса экономики

2.1. Экономическое содержание критерия оценки при использовании показателя ВВП, рассчитываемого по добавленной стоимости

Макроэкономическая теория представляет добавленную стоимость (ВВП) показателем, формируемым следующими элементами: расходы на оплату труда с отчислениями на социальное страхование (ФОТ); расходы на потребление основного капитала – амортизационные отчисления (АО); расходы на уплату налогов (Н); чистая прибыль экономических агентов (П).

$$ВВП = ФОТ + АО + Н + П. \quad (1)$$

Учёным и практикам известна проблема асимметрии развития экономики в межрегиональном (региональная социально-экономическая асимметрия) и отраслевом (различие отраслей по их потенциалу в области создания добавленной стоимости) разрезе, свидетельствующая о её разбалансированности, часто о депрессии различных региональных или отраслевых сегментов (предприятий), в том числе не отмирающих отраслей. Показателем оценки финансовой устойчивости предприятия является его финансовая прочность (способность достигать точки безубыточности). Отрицательное значение «финансовой прочности» предприятия свидетельствует о том, что его экономически оправданные расходы превышают доходы. Недостижение формирующими экономику предприятиями финансовой прочности выражается отрицательным СФР её функционирования. Без учета внереализационных доходов и расходов показатель СФР можно признавать частью создаваемой в реальном секторе экономики добавленной стоимости и в целях настоящего анализа – «совпадающим» с переменной «П» в формуле (1).

Добавленная стоимость (ВВП) в выше представленной поэлементной структуре (формула 1) в современной экономической системе не может иметь отрицательного значения, тогда как финансовый результат деятельности предприятия, а также системы (подсистемы, её сегмента) (СФР) может выражаться убытком, что подтверждается данными территориальных подразделений Росстата. Это стало основанием формирования гипотезы о том, что положительная динамика добавленной стоимости не является показателем, использование которого корректно для оценки финансово-экономической устойчивости экономики, определяемой приведенной в настоящей работе дефиницией. Эмпирическая проверка этой гипотезы построена на основе анализа упрощенной схемы взаимосвязанного формирования СФР и добавленной стоимости, не учитывающей расходы на внутреннее потребление (рис.). Исключительно в целях структурирования анализа переменные (в формуле 1) ФОТ, АО, Н в структуре добавленной стоимости назовем *условно заданными расходами* (Ру.зад), а разность между выручкой от реализации продукции и затратами на промежуточное потребление – *«чистой» добавленной стоимостью* (ДСч).

Анализ схемы взаимосвязанного формирования СФР и добавленной стоимости (рис.) позволяет сделать следующие выводы:

1. Рост доходов от реализации в секторе А может порождать снижение «чистой» добавленной стоимости, производимой в секторе Б. Одна из таких ситуаций описана в докладе учёных Института экономики РАН на примере предприятий энергодобывающих отраслей, которые «перекладывают» свои расходы, включая «имиджевые», на зависимых от потреблений их продукции отечественных потребителей, финансовая результативность функционирования которых в результате снижается [6, с.28]. Кроме того, известны данные о том, что в целом по России затраты на рубль добавленной стоимости растут, а темпы роста затрат превышают темпы роста добавленной стоимости [7, с.24], что подтверждает выше изложенное.

2. Известно, что негативные воздействия на экономическую систему с нанесением ущерба, превышающего запас её финансовой прочности, признаются причиной её неустойчивости. Отрицательное значение СФР свидетельствует о превышении убытков субъектов реального сектора экономики над их прибылями. Это означает, что во всех или некоторых сегментах экономической системы сумма расходов на внутреннее потребление и оплату труда больше валовой выручки предприятий, формируемой всеми их доходами от производственной и иной деятельности до вычета расходов. Другими словами «валовая выручка» (выпуск в основных ценах) экономики или её сегмента не покрывает расходов на её формирование, новая стоимость в процессе производства (добавленная к стоимости потребленных при этом предметов труда) не создаётся, но производство при этом сопровождается непродуктивным перераспределением финансовых

ресурсов в пользу стейкхолдеров, что условно можно назвать «проеданием» финансовых ресурсов.

3. При отрицательном СФР, добавленная стоимость формируется расходами на оплату труда, уплату налогов и потребление основного капитала (прибыль отсутствует). Это отражает не производительное для экономики полное потребление добавленной стоимости и потребление, превышающее создаваемую добавленную стоимость. Такая ситуация свидетельствует о неспособности экономики (соответствующей её отраслевой подсистемы, регионального сегмента отраслевой подсистемы) осуществлять воспроизводство собственных финансовых ресурсов, о её депрессии, выражаемой отсутствием перспектив качественного обновления без существенного изменения внешних условий (включая продуктивные вмешательства в развитие предприятий инвесторов и кредиторов).

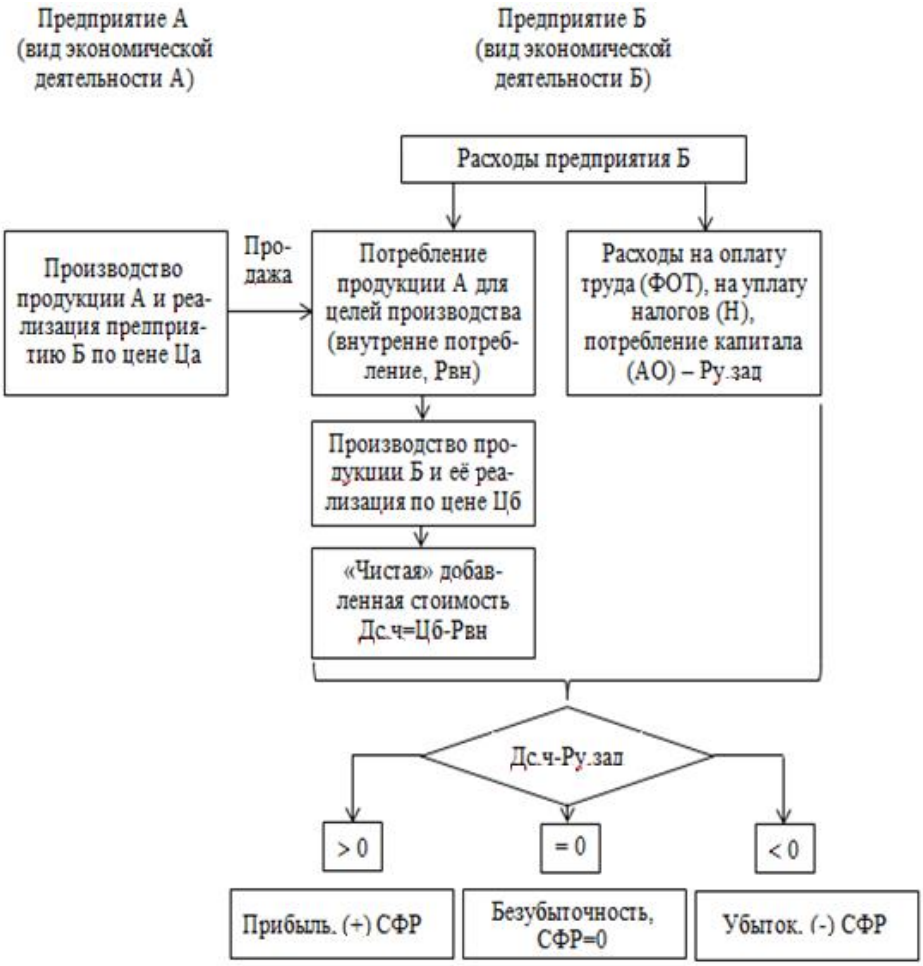


Схема взаимосвязанного формирования СФР и добавленной стоимости

4. Положительная динамика роста добавленной стоимости при отрицательном СФР функционирования экономики (её отраслевой подси-

стемы, её регионального сегмента) может свидетельствовать о существенной асимметрии реального сектора, выражаемой финансово результативной работой отдельных предприятий, не компенсирующей, тем не менее, при совокупной оценке национальной ситуации, убыточности остальных. Такая асимметрия отражает неравномерность процессов финансово-экономического развития системы, несбалансированность кругооборота стоимости в экономике и её нефинансового базиса, неспособность всех отраслей экономики, формирующих единую экономическую систему, и их региональных сегментов обеспечивать воспроизводство собственных финансовых ресурсов, свидетельствующую о финансово-экономической неустойчивости экономики.

2.2. Экономическое содержание критерия оценки при использовании показателя ВВП, рассчитываемого по доходам и расходам

К аналогичным выводам о значимости оценки финансово-экономической устойчивости экономики с использованием индикатора отношения СФР и ВВП можно прийти при анализе ВВП, рассчитываемого по доходам и расходам. Методика определения ВВП по доходам основана на суммировании следующих показателей: фонд оплаты труда (ФОТ); амортизационные отчисления; арендная плата (АП); процентные платежи (ПП); доходы собственников (ДС); косвенные налоги (Нк); чистый доход иностранных факторов производства (ЧДи.ф.п.); прибыль корпораций (П).

$$ВВПд= ФОТ+АО+АП+ПП+ДС+Нк+ЧДи.ф.п.+П \quad (2)$$

Отрицательное значение СФР, определяющее отрицательное значение коэффициента финансово-экономической устойчивости, отражает ситуацию когда себестоимость, в которую включаются показатели АО, АП, ПП, не покрывается выручкой корпораций, что приводит к отсутствию прибыли и дивидендных доходов собственников. Такая ситуация в отраслях, регионах, региональных сегментах не отмирающих отраслей свидетельствует о существовании разрывов и провалов в единой системе кругооборота стоимости в экономике, целостность которого свидетельствует о финансово-экономической устойчивости экономической системы.

Методика определения ВВП по расходам основана на суммировании потребительских расходов (ПР), валовых инвестиционных расходов (ВИР), государственные закупки (ГЗ) и чистого экспорта (ЧЭ).

$$ВВПр=ПР+ВИР+ГЗ+ЧЭ \quad (3)$$

В этом случае отрицательное значение СФР, определяющее отрицательное значение коэффициента финансово-эконмической устойчивости, может свидетельствовать о том, что расходы финансируются не за счет собственных финансовых ресурсов, а за счет ресурсов финансовых рынков. Чем меньше отрицательное значение отношения СФР к ВВП, тем

больше долговая составляющая в структуре кругооборота стоимости в экономике. Рассчитываемый для предприятий коэффициент автономии не должен существенно отклоняться от значения 0,5. Если ориентироваться на исследование состояния реального сектора экономики, можно говорить о том, что чем меньшее значение принимает отношение СФР к ВВП при расчета последнего по расходам, (< -0,5) тем больше долговая составляющая в структуре кругооборота стоимости в экономике, тем менее надежна экономическая система, тем менее она финансово-экономически устойчива.

3. Критериальные значения индикатора оценки эквивалентности кругооборота стоимости и состояния нефинансового базиса экономики

Из изложенного в предыдущем параграфе следует, что значение СФР как абсолютного показателя должно свидетельствовать как минимум о финансовой прочности всех экономических элементов системы не отмирающих отраслей (безубыточности, выражаемой нулевым значением СФР). Положительное же значение СФР:

1. свидетельствует о том, что все затраты на внутренне потребление, оплату труда и формирование амортизационных фондов компенсируются создаваемой стоимостью;

2. отражает существование в экономике (у её отраслевых подсистем и (или) их региональных сегментов) *запаса* финансовой прочности;

3. является характеристикой финансово-экономической устойчивости экономики и ресурсом, защищающим её от неблагоприятных изменений внешней среды и внутренних условий.

В связи с изложенным, в качестве критерия оценки финансово-экономической устойчивости экономики можно рассматривать отношение СФР к абсолютному значению добавленной стоимости (ДС).

$$k_{\text{фу}} = \frac{\text{СФР}}{\text{ДС}}. \quad (4)$$

Рассматриваемый коэффициент оценки финансово-экономической устойчивости экономики ($k_{\text{фу}}$) показывает, сколько денежных единиц прибыли (убытка) функционирования реального сектора экономики приходится на один рубль созданной добавленной стоимости. Логика исследования соотношений различных значений переменных в предложенной формуле позволяет признавать следующие значения коэффициента индикаторами финансово-экономической устойчивости (неустойчивости) экономической системы (и далее – национальной финансовой устойчивости):

$k_{\text{фу}} \geq 0$ (показывает, сколько единиц прибыли, создаваемой производственно-экономическим сегментом экономики (отраслью, её региональным сегментом) приходится на рубль добавленной стоимости; запас финансовой прочности в системе существует и имеет положительное значение; свидетельствует о способности системы осуществлять воспроизвод-

ство собственных финансовых ресурсов – при значении больше «0», о финансовой прочности системы и её финансово-экономической устойчивости);

$k_{фу}<0$ (показывает, сколько единиц, получаемого системой (отраслью, её региональным сегментом) убытка, приходится на рубль добавленной стоимости; свидетельствует о непроизводительном потреблении создаваемой системой добавленной стоимости; имеет место внутрисистемная асимметрия состояния элементов, свидетельствующая о наличии «болевых точек» и финансово-экономической неустойчивости экономики; функционирование экономических элементов системы (предприятий) характеризуется дефицитом собственного капитала, ростом их долговой зависимости; механизмы воспроизводства собственных финансовых ресурсов не работают или работаю крайне не эффективно);

$k_{фу}<-0,5$ (показывает степень зависимости экономики (сектора экономики) от ресурсов финансовых рынков; свидетельствует о высокой зависимости соответствующего сектора экономики от заемного капитала, об угрозах формирования разрывов или их наличии в системе кругооборота стоимости в следствие неспособности заёмщиков исполнять долговые обязательства, о финансово-экономической неустойчивости экономической системы, имеющей сектора, характеризуемые таким значением коэффициента).

Заключение

Таким образом, признание добавленной стоимости экономическим показателем оценки финансово-экономической устойчивости экономики без учета финансового результата её функционирования не в полной мере соответствует трактовке устойчивости как характеристики, отражаемой эквивалентностью кругооборота стоимости и состояния нефинансового базиса экономики. Адекватным критерием оценки финансово-экономической устойчивости экономики, характеризующим её фактическую способность обеспечивать воспроизводство материальных благ (продукта), основного капитала и собственных финансовых ресурсов, является отношение сальдированного финансового результата к абсолютному значению добавленной стоимости. Отражением финансово-экономической устойчивости экономики является положительное значение отношения сальдированного финансового результата к ВВП, рассчитанного для всех региональных секторов не отмирающих отраслей. Разработка критериальных значений коэффициента оценки финансово-экономической устойчивости экономики формирует научную новизну изложенного в работе. Интеграция предлагаемого коэффициента в существующие модели оценки национальной финансовой устойчивости позволит повысить адекватность соответствующих суждений, составляющих базис для проектирования теории и практики регулирующих воздействий на экономику.

Список литературы

1. Шевченко Л.М. Комплексная оценка устойчивости национальной финансовой системы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №45. С.23-31

2. Пешина Э.В. Выравнивание фискальной пространственной поляризации в федеративном государстве // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. №6(62). С.83-93.

3. Румянцева С.Ю. Теория экономического роста и индикаторы развития России: институциональный и монетарный аспекты // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2011. Сер.5. Вып.2. С. 28-41.

4. Копеин В.В., Филимонова Е.А., Копеин А.В. Региональный фактор в системе экономической безопасности // Российское предпринимательство. 2014. №14 (260). С.12-25.

5. Болдырева М.И., Копеин В.В. Финансовая безопасность: понятийный аппарат и компоненты // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 6-1 (87). С.61-64.

6. Погосов И.А., Соколовская Е.А. Источники финансирования модернизации экономики. М.: Институт экономики РАН, 2012. 54 с.

7. Болонин А.И., Бурцев Ю.А. К вопросу о регулировании отраслевой структуры реального сектора экономики как первичной основы финансовой устойчивости // Вестник Академии. 2010. №4. С.22-25.

Чувелева Елена Анатольевна, канд. техн. наук, ChuvelevaEA@yandex.ru, доцент, Россия, Новокузнецк, Новокузнецкий филиал-институт Кемеровского государственного университета,

THE DEVELOPMENT OF ASSESSMENT CRITERIA OF FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF THE ECONOMIC SYSTEM AT THE MACROLEVEL

E.A. Chuveleva

Developed evaluation criteria financial and economic stability of the economy, calculated as the ratio of the net financial result to the absolute value of the value added. The economic content of the factor. Determined by its criterion of values, allowing to assess the financial and economic sustainability of the economy given the quality of its balance.

Key words: financial and economic stability, economic system, value added, balanced financial result, assessment, criterion, criteria values

Chuveleva Elena Anatolyevna, Candidate of Technical Sciences, ChuvelevaEA@yandex.ru, associate professor, Russia, Novokuznetsk, Novokuznetsk branch-Institute of Kemerovo state University

УДК 001.895:378

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ: ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И БИЗНЕСА

И.А. Шалаев, Д.А. Авдеева, А.О. Кирсанова

Рассмотрены особенности создания и функционирования малых инновационных предприятий на базе образовательных учреждений с учетом особенностей формирования системы генерации научных знаний в РФ. Проведен сравнительный анализ преимуществ и недостатков коммерциализации интеллектуальной собственности в форме МИП на базе образовательных учреждений. Рассмотрены особенности Федерального закона № 217-ФЗ и, как следствие, усиления предпринимательской функции университетов и научно-исследовательских институтов. Выявлены основные препятствия для эффективного развития малых инновационных предприятий при образовательных учреждениях в России.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, образовательные учреждения, коммерциализация интеллектуальной собственности в форме МИП

Главный фактор экономического роста и конкурентоспособности государства в современных условиях - эффективная национальная инновационная система, обеспечивающая удовлетворение внутренних потребностей за счет отечественного производства и приумножение научного потенциала для создания стратегически значимых разработок в целях экономической и политической независимости страны. В обществе, основой которого является интеллектуальный капитал, взаимодействие между властью, университетами и бизнесом становится основным драйвером инновационного развития.

Для России принципиальным вопросом при переходе на инновационный путь развития становится коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД), значительная часть которых накоплена бюджетными учреждениями образовательной и научной сфер. Центральное место в решении обозначенной проблемы занимает Федеральный закон № 217-ФЗ [1], который призван решить проблему низкой экономической отдачи результатов научных исследований в бюджетных учреждениях науки и образования, учреждениях РАН. Закон создает правовую основу для внедрения в производство результатов инновационной деятельности, исключительные права на которые принадлежат вузам и НИИ.

Отдельного внимания заслуживает коммерциализация интеллектуального имущества, которое создано в вузе. В последнее время именно вуз, обладая определенным потенциалом, как инновационная система, создаваемая работниками компаний на базе их опыта и знаний, может быть катализатором и центром инновационного формирования экономики страны [2].

Малые инновационные предприятия (МИП), образованные при вузах могут быть связующим звеном между наукой и экономикой страны, то есть они способны стимулировать и обеспечивать развитие эффективных связей между научно-образовательным и производственным сектором экономики [3].

Правовую основу для создания МИП при вузах дал федеральный закон от 02.08.2009г. №217-ФЗ «О внесении модификаций в отдельные законодательные акты РФ по вопросам основания бюджетными образовательными и научными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения итогов интеллектуальной деятельности». С помощью этого закона у вузов появляется возможность вклада в поддержание и формирование инновационной системы нашей страны.

Считаем своевременным внесение в принятый закон. «В ходе внесения поправок в Федеральный закон №217-ФЗ основная часть проблем была устранена и остались лишь те, преодоление которых требует значительных временных затрат либо существенных общесистемных изменени» [4]:

– нехватка новых инновационных проектов проблема правовой защиты объектов интеллектуального имущества;

– проблема оценки РИД вуза;

– затруднение с привлечением инвестиций;

– дефицит квалифицированных специалистов, занимающихся коммерциализацией инновационных продуктов, способных привлекать инвестиции в бизнес-проекты и оценивать коммерческие риски.

МИП, учрежденные при вузах обладают возможностью коммерциализации РИД преподавателей образовательных учреждений, при этом вуз сохраняет за собой исключительные права на него. Успех деятельности МИП при вузах зависит от экономической ситуации в стране, ресурсов компании, конъюнктуры рынка, уровня профессионализма работников и эффективного менеджмента [5].

МИП, которые созданы и функционирующие на базе образовательных учреждений, обладают рядом преимуществ, связанных как со спецификой деятельности высших учебных заведений, так и с особенностями малого бизнеса в целом. Однако, такие предприятия не являются совершенной формой организации инновационного предпринимательства, поэтому и не лишены ряда недостатков. На рис.1 представлена авторская систематизация наиболее значимых преимуществ и недостатков МИП в образовательных учреждениях.

Недостаток новых проектов и проблема правовой защиты объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Все разработки, реализованные на базе вузов и представляющие коммерческий интерес, уже используются либо при косвенном участии вуза, либо вообще без его ведома. Фактически большинство ОИС в вузе не имеют правовой защиты или не оформлены на баланс, что позволяет третьим лицам извлекать незаконную прибыль.

Возможности

Быстрая и гибкая реакция на изменение рыночного спроса;

Более легкий выход на рынок и ориентация на свободные рыночные ниши;

Возможность использования упрощенной системы налогообложения и пониженного тарифа страховых взносов;

Получение помещений в аренду на бесконкурсной основе по льготным ставкам;

Возможность использовать лаборатории, оборудование и опытно-экспериментальные базы вуза, его партнерские связи и бренд;

Привлечение в деятельность предприятия интеллектуальных и кадровых ресурсов вуза как на постоянной основе, так и для решения оперативных задач

Угрозы

Сложности в получении внешнего финансирования, доступ к получению кредитных ресурсов также весьма затруднен;

Затрудненный доступ к получению государственного / муниципального заказа на продукцию;

Сложность, излишняя бюрократизированность и длительность процедуры коммерциализации новых продуктов и технологий;

Трудности в оценке и прогнозировании спроса на инновационную продукцию

Сильные стороны

Осуществляют переход знаний, исследований, разработок, имеющихся в академической, вузовской и отраслевой науке, в представленный на рынке инновационный продукт / услугу, тем самым осуществляя коммерциализацию знаний;

Возможность тесного взаимодействия с потребителем и налаживания с ним прямого контакта;

Оперативное принятие управленческих решений, гибкость управленческого аппарата, минимизация бюрократических процедур, невысокие издержки на административно-управленческие расходы;

Невысокий стартовый капитал, необходимый для создания предприятия, низкий уровень накладных расходов;

Независимость и свобода действий, способствующая к более широким возможностям для реализации творческого потенциала

Слабые стороны

Относительная неустойчивость предприятия при резких колебаниях рыночной конъюнктуры и высоком уровне конкуренции;

Нехватка профессиональных менеджеров, обладающих компетенциями в области коммерциализации инноваций, оценки рисков, маркетинговой деятельности, бизнес-планирования;

Производству инновационной продукции свойственен высокий уровень затратоемкости;

Ограниченные возможности в накоплении собственного капитала предприятия;

Узкая специализация, сложность реализации диверсификации производства;

Сопровождающий деятельность высокий уровень риска

Рис.1. SWOT-анализ МИП, функционирующих на базе образовательных учреждений

Источник: составлено автором на основании [6; 7]

Проблема оценки результатов интеллектуальной деятельности вуза. Для регистрации малого инновационного предприятия вузу необходимо

провести оценку РИД для постановки их на бюджетный учет с определением стоимости на создание или приобретение самого ОИС. Если оценка производится вузом, то стоимость РИД должна быть не меньше затрат на его создание. Но вузы данным правилом не руководствуются, поскольку проведение независимой оценки - дорогостоящая процедура. Ввиду отсутствия инвестора на этапе оформления предприятия оставшаяся доля уставного капитала также ложится на вуз, поскольку остальными участниками выступают физические лица - сотрудники вуза.

Проблема привлечения инвестиций. Малые инновационные предприятия, созданные в соответствии с Федеральным законом № 217-ФЗ, являются высоко рисковыми - ведь они еще не доказали свою жизнеспособность. Бизнес готов инвестировать средства в рисковые инновационные проекты только при наличии льгот по налогообложению, а такие льготы пока не предоставляются. На первых этапах жизненного цикла инновационного проекта (три - пять лет) применяются неформальные методы привлечения инвестиций, вместе с тем проекты получают мощную консультационную поддержку, но при этом используются «серые» схемы финансирования.

Формализация отношений с малыми инновационными предприятиями, созданными до вступления в силу указанного закона. В рамках Федерального закона № 217-ФЗ вуз не может легализовать отношения с МИП. Возможно, вузы начнут создавать «клоны» таких предприятий, чтобы обеспечить им финансовую поддержку со стороны государства. Ситуация может спровоцировать появление компаний, которые будут принимать участие в конкурсах на получение государственного финансирования и передавать средства уже существующим компаниям. Это сильно исказит статистику, характеризующую результаты реализации рассматриваемого закона.

Недостаток в вузах специалистов, обладающих опытом коммерциализации инноваций, способных привлекать инвестиции в бизнес-проекты и оценивать коммерческие риски. Самый эффективный способ преодоления данной ситуации - обмен опытом внутри университетских кластеров. Специалисты получают возможность применить лучшие практики, учатся на ошибках коллег. Также целесообразно рассмотреть возможность выделения бюджетного финансирования для привлечения на конкурсной основе высококлассных специалистов, способных «раскрутить» процесс коммерциализации ОИС. К сожалению, в России еще мало образовательных учреждений, способных подготовить специалистов в области внедрения инноваций, а зарубежные эксперты не знают российской специфики. Но это лишь вопрос времени, постепенно и в России накопится опыт реализации успешных проектов.

Как видим, основные проблемы, препятствующие развитию МИП, имеют общесистемный характер и не могут быть решены в краткосрочной перспективе. В ходе внесения поправок в Федеральный закон № 217-ФЗ основная часть проблем была устранена и остались лишь те, преодоление

которых требует значительных временных затрат либо существенных общесистемных изменений.

Тем не менее, вузы России получили практическую возможность и заинтересованность в развитии инновационных направлений с коммерческим уклоном. К апрелю 2016 г. по Федеральному закону № 217-ФЗ создано 2721 МИП. Постоянный мониторинг эффективности деятельности созданных предприятий проводит Министерство образования и науки РФ посредством анкетирования, осуществляемого ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ [8].

Нами были выявлены 3 базовые группы проблем, которые возникают перед малыми инновационными предприятиями при вузе [8]:

– организационные – оформление регистрация компании, заключение договоров, постановка на бухгалтерский учет, привлечение профессиональных специалистов;

– материально-технические – поиск помещения и покупка оборудования;

– финансовые – образование стартового капитала, получение субсидий, грантов, кредитов.

Помимо этих проблем мы можем выделить ряд факторов, которые сдерживают процесс развития инновационной деятельности:

– слабая законодательная база;

– слабая имущественно-технологическая база;

– слабые программы поддержки инновационного бизнеса государством;

– недостаточная мотивация у студентов;

Влияние данных факторов можно минимизировать с помощью облегчения доступа к финансовым ресурсам, стимулирования спроса на инновационный продукт и ее продвижения, развития инфраструктурной поддержки МИП, материального и морального стимулирования молодых исследователей. Предложенные меры смогут содействовать развитию МИП на базе вузов, что в свою очередь обеспечит переход экономики России на новый уровень и эффективное развитие в дальнейшем [9].

Создание малого инновационного предприятия при вузе способствует развитию как образовательной системы, так и учебного заведения в целом. Это объяснятся тем, что усиливается материально-техническая база, повышается качество образовательного процесса, также развиваются научные проекты в учебном заведении [10].

Главной отличительной особенностью коммерциализации ИС в рамках МИП, созданного при вузе, являются налоговые льготы для малых инновационных предприятий в части налогов согласно ФЗ-217.

С 2011 г. малым инновационным предприятиям при вузах можно применять упрощенную систему налогообложения. Также появилась возможность арендовать помещения у вуза или НИИ вне конкурса и аукциона на льготных условиях. После принятия поправок в Федеральный закон

№212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» МИПам предоставили льготы по страховым взносам, которые представлены в табл.1.

Таблица 1

Тарифы страховых взносов для МИП при вузах

Название фонда	2012-2017	2018	2019
Пенсионный фонд	8	13	20
Фонд социального страхования	2	2,9	2,9
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	4	5,1	5,1

Источник: составлено автором на основании [11]

Обязательными условиями для обложения страховыми взносами являются:

- осуществление НИОКР и внедрение ИС;
- применение упрощенной системы налогообложения.

Первоначально планировалось, что уставным капиталом созданных МИП будут права на использование интеллектуальной собственности вуза. Однако впоследствии были приняты поправки, облегчающие данную процедуру с 1 января 2011 г. в уставной капитал можно вносить денежные средства, а с 1 марта 2011 г. - оборудование и имущество.

Главным требованием остается минимальная доля вуза в уставном капитале - треть. Она состоит из пропорций между правом на использование ИС, денежными средствами и оборудованием. Но для вузов Минобрнауки РФ ценность оборудования не должна превышать 500 тыс. рублей.

Как показывает опыт, накопленный с момента запуска программы, при реализации данного закона возникает ряд проблем. При анализе материалов исследований ведущих российских ученых выявлены основные препятствия для эффективного развития малых инновационных предприятий при научно-исследовательских и образовательных учреждениях в РФ [4; 6-9].

Помимо Федерального закона № 217-ФЗ, создавшего правовую базу для коммерциализации накопленного массива разработок, были приняты нормативные правовые акты, формирующие условия для эффективного функционирования созданных инновационных компаний.

1. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора» государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы».

2. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования». Цель принятия данного постановления заключалась в развитии инновационной инфраструктуры вузов на конкурсной основе для повышения эффективности коммерциализации их разработок. В том числе по данной программе было выделено значительное количество средств на правовую охрану и оценку РИД.

За весь период действия программы (с 1 января 2011 г. по 30 июня 2014 г.) были оформлены права на интеллектуальную собственность на 30,9 тыс. результатов. Главную долю в их числе занимают изобретения (49,5 %), программы для ЭВМ (36,7 %), полезные модели (16,1 %) и очень слабо представлен тип «промышленный образец» (менее 0,2 %), наиболее подходящий для промышленности. Количество охранных документов на использование РИД за тот же период составило 21,1 тыс., из которых 53 % - патенты и 39 % - регистрационные свидетельства [12].

Интерес представляет статистика по использованию РИД, которая запрашивается с первого полугодия 2013 г. Так, из 6,5 тыс. РИД, полученных вузами в рамках мониторинга действия Постановления № 219, передано на использование в организации инновационной инфраструктуры 21 %, использовано при выполнении контрактов 20 %, не использовано 30 %, проданы права на пользование менее 1 %. Высокая доля неиспользованных РИД может быть объяснена временным лагом между регистрацией охранного документа и его использованием [5].

3. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 220 «О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования, научные учреждения государственных академий наук и государственные научные центры Российской Федерации». По данному направлению в 2010-2012 гг. профинансировано *77* проектов на сумму 9,31 млрд руб. Объем софинансирования со стороны вузов составил 17 % от общего бюджета выданных грантов [13].

Динамику создания МИП при научно-образовательных учреждениях показывает рис.2.

Наибольшее количество предприятий создано в 2010 и 2011 гг., в IV квартале 2012 г. и 2013 г. На первоначальном этапе (последний квартал 2009 г.) выявился ряд проблем, которые были устранены в результате внесения дополнительных корректив в законодательную базу. Объективные данные показывают, что с принятием нового закона (15 августа 2009 г.), регламентирующего создание МИП при научно-образовательных учреждениях, в первые два года количество МИП значительно увеличилось, затем рост снизился, вероятно, в связи с вливанием средств по дополнительным программам поддержки (постановления № 218-220). Дальнейшее снижение количества зарегистрированных МИП может быть связано со сдерживающи-

ми факторами, перечисленными выше. Увеличение количества зарегистрированных МИП в последнем квартале каждого финансового года может быть связано с необходимостью освоения бюджетных средств, выделенных вузам и НИИ для развития инновационной деятельности.

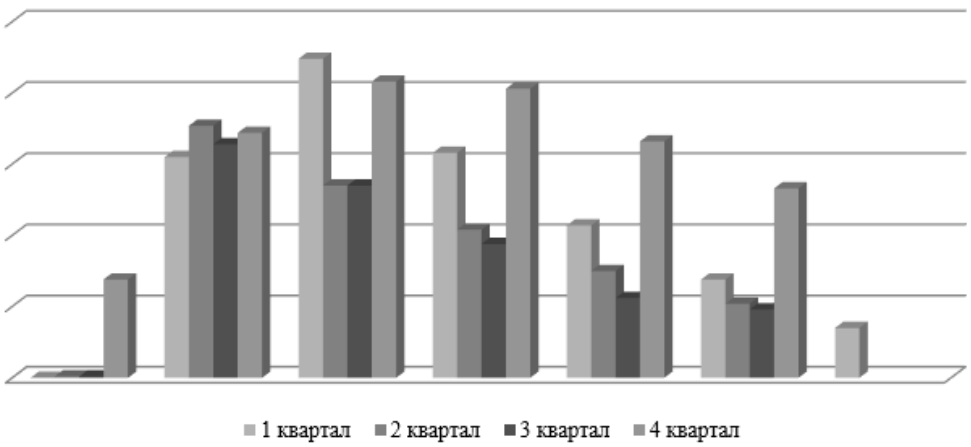


Рис.2. Динамика создания малых инновационных предприятий субъектами научно-образовательной сферы России в 2010-2016 гг.
Источник: составлено автором на основании [14]

Общее распределение МИП, созданных при научно-образовательных учреждениях, по федеральным округам России представлено на рис.3.

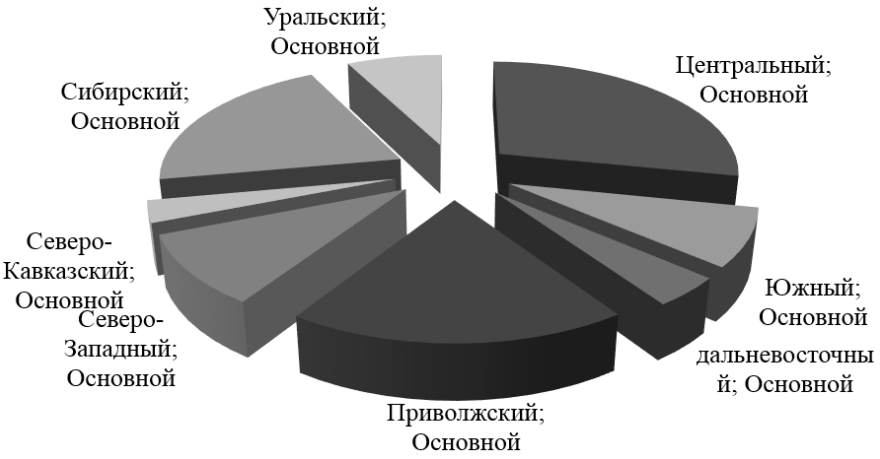


Рис.3. Распределение МИП, созданных при вузах, по федеральным округам в 2010-2016 гг., %
Источник: составлено автором на основании [12; 14]

Наибольшее их количество сосредоточено в Центральном, Сибирском и Приволжском федеральных округах.

Что касается создания хозяйственных обществ (ХО), то, согласно данным РИНКЦЭ на конец 2016 г., в базу было внесено 2243 ХО, наибольшая до-

ля которых приходится на вузы. При этом 82,83 % от созданных ХО за рассматриваемый период зарегистрировано в учреждениях Минобрнауки.

То обстоятельство, что большая часть ХО, возникших в рамках действия Федерального закона № 217-ФЗ, создана при вузах (290 вузов - 2091 ХО), может быть объяснено ориентацией государства на развитие вузовской науки. При 100 НИИ создано 152 ХО [14].

Объекты интеллектуальной собственности, полученные вузами в период с 1 января 2011 г. по 30 июня 2016 г., по данным анализа результатов влияния Постановления № 219 на инновационную деятельность вузов, проводимого РИНКЦЭ, по типам распределялись так. Наибольшую долю составляют такие формы интеллектуальной собственности, как изобретение (15 333) и программы для ЭВМ (8266). Полезных моделей разработано 4999, «ноу-хау» 1413, баз данных 907 [5]. Промышленных образцов всего 46, хотя это одна из наиболее подходящих для промышленных предприятий форм.

Следовательно, основная масса РИД пока не связана с промышленным производством, что может быть объяснено как динамикой развития IT-отрасли, так и высокой стоимостью выпуска прототипа промышленного образца.

В процессе изучения процесса коммерциализации МИП в научно-образовательных учреждениях мы выявили структуру способов использования РИД, полученных ХО, созданных при вузах за период исследования, проводимого РИНКЦЭ [5].

Таблица 2

Структура способов использования РИД, полученных ХО, в 2015 г.

Использование	Кол-во РИД
Не использованы	2 028
Переданы для использования в организацию инфраструктуры	1 358
Использованы при выполнении контрактов	1 284
Проданы права использования	64
Другое	1 784

Источник: составлено автором на основании [15]

Неиспользование РИД и «другое» может быть связано с наличием временного лага между регистрацией охранного документа и его реальным использованием. Также видно, что практически не осуществляется продажа права использования РИД.

О скорости потенциального внедрения вузами РИД за период с 1 января 2011 г. по 30 июня 2015 г. можно судить по следующим данным [5]:

- Общее число РИД - 30 964;
- Получено патентов - 9 805.

По информации РИНКЦЭ, патенты получены только на треть РИД.

Об эффективности созданных ХО можно судить по количеству и объемам выполняемых ими научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, на которые получены охранительные документы, по количеству ХО, получивших патенты, и по доле внедренных патентов. Данные, представленные РИНКЦЭ по состоянию на III квартал 2016 г., демонстрируют слабую активность ХО в части внедрения патентов (около 50 %), при этом наблюдается низкая активность получения патентов со стороны ХО, что, в свою очередь, может быть обусловлено недостатком информации [14] и наличием временного лага между изобретением и внедрением разработок.

Таким образом, учитывая рассмотренные результаты деятельности МИП на базе образовательных и научных организаций, можно сделать вывод, что наиболее значимые проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в рамках МИП, к которым можно отнести финансовые и организационные, связанные с участием государства. Это объясняется тем, что, если ряд маркетинговых и кадровых проблем частично могут быть решены самостоятельно МИПами с закономерным развитием рынка интеллектуальной собственности, то финансовые, юридические требуют непосредственного государственного вмешательства. Адаптация процесса коммерциализации интеллектуальной собственности в рамках МИП к современным экономическим условиям требует действенного государственного урегулирования экономики в меняющихся условиях усиливающейся глобальной конкуренции на внутренних и мировых рынках.

Выводы.

Коммерциализация интеллектуальной собственности на базе МИП обладает рядом преимуществ перед крупными компаниями, позволяющие эффективно использовать РИД, например, нацеленность на быстрый рост, высокая гибкость, адаптивность к требованиям рынка и высокая инновационная восприимчивость. Главными экономическими особенностями МИП является способность оперативно снабжать те сегменты и ниши рынка, где крупные компании неэффективны и способность быстро подстроиться под изменяющеюся конъюнктуру рынка и быть готовым к рискованным действиям.

Вовлечение учебных заведений в процесс стимулирования инновационного развития сдерживается рядом препятствий как объективного, так и субъективного характера, преодоление которых возможно при поступательной и планомерной реализации действующих государственных программ интеграции вузов в научную и инновационную коммерческую деятельность.

Создание и функционирование МИП при вузе способствует развитию системы высшего профессионального развития. МИП имеет возможность пользоваться опытно-экспериментальной базой, наработанными связями с партнерами и заказчиками, брендом ВУЗА; вероятность отсрочки платежей за аренду и коммунальные услуги. Однако работа МИП на базе

учебных заведений имеет такие проблемы, как несовершенной законодательной базы; слабая инновационная инфраструктура ВУЗа; проблемы с финансированием инновационной деятельности.

Список литературы

1. Грибов В.Д, Никитина Л.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 311 с.
2. Кучина Е.В. Проблемы функционирования малых инновационных предприятий при ВУЗАХ // Современная высшая школа: инновационный аспект. 2014. №3. С. 14-17.
3. Молчанов Н. Н. Маркетинг инноваций: учебник для академического бакалавриата / под ред. Н. Н. Молчанова. М.: Издательство Юрайт, 2015. 525 с.
4. Кукота С.И. Управленческие риски в инновационном менеджменте взаимодействия малых предприятий и вузов // Успехи современной науки. 2016. № 1. С. 18-20.
5. Валдайцев С.В., Молчанов Н.Н., Пецольдт К. Малое инновационное предпринимательство: учеб. пособие. М.: Проспект, 2013. 531 с.
6. Курбанова Ф.Ф., Гаирбекова П.И. Проблемы и перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем сборник статей V Международной научно-практической конференции. под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2016. С. 117-120.
7. Медунецкий В.М. Содержание и структура патентных исследований. СПБ: Университет ИТМО, 2015. 24 с.
8. Валдайцев С. В. и др. Управление инновациями и интеллектуальной собственностью фирмы: монография / под ред. С. В. Валдайцева. М.: Проспект, 2014. 416 с.
9. Шалаев И.А. Оценка экономической устойчивости в системе эффективного стратегического развития региона в условиях меняющейся инновационной среды // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 10. С. 20-24.
10. Бакуничева А.А. Статистический анализ создания малых инновационных предприятий при вузах // Прикладные статистические исследования и бизнес-аналитика сборник материалов II Международной научной конференции. 2016. С. 241-244.
11. Грибов В.Д., Камчатников Г.В. Пути активизации развития малых инновационных предприятий при вузах // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. Т. 5. № 1 (23). С. 17-20.
12. Малые инновационные предприятия при вузах и НИИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rsci.ru/innovations/small_innovative_enterprises/

13. Обухова Е.А. Особенности создания малых инновационных предприятий при вузах в современных российских условиях // Сибирская финансовая школа. 2015. №3 (110) С. 31-36.

14. Помельникова И.П. Место и роль инноваций и малых инновационных предприятий в современной российской экономике // Аллея науки. 2017. № 6. С. 145-148.

15. Дли М.И., Какатунова Т.В. Процедура создания малых предприятий при реализации инновационного потенциала университетов и научных организаций // Проблемы безопасности российского общества. 2014. № 3-4. С. 133-139.

Шалаев Илья Андреевич, канд.экон.наук, доц., viper18111988@yandex.ru, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

Авдеева Дарья Александровна, аспирант, d.awdeewa@yandex.ru, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,

Кирсанова Анастасия Олеговна, аспирант, a.kirsanova789@gmail.com, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES IN SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL INSTITUTIONS: INTEGRATION OF SCIENCE AND BUSINESS

I.A. Shalaev. D.A. Avdeeva, A.O. Kirsanova

The article considers the features of creation and functioning of small innovative enterprises on the basis of educational institutions, taking into account the peculiarities of forming the system of scientific knowledge generation in the Russian Federation. A comparative analysis of the advantages and disadvantages of the commercialization of intellectual property in the form of IIP on the basis of educational institutions is carried out. The features of the Federal Law No. 217-FZ and, as a result, strengthening the entrepreneurial function of universities and research institutes are considered. The main obstacles to the effective development of small innovative enterprises with educational institutions in Russia have been identified.

Key words: small innovative enterprises, educational institutions, commercialization of intellectual property in the form of small innovative enterprises.

Shalaev Ilya Andreevich, candidate of economic science, docent, Viper18111988@yandex.ru, Middle Russian Institute of Management - a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation,

Avdeeva Darya Aleksandrovna, graduate student, d.awdeewa@yandex.ru, Central Russian Institute of Management - branch of the Russian Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation,

Kirsanova Anastasia Olegovna, graduate student, a.kirsanova789@gmail.com, Middle Russian Institute of Management - a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

УДК 336.018

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

Л.Е. Романова

Представлен методический материал, позволяющий выявить и измерить намерения лиц, принимающих финансовые решения в условия рынка. Построение предлагаемого методического подхода базируется на положениях теории поведенческих финансов. Представленные направления и зависимости целесообразно применять при формировании финансовой стратегии, а также отдельных мероприятий финансового характера.

Ключевые слова: поведенческие финансы, мероприятия финансового характера, взаимосвязь субъектов рынка, мотивация принятия финансовых решений, субъективный механизм принятия финансовых решений.

При обосновании необходимости внедрения мероприятий финансового характера конкретной компании в рыночных условиях следует учитывать намерения других участников рыночных отношений, прежде всего, реальных и потенциальных конкурентов. Поэтому весьма значимым аспектом подобных обоснований является использование методологии мотивации принятия управленческих решений [1]. Направлением решения проблемы выявления специфики намерений участников предложений на рынках товаров и услуг является использование положений теории поведенческих финансов, поскольку поведенческие финансы позволяютобъяснить особенности принятия управленческих решений финансового характера в условиях неопределенности на основе учета психологических факторов. В данном случае представляется необходимым включить в уточнение методологии поведенческих финансов положения институциональной экономики [2], а также подходы, применяемые в экономической социологии [3].

Если рассматривать формирование финансовой стратегии на основе положений институциональной экономики,то помимоориентации на миссию организации, имеющиеся ресурсы, различныеограничения, факторы внешнего и внутреннего порядка, следуетучитывать социальные нормы, ценности, традиции. То есть на поведенческую природу принятия финансовых решений влияет социальная оправданность и ответственность. Когда при формировании финансовых мероприятий предусматривается соблюдение социальных норм, то такие решения могут обеспечить рост экономического потенциала субъекта хозяйствования и предопределить возможности повышения его финансового результата.

С позиций экономической социологии необходимо определить рольчисто субъективных механизмов в принятии финансовых решений, и

методически обосновать проявление этих механизмов в действиях финансовых менеджеров. В данном случае следует разграничить объективное и субъективное восприятие экономической действительности лиц, принимающих финансовые решения.

Необъективное воспроизведение среды, в которой приходится внедрять те или иные мероприятия финансового характера, возникает в силу следующих причин: 1) необоснованногопозиционированиякомпаний и определения их возможностей в условиях конкурентного взаимодействия субъектов рынка [4]; 2) отсутствия учета и анализа действий и намерений участников рыночных отношений. Причем, если явные проявления намерений других субъектов рынка можно выявитьна основе последующего традиционного финансово-экономического анализа, то неявные мотивы следует определять с помощью более сложного инструментария, например, аппарата деловых игр [5]. Составление прогнозов неявных намерений необходимо осуществлять, прежде всего, для предупреждения ошибок в области поведенческих финансов.

Таким образом, позиции хозяйствующих субъектов на рынках товаров и услуг определяют не только чисто рыночные факторы, например, сложившийся уровень конкуренции, но и факторы поведенческих финансов, в частности, мотивы поведения, которыми руководствуются лица, осуществляющие обоснование мероприятий финансового характера. В связи с чем,выяснять проявление теории поведенческих финансов к определению рыночных позиций субъектов хозяйствования представляется целесообразным черезэкономические интересы финансовых менеджеров, отражаемые через мотивы деятельности, поскольку мотив – это внутреннее побуждение к действию.

Для изучения характера согласованности интересов отдельной компании с интересами других субъектов рынка, которые проявляются неявным образом, целесообразно выяснить, в какой степени потребности хозяйствующих субъектов согласуются с мотивами их поведения [1].

Результаты проводившихся научных исследований показывают, что в современных условиях основным критерием оптимизации функционирующих хозяйствующих субъектов является максимизация объема продаж или прибыли, и в незначительной мере используются такие критерии как рост стоимости предприятия, рост *EVA* и другие варианты.

Исследование динамики потребностей субъектов экономики позволяет выделить вектор поведения их финансовых менеджеров. Если этот вектор по определенной организации не вступает в противоречие с векторами других субъектов, то его целесообразно использовать в качестве критерия согласования финансово-экономического поведения данного субъекта экономикисдругими субъектами–представителями исследуемого рынка. Наличие или отсутствие противоречий, т.е. столкновения экономических

интересов, целесообразно обнаружить на основе анализа социальной природы мотивов хозяйствования [1].

Социальная природа мотивов принятия решений финансового характера может бытьотражена на основе двух противоположных групп мотивов:согласованностии состязательности (рис.1).

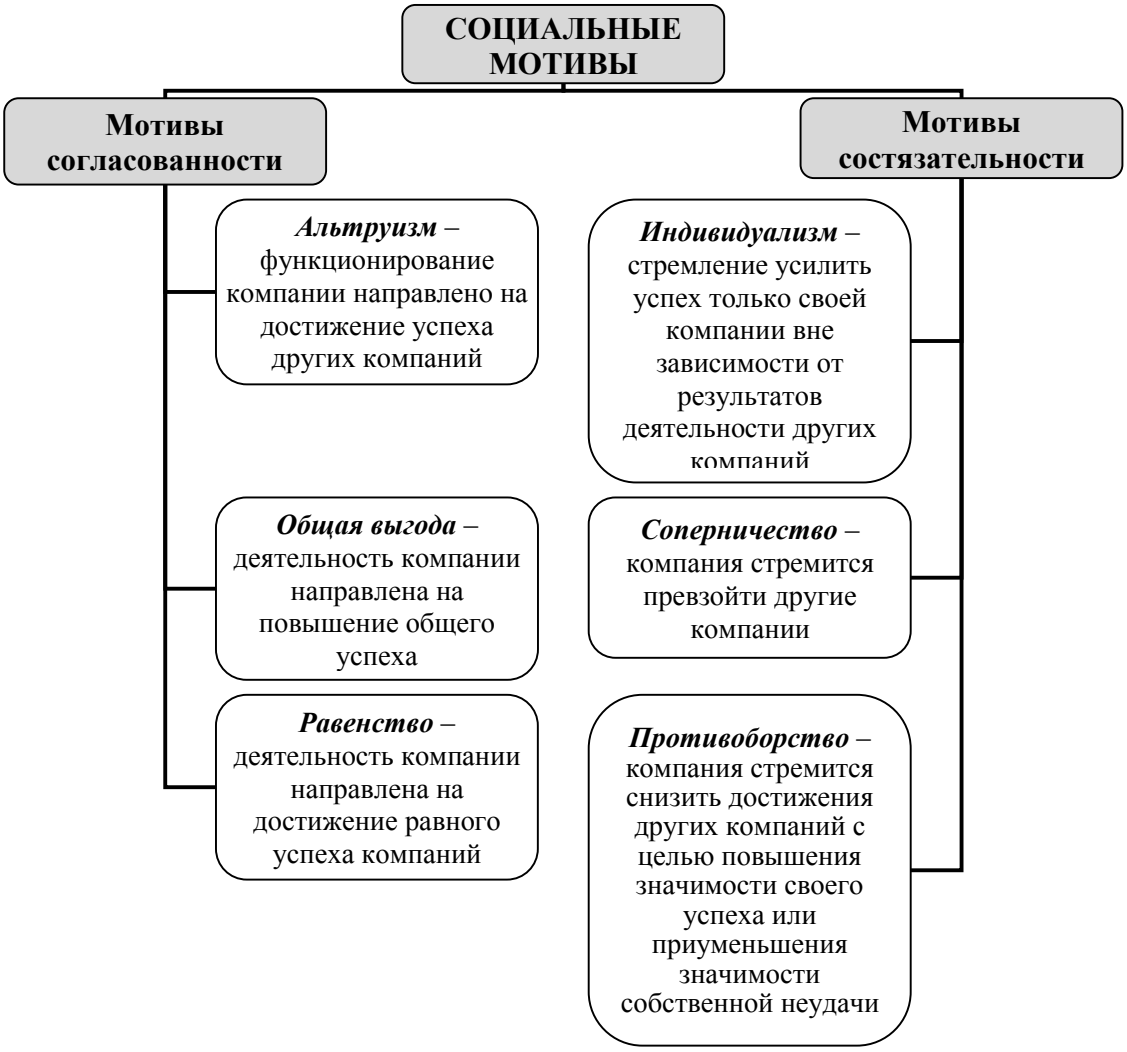


Рис.1. Мотивы принятия решений финансового характера

Для установления меры влияния мотивов хозяйствования, являющихся выражением воли лиц, принимающих управленческие финансовые решения, соответствующие мотивы следует ранжировать.На основе полученных значений рангов можно выделить преобладающие мотивы для каждогосубъекта рынка. Для определения уровня согласованности мотивов лиц, принимающих финансовые управленческие решения, целесообразноустановитьзначение уровня согласованностиинтересов, представляемых финансовыми менеджерами компаний исследуемого рынка, как отношение ранга мотивов согласованности (R_1) к рангу мотивов состязательности (R_2) [1].

$$I_{ñè} = \frac{R_1}{R_2}, \qquad (3)$$

где $I_{с.и}$ – уровень согласования интересов взаимодействующих компаний.

Вариативность значений $I_{с.и}$ отражена на рис.2.

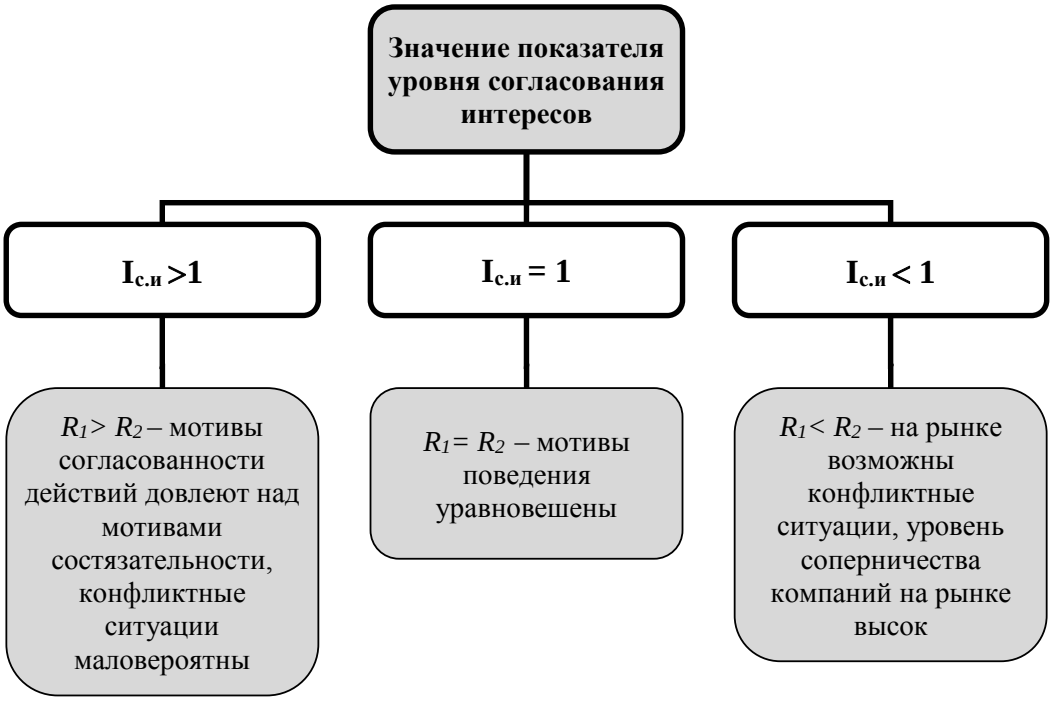


Рис.2. Значения уровней согласования мотивов, определяющих принятиефинансовых решений

При назревании ситуации конфликта интересов субъектов исследуемого рынка значение индекса $I_{с.и}$ будет иметь тенденцию к понижению. Конфликт интересов можно также отразить через рост уровня финансовых рисков компаний. В этом отношении показатель уровня согласования интересов может быть использован в качестве инструмента прогнозирования риска принятия финансовых решений. Диапазон возможного конфликта компаний-конкурентов зависит от соотношения предложения и спроса товаров или услуг на исследуемом рынке [6].

Для обоснования типа поведения компании с учетом согласованного взаимодействия с другими участниками определенного рынка целесообразно использовать положения механизма согласования неявного взаимодействия, под которым понимается формирование и реализация обоснованных действий, обеспечивающих согласованное развитие компаний [4].

Предложенный в данной статье подход целесообразно использовать при обосновании решений финансового характера для того, чтобы учитывать намерения других компаний-конкурентов определенного рынка. Поэтому целесообразно рассмотреть различные варианты рыночного предло-

жения: 1) преобладание одного вида товарного предложения (если он доминирует в структуре продаж); 2) множественный характер товарного предложения. Применение предлагаемого инструментария оценки поведенческих факторов позволит обосновать целесообразность поддержки существующих реакции компаний на действия компаний-конкурентов, либо обосновать необходимость ликвидации несоответствия между существующими и предпочтительными реакциями [1].

Таким образом, сформированный инструментарий оценки поведенческих финансов, позволяющий определить значение показателя, характеризующего уровень согласования интересов финансовых менеджеров – представителей компаний определенного рынка, дает возможность выявить намерения лиц, принимающих управленческие решения финансового характера. Представленные научные разработки целесообразно использовать при проведении дальнейших исследований в области поведенческих финансов, а также применять финансистами компаний различного профиля при формировании их финансовой стратегий, т.к. позволяют учесть поведенческие мотивы других участников определенного рынка.

Список литературы

1. Коршунова Г.В. Мотивация стратегических решений о типах конкурентного поведения предприятия на рынке товаров // Финансы и кредит. 2005. № 2 (170). С. 76-79.
2. Коршунова Г.В. Институциональные основы исследования рыночных взаимодействий. Финансы и кредит. 2006. № 5 (209). С. 45-48.
3. Радаев В. В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. 604 с.
4. Романова Л.Е. Проблемы анализа рыночных структур. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. № 1-2. С. 15-26.
5. Коршунова Г.В., Романова Л.Е. Использование теории игр при анализе взаимодействий субъектов рынка. Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 9. С. 48-52.
6. Коршунова Г.В. Методология выявления риска взаимодействия субъектов рынка. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 3-1. С. 366-375.

Романова Людмила Ефимовна, д-р экон. наук, проф., milarom12@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

THE FORMATION OF BEHAVIORAL FINANCE TOOLS

L.E. Romanova

The article presents the systematic material, which makes it possible to reveal and to measure the intentions of those, who make financial decisions into the conditions of market. The construction of systematic approach is based on the positions of the theory of the behavioral finances. The represented approaches and the established dependences it is expedient to use with the formation of financial strategy, and also separate measures of financial nature. The keywords: behavioral are finances, the measure of financial nature, the interrelation of the subjects of market, the motivation of making financial decisions, the subjective mechanism of making financial decisions.

Key words: the behavioral finance,the financial decisions, the relationship of market agents, the motivation, subjective financial decisions, mechanisms for making financial decisions.

Romanova Lyudmila Efimovna, doctor of econ. Sciences, Prof., milarom12@yandex.ru, Russia, Tula, Tula state university

УДК 336

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ПРИ ЗАМЫКАНИИ ЦИКЛА «НАУЧНО – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО – КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ – ПРОИЗВОДСТВО» В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Л.И. Шинкарёва, Л.А. Петрова

Рассмотрены имеющие место недостатки сложившейся системы финансирование НИОКР и их практическая реализация. Указаны направления повышения эффективности разработки и внедрения научно–исследовательских и опытно-конструкторских разработок в промышленности, использования венчурного капитала как инструмента финансирования инновационных проектов. Приведены схемы распределения денежных потоков цикла «НИОКР – производство».

Ключевые слова: финансовые потоки, источники финансирования, НИОКР, производство, венчурные фирмы.

Использование новых рыночных механизмов приводит к изменению структуры циркуляции финансовых потоков при реализации инновационной стратегии.

Оптимизация финансовых потоков «скрепляющих» комплексы предприятий, функционирующих по циклу «исследование – производство» на коммерческой основе (частично бюджетной), а также кредитно – финансовому циклу с наличием Центра «Центр - Ассоциация предприятий – Банк», является мероприятием первостепенного значения для деятельности предприятий отрасли в рынке с наименьшими издержками.

К настоящему времени в отрасли сложилась и действует система взаимодействия субъектов при реализации инновационных проектов, основанная на использовании, зачастую, централизованного финансирова-

ния. После разработки нового продукта (новой технологии) должен осуществляться процесс внедрения новшества недостаточно определённой ответственностью за результаты этого процесса.

Как показывает анализ выполненных и не востребованных промышленностью научно-технических проектов, при их разработке, как правило, неглубоко проводилось изучение потенциального рынка инвестиционных возможностей, т.е. отсутствовали углубленные маркетинговые исследования. Это приводит к разрыву единого инновационного пространства, т.к. многие инновации, предназначенные для внедрения в промышленность, остаются без производственной реализации.

Устранить это можно путём внедрения новых механизмов управления и изменения системы финансирования, в частности, переходя от безвозвратного государственного финансирования части отраслевых НИОКР к возвратному кредитованию на конкурсной основе (в том числе к безвозвратному государственному кредитованию [1,5]. На рис.1 показана структурная схема распределения финансовых потоков при замыкании цикла «НИОКР – производство», реализуемого посредством венчурного предприятия.

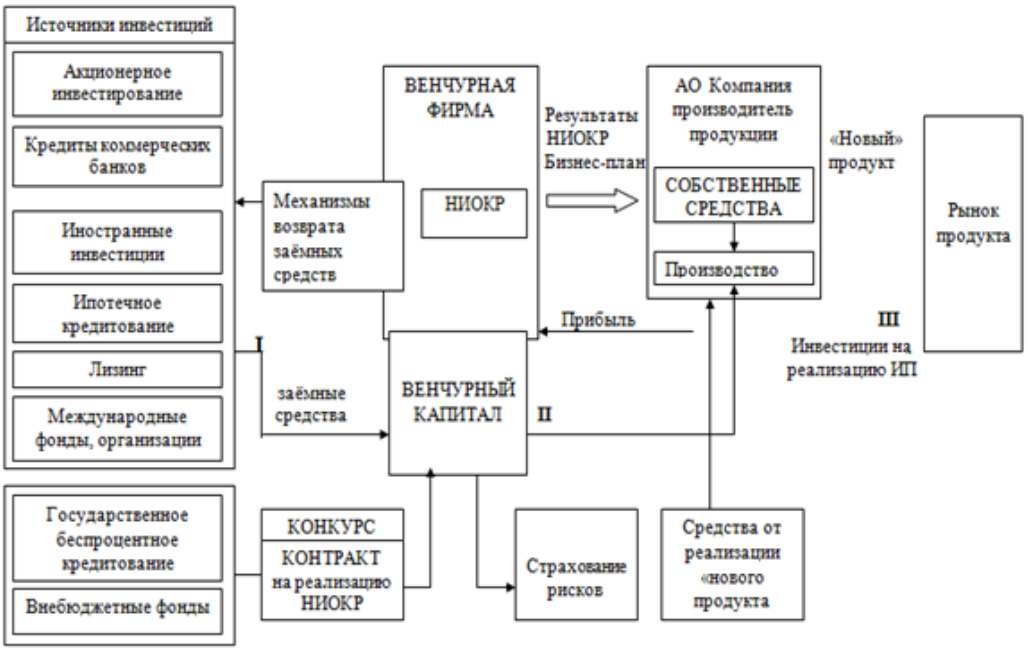


Рис.1. Схема распределения финансовых потоков цикла «НИОКР – производство», осуществляемого венчурной фирмой

Выделяются три основные цикла финансовых потоков – потоки, обеспечивающие разработку НИОКР с учётом рыночных требований (I), потоки, обеспечивающие реализацию инвестиционного проекта, использующего инновации (II), а также финансовые потоки от реализации «новой» конкурентоспособной продукции на рынке (III).

Для превращения венчурного капитала в инструмент финансирования инновационных проектов необходим ряд предпосылок [3]:

- развитая технологическая среда, способная генерировать инновации;
- активная конкурентная среда, аккумулирующая внедрение инноваций;
- благоприятные законодательные и налоговые условия, гарантирующие безопасность и доходность венчурных вложений.

В качестве возможных источников финансирования рассматриваются [1,2,4]:

- государственные беспроцентные кредиты; поскольку бюджетный (невозвратный) источник финансирования отличается низкой ненадёжностью, то переход к госкредитам на возвратной основе становится эффективным средством государственной поддержки прикладной науки;
- долговое финансирование за счёт кредитов государственных и коммерческих банков и долговых обязательств юридических и физических лиц, а также кредиты иностранных инвесторов;
- иностранные инвестиции – капитал иностранных юридических и физических лиц, предоставляемый в форме финансового или иного долевого участия в совместном проекте, а также в форме прямых вложений денежных средств международных организаций, фондов, финансовых учреждений различных форм собственности в соответствии с действующим законодательством;
- ипотек – ссуда под залог недвижимости, объектом залога могут быть здания, сооружения, дома, и другие виды недвижимости, находящиеся в собственности предприятия;
- собственные финансовые средства хозяйствующего субъекта – прибыль предприятия, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий и пр., другие виды активов предприятия;
- лизинг как способ финансирования инвестиций; лизинговые операции дают возможность получить необходимое предприятию оборудование без капитальных затрат и устранить риск потерь предприятия;
- акционирование как метод инвестирования; выпуск ценных бумаг должен способствовать мобилизации рассредоточенных средств предприятий для осуществления крупных инвестиций.

Механизмы возврата заёмных средств определяются самими формами финансирования и обеспечивают возвратность за счёт:

- использования залоговых кредитов (под акции, ипотеку, интеллектуальную собственность);
- страхование венчурных рисков;
- включения затрат на НИОКР в состав себестоимости будущей конкурентоспособной продукции.

По мере изменения макроэкономического климата, надёжность

каждого из источников финансирования будет меняться. Например, можно ожидать рост доли кредитов, в частности за счёт развития ипотечного кредитования, уменьшающего банковские риски.

Работы второго цикла (II) представляют собой мероприятия по реализации инвестиционного проекта по выпуску конкурентоспособной продукции, разработанной с внедрением научных результатов, полученных на стадии НИОКР.

Организации финансирования инвестиционных проектов всегда предшествует технико-экономическое обоснование, бизнес – план, которые позволяют подтвердить эффективность вложений в активы. Рассчитываются интегральные показатели эффективности проекта, обосновывается доходность предприятия, а также обосновывается возможность возврата заёмных средств в указанные сроки.

Для любого инвестиционного проекта важным является согласование потоков денежных средств во времени. Это значит, что в каждый временной период сальдо денежных средств должно быть положительным (с учётом доходов от продаж, сроков возврата заёмных средств и процентов по ним), что обеспечивает финансовую устойчивость реализуемого инвестиционного проекта.

Распределение финансовых потоков в цикле «НИОКР – производство» с использованием внутрифирменного венчура во многом похоже на функционирования венчурной фирмы, хотя и имеет свои особенности [7].

Схема распределения финансовых потоков при функционировании внутриотраслевых венчурных предприятий (подразделений) показана на рис.2.

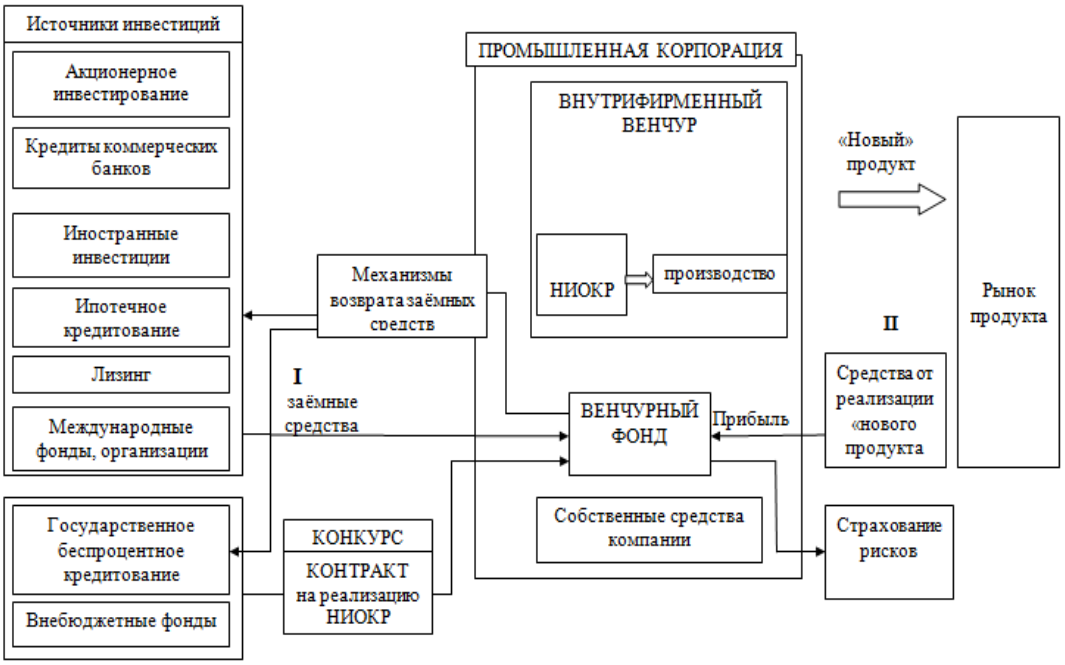


Рис.2. Схема распределения финансовых потоков при замыкании цикла «НИОКР – производство» с использованием внутрифирменного венчура

С использованием возможных источников финансирования целесообразно формирование венчурного фонда с последующим страхованием рисков. ДАНТ или по его поручению специальная структура распоряжается венчурным фондом, участвуя в создании временных венчурных подразделений, предоставляя им первоначальный капитал и обеспечивая финансовые потребности как при разработке инвестиций, так и при их внедрении. Источники финансирования (накопления фонда) – те же, что и в рассмотренной выше схеме. Аналогичны также механизмы возврата заёмных средств.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 315 с.
2. Вагизова В. Финансово – кредитное обеспечение инновационной деятельности в условиях перехода к рыночным отношениям. Казань, 1996. 196 с.
3. Венчурное финансирование: теория и практика / под ред. Л.М. Балабана. М.: АНХ, 1998. 271 с.
4. Кокурин Д.И. Финансовые источники инновационной деятельности отечественных предприятий // Финансы. 2001. №1. С.14-21.
5. Никитин С.А., Калиниченко Е.В. Анализ механизма управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов // Управленческий учёт. 2014. №12. С. 90-98.
6. Скоблякова И.В. Инновационные системы и венчурное финансирование. М.: Машиностроение 1, 2006. 212 с.
7. Шинкарева Л. И. Специфические особенности венчурного бизнеса // Известия Орловского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические и гуманитарные науки. 2009. № 2. С. 53–57.

Шинкарева Людмила Ивановна, канд. экон. наук, доц., lishink@yandex.ru, Россия, Орел, Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС

Петрова Людмила Анатольевна, аспирант, kafmen2016@mail.ru, Россия, Орел, ОГУ имени И. С. Тургенева

OPTIMIZATION OF FINANCIAL FLOWS IN CASE OF SHORT CIRCUIT OF THE CYCLE "SCIENTIFICALLY-RESEARCH IT IS ALSO PILOT-DESIGN DEVELOPMENTS-PRODUCTION" IN INDUSTRIES

L.I. Shinkareva, L.A. Petrova

The financings of Research and Development and their practical implementation taking place shortcomings of the developed system are considered. The directions of increase in efficiency of development and deployment scientifically – research are specified and it is pilot design developments in the industry, use of a venture capital as instrument of financing of innovative projects. Schemes of distribution of cash flows of the cycle "Research and Development — Production" are provided.

Key words: financial flows, sources of financing, Research and Development, production, venture firms.

Shinkareva Lyudmila Ivanovna, candidate of economy. science, docent, lishink@yandex.ru, Russia, Orel, Central Russian Institute of Management, Branch of RANEPA

Petrova Lyudmila Anatolievna, graduate student, kafmen2016@mail.ru, Russia, Orel, Orel State University named after I. S. Turgenev

УДК 339

СОДЕРЖАНИЕ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКЦИИ И ЕЕ СТОИМОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

С.А. Ростовцев

Даны основные термины и понятия, определяющие процесс определения стоимости жизненного цикла. Проанализированы стадии и определены основные виды работ, выполняемых на протяжении жизненного цикла. Определена универсальная структура затрат применимая как к отдельной стадии, так и к полному жизненному циклу. Сформулированы основные требования к модели оценки стоимости жизненного цикла.

Ключевые слова: жизненный цикл, виды работ и этапы жизненного цикла, стоимость жизненного цикла.

Проанализировав действующие и разрабатываемые в настоящее время нормативные документы, регламентирующие управление стоимостью жизненного цикла продукции военного назначения можно сделать вывод, что в России только определяются и закладываются основные цели и принципы данного процесса. Разработан ряд разрозненных стандартов, которые формулируют часть ключевых определений.

Жизненный (ЖЦ) цикл изделий – совокупность взаимосвязанных процессов последовательного изменения состояний вооружения и военной техники (ВиВТ) от формирования исходных требований к ним до снятия их с эксплуатации и списания.

Стадия жизненного цикла – часть жизненного цикла ВВТ, характеризующаяся совокупностью выполняемых работ и их конечными результатами [1].

Рис.1. Стадии жизненного цикла

Виды работ – совокупность процессов, выполняемых на определенных стадиях жизненного цикла, характеризующаяся признаками целостности и завершенности решаемых задач, позволяющих получить заданные конечные результаты, и являющаяся, как правило, объектом самостоятельного планирован я и финансирования [2].

Стадия исследование и обоснование разработки может включать в себя следующие виды работ:

аванпроект – комплекс теоретических, экспериментальных исследований и проектных работ по техническому и экономическому обоснованию возможности и целесообразности разработки и производства изделия [1].

научно-исследовательская работа (НИР) – комплекс теоретических и (или) экспериментальных исследований в целях изыскания принципов и путей создания новой и совершенствования существующей военной техники [3].

Стадия разработки:

опытно-конструкторская работа (ОКР) - комплекс работ по разработке конструкторской и технологической документации на опытный образец изделия, изготовлению и испытаниям опытного образца (опытной партии) изделия, выполняемых при создании (модернизации) изделия [4].

Стадия производство – изготовление изделий, предназначенных для поставки.

Эксплуатация - стадия ЖЦ, на которой реализуется, поддерживается и восстанавливается качество изделия.

Капитальный ремонт – стадия характеризующаяся выполнением совокупности работ по разработке ремонтной документации на изделия, проведение ремонта одного или нескольких изделий или установочной

партии изделий, их испытаний, корректировки и утверждения ремонтной документации, а также выполнение совокупности работ по организации и осуществлению их ремонтного производства [2];

Утилизация – изменение целевого назначения или уничтожение изделий по причине невозможности или нецелесообразности их дальнейшего применения по основному назначению с обеспечением возможности вторичного использования таких изделий [5].

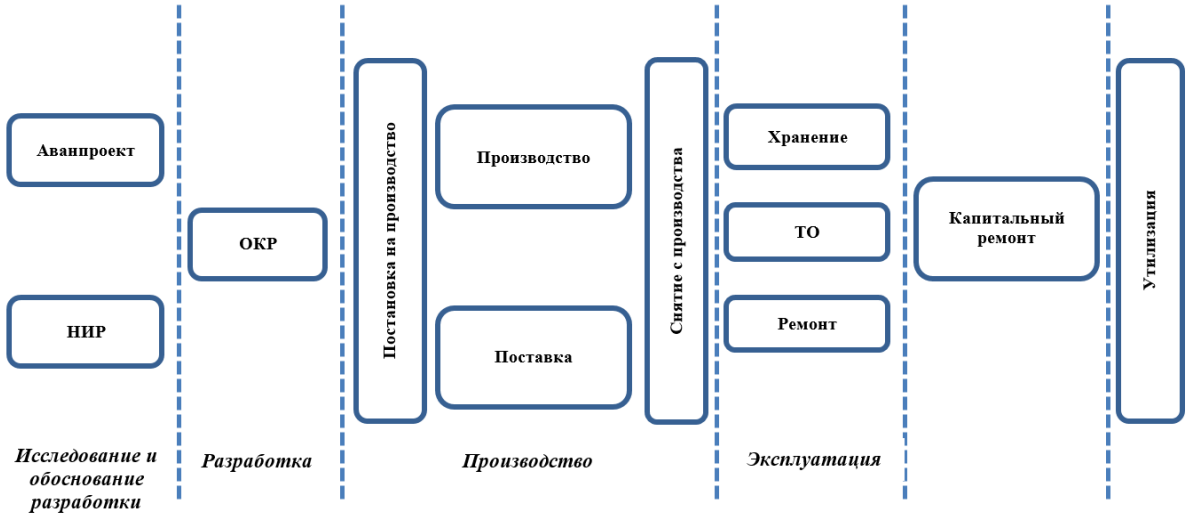


Рис.2. Виды работ по стадиям жизненного цикла

Стоимостью жизненного цикла продукции являются суммарные затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов в ходе ее ЖЦ (стадии ЖЦ).

Каждый вид работ характеризуется отдельной деятельностью относящейся к изделию, для осуществления которой требуется определенное количество различного вида ресурсов. Каждый вид используемого ресурса возможно оценить определив размер произведенных затрат, набор которых характерен для каждого вида работ на всех стадиях ЖЦ.

Определение стоимости ЖЦ ВиВТ целесообразно производить декомпозировав затрат по следующим факторам:

1. Виды работ.
2. Статьи затрат (материальные, трудовые, накладные и т.п.).
3. Время (момент или период выполнения определенного вида работ и осуществления расходов).

Таким образом, стоимость ЖЦ можно представить в виде трехмерной модели, построение и наполнение которой позволит получить представление о её структуре и позволит выявить влияние отдельных факторов на её величину.

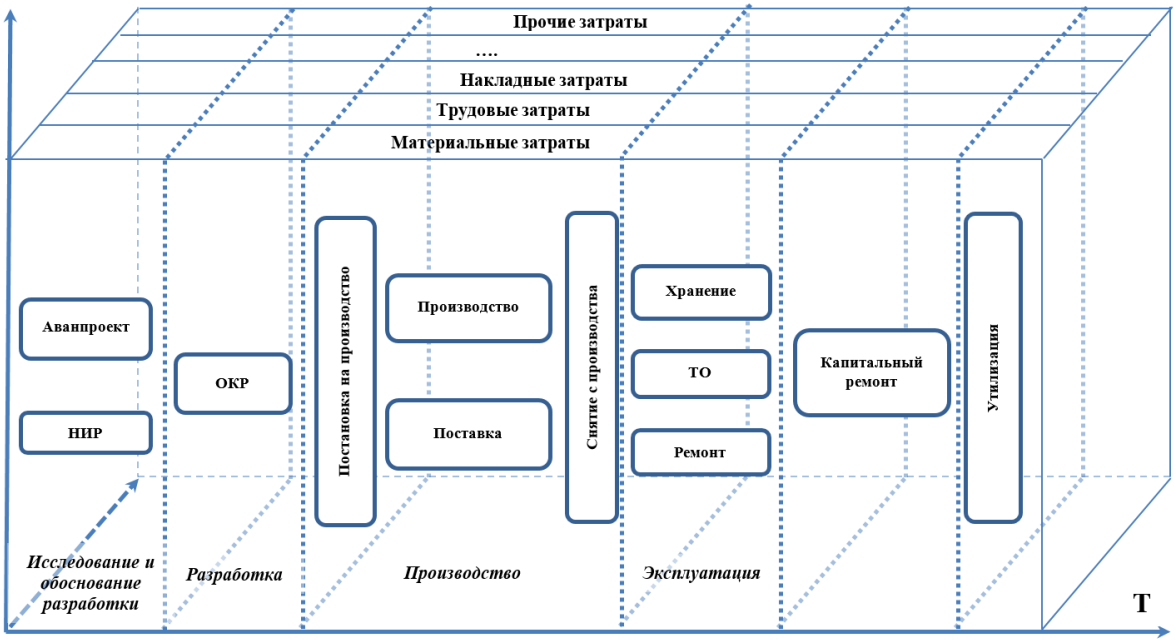


Рис.3. Виды работ по стадиям жизненного цикла

Расчет стоимости ЖЦ и его уточнение возможно производить в любой момент времени, при этом расчет необходимо производить с применением дисконтирования, с целью учета влияния инфляционных факторов [8].

Процесс ценообразования на продукцию военного назначения, поставляемую по государственному оборонному заказу, четко регламентирован законодательством. Согласно которому могут быть применены следующие виды цен:

1. Ориентировочная (уточняемая) цена;
2. Фиксированная цена;
3. Цена, возмещающая издержки.

Принимая во внимание длительность жизненного цикла и степень неопределенности и данных об объеме затрат на всех его стадиях целесообразно для обеих сторон государственного контракта применение ориентировочной (уточняемой) цены. При этом ориентировочная цена контракта будет состоять из суммы ориентировочных цен по отдельным стадиям ЖЦ.

Цены отдельных стадий ЖЦ и видов работ предпочтительно определять на основе калькулирования себестоимости по статьям затрат. Основными статьями затрат являются:

1. Затраты на материалы;
2. Затраты на работы и услуги;
3. Затраты на оплату труда;
4. Страховые взносы;
5. Затраты на подготовку и освоения производства;
6. Затраты на проведение испытаний;
7. Общепроизводственные и общехозяйственные затраты;

8. Прочие затраты (командировочные расходы и т.п.);

9. Внепроизводственные расходы.

Указанный перечень статей затрат является укрупненным и таким образом универсальным для всех видов работ всех стадий ЖЦ. В зависимости от вида работ наблюдается доминирование той или иной статьи затрат. Так на этапе НИР в структуре себестоимости будут преобладать затраты на оплату труда, а на этапе производства материальные затраты и т.п.

Оценка величины статьи затрат в зависимости от стадии жизненного цикла

	Стадии жизненного цикла					
Статьи затрат	**Исследование и обоснование разработки**	**Разработка**	**Производство**	**Эксплуатация**	**Капитальный ремонт**	**Утилизация**
Затраты на материалы;		v	V	v	V	
Затраты на работы и услуги;		V		V	V	V
Затраты на оплату труда;	V	V	V	v	V	V
Страховые взносы;	V	V	V	v	V	V
Затраты на подготовку и освоения производства;			V			
Затраты на проведение испытаний;		V	v		v	
ОПР и ОХР;	v	V	V	v	v	V
Прочие затраты (командировочные расходы и т.п.);		V		V		V
Внепроизводственные расходы.			V		V	

V…v – оценка величины статьи затрат (V – высокий уровень затрат, v – низкий)

Одновременно, при определении цены продукции существуют следующие ограничения нормы рентабельности – не выше 1 % от затрат на покупные комплектующие изделия и работы на работы и услуги других предприятий (организаций) и не выше 20 % от оставшихся статей затрат.

Таким образом, основным фактором, влияющим на стоимостные характеристики ЖЦ ВиВТ являются затрат. Методика расчета и принципы построения модели стоимости жизненного цикла учитывающей все виды затрат, ее полнота, чувствительность к изменениям, многовариантность

сценариев является определяющей для получения инструмента, позволяющего не только определять но и управлять стоимостью жизненного цикла на всего этапах.

Список литературы

1. ГОСТ РВ 52006-2003 Создание изделий военной техники и материалов военного назначения. Термины и определения
2. ГОСТ РВ 15.004-2004 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Стадии жизненного цикла изделий и материалов.
3. ГОСТ РВ 15.105-2001 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Порядок выполнения научно-исследовательских работ и их составных частей. Основные положения.
4. ГОСТ РВ 15.203-2001 Порядок выполнения опытно-конструткорских работ по созданию изделий и их составных частей. Основные положения.
5. ГОСТ Р 56136-2014 Управление жизненным циклом продукции военного назначения. Термины и определения.
6. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».
7. Приказ Минпромэнерго от 23 августа 2006 г. N 200 «Об утверждении порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу»
8. Хлынин Э.В., Ростовцев С.А. Контракт жизненного цикла как форма государственно-частного партнерства // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2017. № 1. С. 198-200.

Ростовцев Сергей Александрович, начальник управления государственных контрактов, s_rostovcev@mail.ru, Россия, Тула, АО «КБП»

THE CONTENT OF THE STAGES OF THE PRODUCT LIFE CYCLE AND ITS COST CHARACTERISTICS

S.A. Rostovtsev

The basic terms and concepts that define the process of determining life-cycle costs. Analyzed the stage and identified the main types of work performed throughout the life cycle. Defined universal structure of costs in-applicable as a separate stage and to the full life cycle. The basic requirements for the assessment model life cycle cost.

Key words: life cycle, types of operations and stages of the life cycle, life-cycle costs.

Rostovtsev Sergey Aleksandrovich, the head of department of state contracts, s_rostovcev@mail.ru, Russia, Tula, KBP

УДК 332.14

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Д.Э. Басалаев

Проведен анализ состояния и функционирования отрасли машиностроения в России в современных экономических условиях. Рассмотрены особенности развития машиностроительного комплекса и определена необходимость модернизации машиностроительных предприятий на инновационной основе.

Ключевые слова: машиностроение, санкции, инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, импортозамещение, модернизация.

Машиностроение является наиболее крупной и комплексной отраслью, которая определяет уровень научно-технического прогресса во всем государстве, так как способна обеспечить все остальные отрасли необходимыми машинами, приборами и оборудованием, а также население – предметами потребления. Для эффективного функционирования и развития предприятий машиностроения в будущем в современных условиях необходимо обратить внимание на их инновационную деятельность и активность.

Инновационная деятельность предприятий предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приведут к инновациям. Понятия инновационной активности и инновационной деятельности неразрывно связаны между собой. Некоторые ученые отождествляют эти два понятия, однако они все-таки имеют разное сущностное значение, поскольку деятельность – это совокупность действий, а активность представляет собой участие в деятельности.

Анализируя статистические данные за последние годы, можно отметить, что большинство предприятий машиностроительного комплекса России находятся в состоянии кризиса в инновационной сфере. Следовательно, необходимо разработать мероприятия по преодолению кризиса и стимулировать инновационную деятельность. Поэтому большое значение имеет оценка эффективности инноваций, а также особенности развития и специфика инновационной деятельности предприятий машиностроения.

Так как машиностроение является базовой отраслью для экономики любой страны, то оно определяет производственный потенциал и обороноспособность государства, а также обеспечивает функционирование всех отраслей промышленности.

На сегодняшний день доля машиностроения в России составляет около 20 %, однако этот показатель в 2 раза ниже, чем в других странах. Например, в Японии удельный вес машиностроения составляет 52 %, в Ан-

глии – 40 %, в Германии – 54 %, в Италии – 36 %, в Китае – 35 %. В России темпы обновления технологической базы составляют от 0,1 до 0,5 % в год, а выбытие основных фондов – от 1,5 до 2,5 %, что во многом определяет технический уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции. Инновационная активность машиностроительных предприятий и объясняется, главным образом, их экономическим положением, хотя объективная потребность в нововведениях существует в производстве постоянно. Главной причиной осуществления инноваций (75-80 %) является расширение ассортимента выпускаемой продукции. Инновации, обеспечивающие конкурентоспособность, имеют небольшой удельный вес: достижение современным требованиям качества – 25-30 %, повышение эффективности – 15-20 %. [4].

В анализируемой отрасли выпуск продукции в 2015 году составил 12,1 млрд. долларов, в странах ЕС – 156,7 млрд. долларов, Китае – 162,1 млрд. долларов, Японии – 65,9 млрд. долларов, США 102,9 млрд. долларов, Бразилии – 14,1 млрд. долларов. Среднегодовые темпы прироста продукции машиностроительной отрасли в 2015 – 2020 гг. по данным IMF World Economic Outlook прогнозируются в России на уровне 3,4 %, Китае – 5,8 %, Индии – 6,1 %, Бразилии – 3,8 %, Японии – 1,4 %, в странах ЕС – 1,6 %. Данные по темпам прироста продукции машиностроения в ведущих странах приведены в табл.1.

На инновационную активность предприятия машиностроительного комплекса могут оказывать воздействие как внешние, так и внутренние факторы. Для такой отрасли как машиностроение сегодня характерны следующие факторы, которые ограничивают ее рост:

- недостаточный объем инвестиций;
- низкий спрос на продукцию;
- необходимость модернизации большей части производств;
- сильная зависимость от импорта.

Таблица 1

Среднегодовые темпы прироста продукции машиностроения в ведущих странах мира, %

Страна	2000-2005 гг.	2005-2012 гг.	2012-2015 гг.	2015-2020 гг.	2020-2025 гг.
Бразилия	3,8	1,4	5,8	3,8	3,7
Китай	15,7	22,5	9,0	5,8	4,5
Индия	6,0	8,7	8,7	6,1	5,7
Япония	1,4	-7,2	2,6	1,4	1,3
Россия	1,9	2,2	2,3	3,4	3,4
США	0,1	-3,7	2,3	2,4	2,2
ЕС	0,7	-0,4	2,5	1,6	1,2

Проблема развития инновационной деятельности является очень актуальной как для всей промышленности России, так и для машинострое-

ния и связана с введением и ужесточением США и рядом европейских стран санкций после присоединения Крыма в марте 2014 года и в связи с политическим кризисом в Украине. В связи с этим промышленность нашей страны столкнулась с серьезными проблемами остаться без западных технологий, без сотрудничества с иностранными инвесторами, с ограничениями на закупку импортной техники и комплектующих изделий. Санкциям были подвержены следующие предприятия: научно-производственное объединение «Ижмаш», научно-производственное объединение «Базальт», корпорация «Уралвагонзавод», Конструкторское бюро приборостроения им. ак. А.Г. Шипунова, научно-производственное объединение «Алмаз-Антей», концерн «Калашников», Мытищинский машинно-строительный завод, Машиностроительный завод имени Калинина. Кроме того, ЕС запретил организацию долгового финансирования, на территории США заморожены активы предприятий.

Также развитие машиностроения усложняется тем, что в настоящее время физический и моральный износ основных фондов российский предприятий достиг критического уровня (от 65-75 %).

По данным Росстата, объем инвестиций в машиностроительные пред- приятия в 2013 г. вышел на докризисный уровень и составил 71,2 млрд. рублей. Но при этом в структуре инвестиций по источникам поступления средств доминируют собственные источники предприятий – 79,5 %, привлеченные средства – 20,5 %, из которых только 1,3 % приходится на государственное финансирование. За счет собственных средств в 2014 г. осуществляли инвестиционную деятельность 78 % организаций, задействовали внешние источники финансирования – 36 % организаций. Основным источником финансового обеспечения технологического развития остаются собственные средства предприятий, достаточность которых ограничена рентабельностью действующего производства.

Анализируя состояние такой отрасли как машиностроение в условиях санкций США и ряда западных стран, необходимо пересмотреть приоритетные направления экономической политики России через реализацию программы импортозамещения и модернизации производства. Это необходимо, чтобы главной целью машиностроения стало не только расширенное производства, но и производство на принципиально новой технологической и технической основе.

Для того чтобы эта цель была достигнута, по нашему мнению, очень важны государственные инвестиции, а именно специализированные фонды, которые финансировали бы предприятия машиностроительного комплекса с высокотехнологичным производством.

Также можно выделить следующие направления ускорения развития материальной базы машиностроительного комплекса и ее модернизации:

- комплексная оценка реально сохранившегося технологического потенциала и его стоимости;

- выбор возможных приоритетов целевого финансирования прорывных технологий;

- реализация долгосрочной программы подготовки высококвалифицированной рабочей силы в условиях системной модернизации производства;

- формирование долгосрочной научно- технической программы развития машиностроения на инновационной основе и внедрение новых технологий;

- совершенствование механизмов поиска, реализации и стимулирования использования резервов на уровне отдельных предприятий [5].

Таким образом, развитие инновационной деятельности предприятий машиностроительного комплекса России подразумевает качественные преобразования, связанные со сменой технического уклада, который обеспечивает удовлетворение всех потребностей в современных экономических условиях.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2007.
2. Гатовский Л. М. Экономические проблемы научно-технического прогресса в сфере машиностроения. М.; Наука, 2008.
3. Желобанова И.Н. Взаимосвязь инновационных процессов в управлении предприятием. М.: Высшая школа, 2006.
4. Комов М. С. Особенности развития инновационной деятельности в российском машиностроении // Молодой ученый. 2011. №8. Т.1. С. 138-140.
5. Муханова И.В. Модернизация машиностроения России в условиях экономических санкций: проблемы и пути решения //Экономический журнал. 2015. №2(38) С.34-41.

Басалаев Дмитрий Эдуардович, канд. техн. наук, доц., basalaeffd@gmail.com, Россия, Тула, Тульский государственный университет.

INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING COMPLEX OF RUSSIA IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

D. E. Basalaev

In the article the analysis of state and functioning of the machinery industry in Russia in modern economic conditions. The features of the engineering development and the necessity of modernization of machine-building enterprises on the innovation basis.

Key words: machine-building, sanctions, innovations, innovative activity, innovative activity, import substitution, modernization.

Basalayev Dmitry Eduardovich, candidate of technical sciences, assistant professor, basalaeffd@gmail.com Russia, Tula, Tula state universityprovided

УДК 339.138

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НЕКОТОРЫХ АСПЕКТОВ МАРКЕТИНГА

В.А. Поляков, И.В.Фомичева

Рассмотрены теоретические положения неопределенностей в маркетинге. Выделены особенности в понимании теории маркетинга с позиции науки. Выделены неопределенности в принципах маркетинга, анализе понятий рынка, маркетинговом инструментарии. Даны предложения по из разрешению.

Ключевые слова: неопределенность, рынок, методы анализа рынка, концепции, принципы, механизмы и инструменты маркетинга.

В последнее время маркетинг, как прикладная наука, из-за множества теоретических подходов, особенностей взглядов теоретических школ стал снижать свою потребительскую ценность у предпринимателей и бизнеса. Появившиеся в публикациях различные тенденции развития маркетинга создали неопределенности в выборе и использовании методик и инструментов управления маркетингом для практиков. Неопределённость будем рассматривать как отсутствие или недостаток конкретики в определении или информации о положениях маркетинга.

Рассмотрение маркетинга, как прикладной науки из области менеджмента, снижает его значимость как экономической дисциплины. Давно назрела ситуация создания единой теории маркетинга как основополагающего ядра, но для этого необходимо преодолеть множество неопределенностей в его понятийном аппарате, концепциях, инструментарии, стратегиях развития и т.д.

Рассмотрим некоторые аспекты положений маркетинга, которые следует привести к единому пониманию, особенно для учебной литературы по маркетингу.

В основе положений маркетинга лежат его руководящие правила - принципы, в которых есть свои неопределенности. Рассмотрим некоторые из них.

Принцип научности. И.Кросс [1] утверждает, что функциональное понимание маркетинга отражает состояние чисто прикладной дисциплины, не имеющей своей научной теории. Маркетинг по Ф. Котлеру - это прикладная наука[2], следовательно, в этом подходе его следует рассматривать с прикладных научных позиций, таких как маркетинговые исследования, моделирование, тенденции и т.д. Прикладные положения маркетинга все время расширяются и усложняются с появлением новых концепций маркетинга, особенностей формирования и развития инструментария в зависимости от сферы рыночной деятельности, а также расширения задач маркетинга в новых санкционных и конкурентных условиях маркетинговой среды. Авторы учебников стараются обобщить выявленные законо-

мерности развития рыночной деятельности и затем трансформировать их в научные положения, получая содержание прикладной дисциплины. Положительным в этом подходе выступает актуальность и новизна взглядов на данный момент времени.

В классической теории, наоборот, вначале создаются аксиоматические положения дисциплины, далее методология дисциплины с:

- принципами в виде подходов, критериев, ограничений, положений законодательства и т.д.);
- способами выражения (концепции, стратегии, структуры, технологии, планы и т.д.);
- инструментами воздействия (тенденции, знания, методы и модели, методики, программы, алгоритмы и т.д.).

Этот принцип научности определят базу классической теории маркетинга из которой должны вытекать все известные и будущие положения различных видов прикладного маркетинга.

К другим принципам следует отнести принцип непротиворечивости законам экономической теории; принцип соответствия спроса на теорию маркетинга предложению положений прикладного маркетинга. С ростом объема предложения положений прикладного маркетинга увеличивается сопротивляемость в потреблении теории маркетинга целевым потребителем из-за перенасыщенности ею, или из-за несоответствия положений имеющейся в настоящее время рыночной ситуации. Этим нарушается баланс спроса-предложения на теорию маркетинга.

Классических принципов создания любой теории достаточно много и рассмотрение каждого может приблизить положения прикладного маркетинга к созданию теории маркетинга. Это позволит обосновать применение новых методологических подходов к организации теории маркетинга, даст возможность приступить к формированию его концептуально-теоретических основ.

Рассмотрим некоторые основные неопределенности, создающие проблемы понимания теории маркетинга как науки, для выработки путей их разрешения. Ранее некоторые подходы в рассмотрении неопределенностей были рассмотрены автором в работе [3].

1. Отсутствие общепринятого понятия маркетинг. В основе имеющихся определений лежит ориентация на обеспечение прибыли через удовлетворение потребностей потребителя. С другой стороны, маркетинг выступает подсистемой менеджмента. У маркетинга и менеджмента общие корни развития, общая конечная цель в бизнесе. При этом маркетинг имеет свой понятийный аппарат, цели, концепции, инструментарий и технологии управления.

Термин «маркетинг» имеет распространение в широком смысле слова или научном понимании, а маркетинговая деятельность - в профессиональной области рыночных субъектов. Таким образом, понятие «мар-

кетинг» или «маркетинговая деятельность» - это и результат, и процесс, вид менеджмента, и сознательное, и бессознательное; и все эти признаки необходимо воспринимать и рассматривать вместе как одно целое, но в разных плоскостях научного исследования. Создание аксиоматических понятий маркетинга позволит упорядочить взгляды в научном подходе к маркетинговой деятельности и создаст базис для формализации понятий ее теории.

2. Неопределенность деятельности. Неопределенность объясняется парадоксом маркетинга, по которому маркетинг - ориентированная на потребителя философия бизнеса, т.е. искусство, в то время как понимание маркетинга по целям воспринимается как прикладная научная дисциплина со своими законами функционирования в рамках экономической теории. Получается, что теория маркетинга должна нести в себе философию рынкоделания, определять границы творчества.

С позиции теории систем, маркетинг рассматривается в виде подсистемы менеджмента, функциональной составляющей которой выступает набор инструментов и технологий, обеспечивающих управление бизнес-процессами. В настоящее время маркетолог интуитивно или используя оптимизационные методы, выбирает оптимальный уровень соответствия философской и функциональной составляющих своей деятельности.

В работе [10] вводится дефиниция - маркетология (маркетинг как наука) - междисциплинарная область знаний о законах и закономерностях функционирования рынка, поведении субъектов рынка и деятельности фирмы на рынке; наука о принципах и методах функционирования фирмы на рынке с целью удовлетворения потребностей потребителя и развития фирмы. Маркетология в отличие от других наук, изучающих рынок (например, экономической теории), рассматривает эти вопросы под определенным углом зрения: как добиться того, чтобы фирма была успешной на рынке, с одной стороны, и полезной потребителю, обществу, с другой стороны.

Авторы предлагают свой взгляд на упорядочение ситуации. Во-первых, следует различать теорию маркетинга с позиций творчества и с позиций управления. Это различные подходы в оценке ситуации. Управление базируется на известных научных принципах и концепциях. Философия рассматривается как творчество и имеет свою научно-обоснованную базу. В этом случае теория маркетинга выступает первичным фактором, а ее эффективное воплощение как искусство.

Во-вторых, теория маркетинга развивается на базе принципов, концепций, определяемых недетерминированностью проходящих процессов, которые можно принять за постулируемые понятия. Одним из основных подходов, применяемых в исследовании, является ситуационный подход, который через систему концепций, допущений, ограничений, определяет положения локальной теории маркетинга или прикладной науки. Предло-

женная концепция ситуационного подхода выступает методологией научного подхода прикладного маркетинга.

Соединить философию, экономическую теорию и существующие положения маркетинга сможет только новая парадигма маркетинга, основанная на последних достижениях экономической науки, которая сводится к интеграции обновленной концепции маркетинга с ее инструментами. Разработка такой парадигмы позволит раскрыть сущность или миссию теории маркетинга.

3. Неопределенность маркетингового понятия «продукт». В определениях маркетинга это все, что предлагается рынку, то есть в продукт входит понятие товар, услуга, идея, личность и т.д. В этом случае продукт выступает как общее целое, а товар и другие входящие в него как части. Вносит неопределенность в производственном сегменте маркетинга понятие изделие или полуфабрикат. Это продукт цеховой деятельности без упаковки, маркировки, сопровождения, цены. Следовательно, использование в теории маркетинга понятия товар или продукт должно носить неравнозначный смысл, требующий научного уточнения.

Поставленные вопросы имеющихся неопределенностей требуют более подробного изучения и толкования для развития теории маркетинга. Рассмотренные варианты неопределенностей условны, потому что они взаимосвязаны. Такая многоальтернативная ситуация затрудняет создание общей теории маркетинга как науки.

Рассмотрим другие неопределенности. В научных статьях имеет место разночтение в понятиях «исследование рынка» и «анализ рынка», часто воспринимается как одно и то же. В действительности термин «исследование рынка» следует рассматривать как маркетинговую деятельность по сбору данных о состоянии рынка, которое направлено на понимание деятельности конкурентов, структуры рынка, экономических тенденциях на рынке, **определение стратегий и рисков развития ситуации, прогнозирование изменения поведения субъектов, факторов рынка** и т.д. В набор факторов исследования рынка входит определение его типа, анализ рыночной структуры и конъюнктуры, сегментирование и позиционирование, прогнозирование продаж, коммуникационная поддержка.

Термин «анализ рынка» включает определение особенностей, уникальных для конкретного рынка с последующим анализом этих самых особенностей, который направлен на то, чтобы принять правильные решения касательно своего бизнеса [4]. Анализ обеспечивает интерпретацию данных для того, чтобы выяснить место компании или продукта на рынке, оценить перспективы развития и составить представление о требованиях потребителя, влияющих в дальнейшем на содержание маркетинговых программ [5]. В этой ситуации исследование рынка надо считать первичным, а его анализ - вторичным действием.

Анализ рынка можно рассматривать через его этапы: общая конъюнктурная аналитика рынка (спрос, предложение, эластичность, тенденции); конкурентный анализ рынка стратегических групп товаров (услуг) (рыночная доля, темп роста, уровень насыщенности, доходность и др.); конкурентный анализ рынка конкретного товара. В этой ситуации исследование рынка и его анализ сливаются воедино.

Такое комплексное исследование с анализом рынка должно быть направлено на осуществление обоснованного прогноза положения, складывающегося на том товарном рынке, на котором работает фирма, что поможет предпринимателю снизить риск при принятии им управленческих решений.

С позиции науки исследования нетождественно будет рассматривать понятия «исследование рынка» и «маркетинговое исследование рынка». Исследование рынка относится к предмету экономической теории – теория отраслевых рынков, а маркетинговое исследование к маркетингу, что определяет свои подходы и методы исследования, хотя в том и другом случае они имеют достаточно большое множество общего в изучении. Маркетинговое исследование обладает большей конкретикой в выполнении поставленной цели на выбранном целевом рынке, обеспечивая эмпирическое подтверждение поставленных гипотез. Оно редко использует исследования отраслевых рынков, так как это относится к методическому аппарату микроэкономики. В этом случае наблюдается подход поглощения положений специальных наук более общими - маркетинговыми.

Различие между микроэкономикой и теорией отраслевых рынков заключается в методах исследования. Теория отраслевых рынков раскрывает представление об основных микроэкономических моделях, объясняющих формирование структуры рынка и его функционирование, поведение компаний и индивидуумов на уровне отдельных отраслей и регионов. Она привносит теоретическую базу в методику постановки задач маркетинговых исследований конкретного рынка. Основные направления развития микроэкономического подхода в изучении отраслевых рынков: применение теории игр к моделям олигополии, что позволило анализировать стратегическое взаимодействие фирм; разработка формальных моделей, позволяющих оценить влияние различных параметров рынка на равновесные цены и объёмы производства; развитие эконометрических исследований [6].

Рассматривая определения рынка, как экономической категории в литературе по экономике и маркетингу, мы также наблюдаем многозначность его понятий. В экономической теории рынок рассматривается как взаимодействие спроса и предложения посредством цены, совокупность конкретных экономических отношений и связей между субъектами рынка, способ организации общественного производства, механизм, позволяющий определить соотношение спроса и предложения, механизм передачи прав

собственности. В маркетинге рассматривается как сфера обмена, место взаимодействия субъектов рынка, совокупность потребителей, форма общественной связи между людьми, состоящая во взаимной купле-продаже товаров и т.д. Следует отметить, что с развитием интерактивных продаж рынку необязательно иметь физическое местоположение. Таким образом, при классификации рынка его определение для каждой экономической дисциплины зависит от принятой для нее концепции, поставленных целей и задач, масштабов рыночного обзора, принятых законов функционирования рыночного механизма, рыночных технологий организации товарообменных операций и др.

Микроэкономические положения теории рынка появился задолго до маркетинга, как и сам рынок. Концепция маркетинга возникла в системе зрелости рыночного хозяйствования, на этапе перехода к постиндустриальному обществу. Маркетинг своими принципами и концепциями базируется на выработанном экономической теорией фундаменте - экономическом механизме. Экономический механизм маркетинга представляет собой действие законов спроса и предложения, цены, конкуренции, издержек, прибыли и т.д. Его целевое назначение – получение прибыли в процессе товарно-денежного обмена.

Однако сущность и содержание маркетинга не ограничиваются только экономическими аспектами. В основу его концепции ставиться социальный принцип ориентации на потребителя (удовлетворение потребностей потребителя лучшим способом, чем конкуренты). Эта концепция выступила вектором развития доходности компаний постиндустриального общества через расширения методической базы механизма спроса и предложения.

Следует отметить, что экономический механизм маркетинга действует в тесной связи с его информационным механизмом через коммуникационные средства продвижения. Маркетинговые коммуникации выступают важнейшим информационным механизмом в управлении потребительским рынком через технологии формирования спроса и стимулирования сбыта, маркетинговые исследования, брендинг, канал обратных информационных связей и др. Таким образом, маркетинговый механизм – это категория более специфическая, чем система управления в менеджменте, направленная на извлечение прибыли через удовлетворение потребностей потребителя.

Рыночная деятельность предпринимателей определяется не только информационно-экономическими факторами, но и социальными, социокультурными и социально-психологическими факторами, что приводит к наличию социального механизма маркетинга. Социальный механизм включает: институты общества - массового потребления, общественного производства, социально-экономического распределения, товарно-денежного обмена, культуры, государства, идеологии, морали и другие,

которые в большей или меньшей степени причастны к регулированию поведения субъектов рынка в процессе их взаимодействия во время обмена стоимостями; условия жизнедеятельности и функционирования социально-экономических групп субъектов рынка - природно-географические, социальные, экономические, культурные, бытовые, политические, правовые и др. [7]

В управлении маркетингом действуют множество и других механизмов, например, контрольный механизм, обеспечивающий взаимосвязь предприятия с рынком, организационный механизм, предполагает упорядочение задач, полномочий и ответственности служб маркетинга, мотивационный, сбытовой, ценовой, механизмы принуждения и т.д. Любой механизм осуществляет приведение в действие конкретной системы, но реальное действие он проявляет через его инструменты или инструментарий.

В маркетинге понятие «инструментарий» используется очень широко, однако общеупотребительного понятия пока не сложилось. Проведем уточнение дефиниции инструментарий маркетинговых механизмов. В словаре Ожегова инструментарий - совокупность инструментов употребляемых в какой-нибудь специальной области. В публикации Корниловой М., маркетинговый инструментарий, это некая социально-экономическая технология, система действий, направленных на понимание и оказание влияния на поведение покупателя и продавца [8].

В настоящее время базовым инструментарием оперативного маркетинга выступает комплекс маркетинга «4р». В зависимости от направленности маркетинга появились и другие комплексы с расширением до «17р», а также «4С», «4I» и др. [9], которые частично пересекаются в своем содержании, но стараются выразить специфику исследуемого рынка или товарной группы. Множество концепций отражает работы различных школ маркетинга и тем самым затрудняет формулировку общей теории маркетингового инструментария.

Упорядочение множества теоретических положений в единую систему даст возможность из маркетинга как прикладной науки создать единую теорию маркетинга. Теоретические положения экономических наук могут выступить методологической базой для развития теории маркетинга как науки. Именно из нее должен вытекать прикладной смысл различных концептуальных положений маркетинга необходимый маркетологам-практикам. Таким образом, изучение базовых аспектов маркетинга оказывает непосредственное влияние на уточнение и развитие науки маркетинга.

Список литературы

1. Cross, I. The Creativ Aspects of Advertisign // Sloan Management Review. 14. 1972. P. 83-109.

2. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
3. Васильев Г., Поляков В. Неопределенности в исследовании рекламной деятельности // Маркетолог. 2006. № 3. С. 50.
4. Дата А. Как провести анализ рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.blogbusiness.com.ua/kak-provesti-analiz-rynka/
5. Методы анализа рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studme.org/1826061710233/marketing/metody_analiza_rynka
6. Федорова А.Ю. Экономика отраслевых рынков. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://books.ifmo.ru/file/pdf/1936.pdf
7. Пилипенко В.Е., Гансова Э.А., Казаков В.С. и др. Экономическая социология. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tourlib.net/books_others/pilipenko72.htm
8. Корнилова М. Маркетинговый инструментарий. Принципы работы маркетинга и его инструментария. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.p-marketing.ru/publications/general-questions/marketing-instrument/marketing-instruments
9. Поляков В.А., Юдина О.В. Новые подходы в развитии концепций комплекса маркетинга // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 3-1. С. 3-9.
10. Маркетинг как наука. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studopedia.ru/10_227215_marketing-kak-nauka.html

Поляков В.А., д-р экон. наук, доц., polyakovva@yandex.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Тульский филиал),

Фомичева И.В., канд. экон. наук, доц., fiw71@mail.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Тульский филиал),

THE UNCERTAINTY OF SOME ASPECTS OF MARKETING

V.A. Polyakov, I.V. Fomicheva

Theoretical principles of study of the market from the perspective of microeconomics and marketing. The features of the understanding of marketing research. This author's definition of mechanism and instrument of the market.

Key words: market, marketing research, market analysis methods, mechanisms and tools of marketing.

Polyakov, doctor of Economics, associate Professor, polyakovva@yandex.ru, Russia, Tula, Financial University under the government of the Russian Federation (Tula branch),

Fomichev, candidate of Economics, associate Professor, fiw71@mail.ru, Russia, Tula, Financial University under the government of the Russian Federation (Tula branch)

УДК 347.27

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ

А.И. Чуканов

Определены недостатки ипотечного кредитования в России и в целях совершенствования отечественной ипотечной системы, исследован опыт таких развитых стран, как США, Канада, Великобритания и Германия. Отмечены основные направления развития ипотечного кредитования в этих странах и общие черты ипотечного кредитования, которые следует рассмотреть для возможного использования на российском ипотечном рынке.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, фиксированные, плавающие и ограниченные процентные ставки.

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью совершенствования методики развития ипотечного кредитования в России.

Как известно, в последние годы экономический рост в России сменился стагнацией. В связи с этим, для стимулирования ипотечного кредитования в нашей стране можно рассмотреть положительный опыт зарубежных стран в этой области.

Отметим основные неблагоприятные факторы, тормозящие развитию ипотеки в России:

- высокая процентная ставка за ипотечный кредит (более 10 %), обусловленная величиной ставки рефинансирования;
- высокая монополизация рынка (доля Сбербанка и ВТБ24 превышает 60 %), вызванная сложностью привлечения долгосрочных средств [1];
- слабое развитие секьюритизации, вызванное небольшим размером финансового рынка;
- большие риски банкротства заёмщиков, связанные с высокой волатильностью в Российской экономике.

Для анализа были выбраны четыре страны: США, Канада, Великобритания и Германия, как страны с самыми развитыми экономическими институтами Америки и Европы.

Ипотечное кредитование в США является крупной финансовой отраслью. Правительство США создало несколько программ, которые финансово поддерживают строительную отрасль и ипотечное кредитование. Эти программы включают в себя Государственную Национальную Ипотечную Ассоциацию (известную как Ginnie Mae), Федеральную Национальную Ипотечную Ассоциацию (Fannie Mae), Федеральную корпорацию жилищного (ипотечного) кредита (Freddie Mac).

В соответствии с указанными программами банкам предоставляются гарантии по стандартным ипотечным кредитам. Далее кредиты собираются в пул и продаются инвесторам как ценные бумаги, обеспеченные закладной (MBS) [2].

Однако существуют компании, которые секьюритизируют и нестандартные ипотечные кредиты. Секьюритизация позволяет банкам привлекать средства инвесторов по уже выданным ипотечным кредитам и на полученные средства выдавать новые кредиты.

Как известно, именно американский субстандартный кризис стал одной из причин финансового кризиса 2007 – 2010 годов, вызванного большим количеством неплатёжеспособных заёмщиков.

Так, к 2010 году у банков скопилось значительное количество недвижимости заёмщиков, которые не смогли оплачивать ипотечный кредит, кроме того, из-за значительного снижения стоимости недвижимости банки не смогли ее реализовать и покрыть свои убытки. Более ранние кризисы ссуд и сбережений 1980-х и 1990-х и национальный ипотечный кризис 1930-х также возникли во многом из-за проблем в сфере ипотечного кредитования.

В настоящее время ситуация на ипотечном рынке США стабилизировалась, государство обеспечивает значительную поддержку ипотечного кредитования путём страхования, субсидирования ипотечных кредитов, предоставления налоговых льгот.

Благодаря развитому финансовому рынку ипотечные кредиты секьюритизируются, что обеспечивает дополнительное привлечение средств инвесторов и возможность выдачи ипотеки более широкому кругу лиц.

Для оценки кредитоспособности заёмщика банки активно применяют скоринг, наиболее распространённым является FICO [3], при этом используются его различные версии, однако для заёмщика существует возможность приблизительно оценить свою кредитоспособность с помощью онлайн сервисов, к примеру, myfico.com.

Скоринг учитывает следующие факторы:

- ежемесячный доход;
- первоначальный взнос;
- долговая нагрузка;
- кредитная история;
- история платежей;
- информация о занятости и проживании;
- и некоторые другие.

Вместе с обычной процентной ставкой (interest rate) в США применяется годовая ставка процентных отчислений (Annual Percentage Rate - APR). APR включает в себя не только процентную ставку, но и первоначальный взнос, затраты на оформление сделки, комиссионные расходы, различные сборы.

Наиболее распространённые в США виды ипотечных кредитов представлены в табл.1 [4].

Таблица 1

Основные виды ипотечных кредитов в США

Наименование	Характеристика	
1	2	
Обычная ипотека с фиксированными процентами (Conventional Fixed-Rate Mortgages)	– количество баллов FICO больше или равно 740; – первоначальный взнос составляет как минимум 5 %; – амортизационный период кредита составляет 10, 20, 25 или 30 лет;	– фиксированная процентная ставка на весь период кредита.
Ипотека с плавающей ставкой (Adjustable-Rate Mortgages – ARMs)	– количество баллов FICO больше или равно 740; – первоначальный взнос составляет как минимум 5 %; – амортизационный период кредита составляет 30 лет с фиксированным периодом в 3, 5 или 10 лет; – сумма займа не превышает установленный банком предел.	– более низкая процентная ставка по сравнению с обычной ипотекой и амортизационный период кредита в 30 лет; – во время фиксированного периода процентная ставка не изменяется, после же она зависит от экономических показателей в стране и может значительно вырасти.
Крупная ипотека (Jumbo Mortgages)	– количество баллов FICO больше или равно 700; – первоначальный взнос составляет как минимум 20 %; – амортизационный период составляет 15, 20 или 30 лет; – общий уровень задолженности не должен превышать 45 % от дохода; – наличие резервных средств, не менее 20 % от размера кредита.	– фиксированная процентная ставка на весь период кредита; – отсутствие ограничений на размер кредита; – возможность взять вторую ипотеку при CLTV не более 90 %.
Ипотека при поддержке Федерального жилищного управления США (FHA Mortgages)	– соответствие требованиям программы Федерального жилищного управления США; – первоначальный взнос составляет как минимум 3.5 %; – амортизационный период кредита составляет 15 или 30 лет; – сумма займа не должна превышать установленный банком предел.	– возможность получить ипотеку не имея достаточного количества баллов FICO; – меньший по сравнению с обычной ипотекой размер первоначального взноса. – возможность выбрать фиксированную или плавающую процентную ставку; – эта ипотека популярна при рефинансировании ипотеки с плавающей ставкой. – высокое значение APR по сравнению с обычной ипотекой.

Окончание табл.1

1	2	
Ипотека при поддержке Департамента по делам ветеранов (VA Home Loan) [5]	– наличие свидетельства о праве на льготы от Департамента по делам ветеранов; – амортизационный период кредита составляет 15 или 30 лет.	– фиксированная процентная ставка на весь период кредита, при этом ставка ниже на 0.5-1.0 %, чем у обычной ипотеке; – не обязателен первоначальный взнос; – не нужна страховка кредита; – отсутствует штраф за досрочное погашение долга.

Можно выделить две основные особенности ипотечного кредитования в США:

- ипотечная модель является двухуровневой: банки выдают ипотечные кредиты заёмщика не за счёт сберегательных средств, но благодаря средствам инвесторов, купивших секьюритизированные ипотечные обязательства. Этот подход обеспечивает более низкие процентные ставки при лучших условиях для заёмщиков, снижает риски самих банков;

- государство оказывает значительную поддержку ипотечному сектору в виде субсидий, дополнительного финансирования отдельных ипотечных программ.

Следует также отметить, что в Америке преобладают кредиты с амортизационным периодом в 15 или 30 лет с 3-5 % фиксированными ставками. Минимальный размер первоначального взноса составляет 3 %, при взносе в 20 % и выше не требуется ипотечное страхование.

Как в Америке, так и в Канаде государство оказывает существенную поддержку ипотечной отрасли.

Канадская ипотечная жилищная корпорация (Canada Mortgage and Housing Corporation - CMHC), созданная в 1946 году как национальное жилищное агентство страны, выдаёт ипотечные кредиты, выпускает ипотечные ценные бумаги, проводит исследования в области ипотечного кредитования, учувствует в разработке программ по жилищной политике в Канаде.

Помимо этого, CMHC вместе с Ипотечной страховой компанией Канады (Mortgage Insurance Company of Canada - MICC) осуществляют страхование ипотеки: добровольное для обычных кредитов и обязательное для высокорискованных.

Для будущих заёмщиков CMHC разработала руководство “Homebuying Step by Step” [6], согласно которому:

- амортизационный период обычно составляет 25 лет;

- платежи по кредиту производятся раз в 1, 2 недели или раз в месяц;

- помимо фиксированной и плавающей процентных ставок существует промежуточный вариант – защищённая (ограниченная) процентная ставка, для которой существует потолок процентной ставки;

- срок действия ипотечного договора в Канаде составляет от 6 месяцев до 10 лет, после чего происходит реорганизация кредита и заёмщик может либо оставить прежние опции, либо выбрать новые;

- применяются два вида ипотек: открытая и закрытая. Открытой называется ипотека с возможностью досрочного погашений либо целиком, либо частями без каких-либо штрафов. Закрытой называется ипотека, которая ограничивает или вовсе запрещает досрочное погашение кредита, но обладает при этом более низкой процентной ставкой;

- стандартной считается ипотека с LTV не более 80 %, для нестандартной ипотеки, как правило, требуется ипотечное страхование;

- портативность (Portability) – возможность перенести ипотеку (вместе со страховкой) на другой дом при продаже уже имеющегося дома.

Кредиторы в Канаде следуют двум основным правилам, которые определяют максимальный размер ссуды [7]:

1) ежемесячные расходы на жильё не должны превышать 32 % от среднего ежемесячного дохода заёмщика (gross debt service - GDS).

В расходы на жильё входят:

- платёж по ипотеке;

- налог на недвижимость;

- расходы на отопление и благоустройство мест общего пользования (Condo Fees).

2) долговая нагрузка не должна превышать 40 % от среднего ежемесячного дохода заёмщика (total debt service - TDS).

В долговую нагрузку входят:

- расходы на жильё;

- платежи по автокредиту;

- платежи по кредитной карте и/или линии;

- другие ипотечные платежи.

В Канаде широко распространены ипотечные брокеры, которые находят наиболее выгодные для клиента условия по ипотеке.

Стоит отметить, что секьюритизация распространена в Канаде значительно в меньшей степени, чем США и как результат, в Канаде практически невозможно получить ипотеку с фиксированными процентами на 30 лет. Максимальный амортизационный срок обычно составляет 25 лет, процентные ставки в большинстве случаев плавающие или защищённые, для ипотеки с LTV обязательно государственное ипотечное страхование.

В ипотечном секторе Великобритании до 1970-х годов в основном преобладали строительные кооперативы. С 1977 года по 1987 год их доля

снизилась с 96 % до 66 %, в то время как доля банков и других ипотечных институтов выросла с 3 % до 36 %. В отличие от США, в Великобритании более распространены кредиты с переменной процентной ставкой.

В Великобритании не существует национальных жилищных агентств, вместо них за работу компаний, предоставляющих ипотеку, отвечает Управление по финансовым вопросам (Financial Conduct Authority – FCA), а их стабильность проверяет Орган пруденциального регулирования (Prudential Regulation Authority - PRA).

Кроме того, FCA также занимается сбором данных и публикацией информации об ипотечном рынке Великобритании.

До 2015 года в Великобритании была распространена ипотека с периодической выплатой только процентов (interest-only mortgage), при которой в течение амортизационного периода заёмщик погашал только проценты, а затем в конце срока, отдавал основной долг целиком в виде единовременного платежа. FCA сочла данный вид ипотеки слишком рискованным и теперь лишь немногие кредиторы предоставляют данный вид ипотеки.

Помимо ипотеки с фиксированными процентами, в Великобритании существуют кредиты со следующими плавающими ставками [8, 9]:

- трекеры (Trackers) - процентная ставка привязывается к экономическому индикатору, как правило, это базовая ставка Банка Англии. В случае если Банк Англии повышает ставку на один процент, тоже произойдёт и со ставкой по ипотечному кредиту;

- стандартная плавающая ставка (Standard Variable Rate) – процентная ставка является плавающей и определяется самим кредитором, а не зависит напрямую от какого-либо экономического показателя. Как правило, после первоначального периода ипотеки с фиксированной процентной ставкой или трекером, следует стандартная плавающая ставка. Заёмщику не нужно платить штраф при досрочном погашении данной ипотеки;

- дисконтная ставка (Discount Rate) является стандартной плавающей ставкой со скидкой, предоставляемой на 2-3 года;

- ограниченная ставка (Capped Rate) является модификацией стандартной плавающей ставки, при которой процентная ставка не может превышать определённого значения, снижая тем самым, риски заёмщика;

- ипотека с взаимозачетом (Offset Mortgages) позволяет связать сберегательный счёт с ипотечным долгом, выплачивая проценты по их разнице. Например, при основном долге в 200.000 фунтов и счёте в 20.000 фунтов проценты начисляются лишь за 180.000 фунтов. Проценты по сберегательному счёту не начисляются, однако, они, как правило, меньше, чем проценты по ипотеке. Недостатком данного вида ипотеки является более высокая процентная ставка.

В отличие от США и Канады, в Великобритании государство практически не поддерживает ипотечный сектор. Средняя процентная ставка

по кредитам составляет 2,34 %, минимальный размер первоначального взноса 5 % и лишь 35 % заёмщиков имеют LTV более 75 % [10].

Германия была долгое время известна как страна, где основной объём средств для приобретения жилья предоставляли стройсбережений, а не банки. На данный момент ситуация изменилась, поскольку ставки по банковской ипотеке значительно снизились и стали меньше, чем по кредитам строительных обществ [11].

В Германии наиболее распространена ипотека с фиксированной процентной ставкой. В отличие от других стран, ипотека с фиксированными процентами в Германии позволяет заёмщику устанавливать:

- размер погашения остатка основного долга за год (Tilgung), который обычно находится в пределе 1-10 %;

- возможность погашения части основного долга (не более 10 %) одноразовым платежом (Sondertilgung).

Однако, рефинансирование кредита возможно не ранее, чем за 5 лет до окончания амортизационного периода.

Помимо ипотеки с фиксированной процентной ставкой, в Германии существуют и другие виды жилищных кредитов:

- ипотека с периодической выплатой только процентов (interest-only mortgage, Zinszahlungsdarlehen). Данный тип кредита встречается и в других странах, однако в Германии процентные платежи могут быть освобождены от налогов, в связи с этим Zinszahlungsdarlehen пользуется популярностью у немецких налогоплательщиков-инвесторов.

- кредит строительного общества (Building Society Loan, Bausparvertrag). Длительное время в Германии данный тип ипотечного кредита был самым популярным и до сих пор пользуется значительным спросом. В отличие от остальных ипотечных ссуд, данный кредит предоставляется строительными обществам или банками, заключившими с ними договор. Заёмщик подтверждает свою платёжеспособность, внося платежи на специальный сберегательный счёт. По достижении счётом 40-50 % от стоимости недвижимости, общество выдаёт кредит на оставшуюся часть недвижимости. В случае необходимости, заёмщик, ещё не получивший кредит, может забрать свои средства со счёта, лишившись права на ипотеку.

- кредит с плавающей процентной ставкой (Variable Rate Loans, Flexibles Darlehen). В Германии плавающая ставка привязывается к Euribor (Европейская межбанковская ставка предложения - Euro Interbank Offered Rate) вместе с корректировкой (Euribor + 1 % к примеру). Как правило, возможна конвертация кредита в ипотеку с фиксированной процентной ставкой.

Для лиц, являющихся резидентами Германии и платящими налоги государство предоставляет ряд льгот. В случае если физическое лицо является членом обязательной пенсионной программы, то согласно Закону о

пенсионных сбережениях (Altersvermögensgesetz - Retirement Savings Act) оно может получить налоговые льготы и субсидии на приобретение жилья в ипотеку (Riester Pension Programme).

Банк KfW при поддержке государства предлагает льготные условия при покупке нового дома:

- для проживания (KfW Home Ownership Program);
- при покупке энергоэффективного дома (KfW Energy-efficient Construction & Refurbishment).

Для вторичной недвижимости также существуют льготные программы:

- по улучшению энергоэффективности дома (Energy-efficient Refurbishment, Energy-efficient Construction and Refurbishment - Grant for fuel cell systems, Energy-efficient Construction and Refurbishment - Grant for Construction supervision);
- ремоделированая дома для пожилых людей, семей с детьми и людям с ограниченными физическими возможностями (Age-appropriate Conversion);
- просто для покупки вторичного жилья (KfW Home Ownership Programme) [12].

Банк может субсидировать ипотеку в размере от 50 до 100 тыс. евро, предоставить более низкую процентную ставку.

В Германии требуется высокий первоначальный взнос – максимальный размер LTV обычно не превышает 80 %, при этом максимальный срок ипотеки составляет 30 лет, размер процентной ставки 2 %, а ежемесячные платежи по ипотеке не должны быть более 35 % от ежемесячного дохода [13].

По данным крупного международного брокера по недвижимости Tranio Германия входит в пятёрку стран с самыми низкими в мире ставками по ипотеке [14].

Таблица 2

Особенности ипотечного кредитования в США, Канаде, Великобритании и Германии

Страна	США	Канада	Великобритания	Германия
Средний размер процентной ставки, % [15]	3.93	2.87	3.3	2.05
Диапазон процентных ставок, %	3.25 – 4.9	2.44 - 3.50	2.24 - 4.1	1.2 - 3.0
Срок кредита, лет	5 - 30	5 - 25	5 - 25	5 - 30
Минимальный размер первоначального взноса, %	3	5	5	20

За последние годы ипотечное кредитование в развитых странах претерпело значительные изменения:

- произошёл отказ от наиболее рискованных видов ипотеки, таких как ипотека, с периодической выплатой только процентов;

- возросла роль регулирующих органов;

- строительные общества утрачивают свою популярность в развитых странах, при том, что ранее они составляли основу ипотечной индустрии Германии, возрастает доля банков на ипотечном рынке.

Особенности ипотечного кредитования в США, Канаде, Великобритании и Германии представлены в табл.2.

На основании результатов выполненного исследования определено, что для совершенствования российской методики ипотечного кредитования, следует рассмотреть возможности:

- введения ограничений для размера ежемесячного платежа по ипотечному кредиту относительно ежемесячного дохода заёмщика, а также общего размера всех задолженностей;

- внедрения отдельных элементов канадской системы государственного ипотечного страхования, позволяющих снизить риски банков;

- более широкого применения защищённых и комбинированных процентных ставок, позволяющих снизить ипотечную процентную ставку для заемщиков.

Список литературы

1. Романова Л.Е. Проблемы анализа рыночных структур. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. № 1-2. С. 15-26.

2. Хусиханов Р. У. Современные подходы к ипотечному кредитованию в зарубежной хозяйственной практике // Вестник университета. 2016. №9. С. 148-153.

3. Want A Mortgage? // Forbes site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.forbes.com/sites/nickclements/2016/09/30/want-a-mortgage-the-credit-score-used-by-mortgage-companies-will-surprise-you (дата обращения: 19.04.2017 г.)

4. Compare Mortgage Options // U.S. Bank National Association site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.usbank.com/home-loans/mortgage/compare-mortgage-options.aspx (дата обращения: 19.04.2017 г.)

5. What is a VA Loan? // Veteran United Home Loans site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.veteransunited.com/va-loans/ (дата обращения: 19.04.2017 г.)

6. Homebuying Step by Step // Canada Mortgage and Housing Corporation site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cmhc-schl.gc.ca/en/co/buho/step-by-step/index.cfm (дата обращения: 19.04.2017 г.)

7. Mortgages in Canada // Living in Canada site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.livingin-canada.com/mortgages-in-canada.html (дата обращения: 19.04.2017 г.)

8. Types of Mortgage // Equifax site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.equifax.co.uk/resources/articles/types_of_mortgage.html (дата обращения: 19.04.2017 г.)

9. Mortgage guides // MoneySupermarket.com Financial Group site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.moneysupermarket.com/mortgages/guides/ (дата обращения: 19.04.2017 г.)

10. Mortgage lending statistics // Financial Conduct Authority site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.fca.org.uk/firms/mortgage-lending-statistics (дата обращения: 19.04.2017 г.)

11. Mortgages in Germany // How To Germany site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.howtogermany.com/pages/mortgage.html (дата обращения: 19.04.2017 г.)

12. Energy-efficient Construction and Home Ownership // Kreditanstalt für Wiederaufbau bank site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Neubau/index-2.html (дата обращения: 19.04.2017 г.)

13. Getting a mortgage in Germany // Expatica site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.expatica.com/de/housing/How-to-get-a-mortgage-in-Germany_740222.html (дата обращения: 19.04.2017 г.)

14. Top 5 countries with the lowest mortgage rates // Tranio site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tranio.com/switzerland,japan, finland,germany,luxembourg/analytics/top_5_countries_with_the_lowest_mortgage_rates_5108/ (дата обращения: 19.04.2017 г.)

15. Cost of Living // Numbeo site. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.numbeo.com/cost-of-living/ (дата обращения: 19.04.2017 г.)

Чуканов Андрей Игоревич, аспирант, fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

THE OPPORTUNITIES OF USING FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE FINANCING IN RUSSIA

A.I. Chukanov

Disadvantages in mortgage lending in Russia have been identified and experience of such developed countries as the USA, Canada, Britain and Germany has been studied in order to improve the domestic mortgage system. The main directions of development of these models and general features of mortgage lending are noted, which should be considered for possible use in the Russian mortgage market.

Key words: mortgage lending, fixed, floating and capped interest rates.

Chukanov Andrew Igorevich, graduate student, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, The Tula State University

УДК 338.4

МАРКЕТИНГ ТЕХНОЛОГИЙ КАК АКТУАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

О.В. Юдина

Раскрыто понятие маркетинг технологий. Охарактеризована категория маркетингового мышления. Выделена связь между маркетинговым мышлением и маркетинговой ментальностью. Представлены актуальные требования к инновационным маркетологам, соответствующие современному маркетингу технологий. Рассмотрена деятельность субъектов маркетинга технологий.

Ключевые слова: маркетинг технологий, маркетинговые коммуникации, коммерциализация, маркетолог, маркетинговое мышление, субъекты маркетинга технологий.

Флер советского периода, который прочно прикрепился к маркетингу технологий, заключается в том, что страна с огромным интеллектуальным и промышленным потенциалом не умеет коммерциализировать или успешно продавать свои научно-технические разработки. Следуя тенденции, они морально стареют, отстают, преодолевая бюрократические препоны во многих институтах, пока их руководители включаются в долгосрочный и трудоемкий процесс по получению государственного финансирования. Практически все хозяйствующие субъекты не умеют грамотно представлять и продавать технологичные товары и услуги, а также имеют слабое представление о клиенто-ориентированности [1].

Эффективно, с маркетинговым подходом, выходить на зарубежные рынки, к сожалению, от общего числа экспортноориентированных предприятий умеют единицы. Этому активно способствует и неумение работать в рыночных условиях, которое складывается из отсутствия знаний и специалистов в областях маркетинга, продаж и рекламы, крупных венчурных фондов, а также непонимания современных схем финансирования инноваций. По статистике в России используется около 8-10 % инновационных идей, в США 62 %, в Японии 95 % [2]. Не второстепенную роль здесь играет и ментальность: считается, что на российских инвесторов влияет планово-технологическое мышление, следующее невидимой тенью из централизованной экономики и мешающее пользоваться современными инструментами инвестиционной ментальности.

Являясь сторонней, но компетентной точкой зрения, американские венчурные инвесторы отмечают, что основной проблемой технологического бизнеса, а соответственно и маркетинга технологий в России, является отсутствие высокоточного таргетинга на маркетинг, а конкретно на педантичное изучение рынка и сканирование потребителя.

Для обывателей маркетинг, в общем случае, представляет собой количественные исследования рынка с анкетами, регрессионным анализом, таблицами, гистограммами, рисунками и разнообразными отчетами. На практике данная категория многогранна, глобальна и дифференцирована.

Маркетинг технологий, как разновидность маркетинга, представляет собой совокупность мероприятий и инструментов, направленных на создание, тестирование и продвижение инновационных товаров и услуг.

В маркетинговой литературе можно встретить множество примеров неудачных проектов, которым предварительные исследования предсказывали невероятный успех, экономическую и социальную эффективность, а также массу примеров триумфа товаров, которым исследования пророчили полный провал. Согласно проводившимся маркетинговым исследованиям считалось, что рынок никогда не воспользуется курьерской почтой из-за высоких издержек и автоответчиками из-за обезличенности данного товара.

Маркетинг технологий очень тесно связан с маркетинговым мышлением, для выработки которого крайне важны логика и интуиция, воображение, изобретательность и методика. В основе данной методики должны проецироваться умения задавать себе «грамотные» вопросы от имени клиента и искать сложные и развернутые ответы, приводящие к продуктивным и конструктивным решениям.

Маркетинговое мышление полезно не только на уровне отдельных проектов, причем на всех стадиях, но и на уровне государственной политики в целом [3].

В контексте технологического маркетинга к инновационным маркетологам должны предъявляться повышенные и дифференцированные требования. Работая и общаясь с патентами, маркетологи по внедрению технологий должны стать частью коллектива разработчиков, перевоплотиться в изобретателей-единомышленников. Патентная направленность деятельности маркетолога реализуется через его креативное маркетинговое мышление в обеспечении позиционирования новой продукции на потребительском рынке. Любая инновация должна быть клиенто-ориентированной в маркетинге технологий и должна напоминать ментальность венчурного инвестора.

В наши дни покупатель предпочитает лично проводить мониторинг процесса своей покупки, поэтому опытный профессионал-маркетолог должен не продавать товары или услуги, а помогать покупать и сопровождать процесс. Для этого он должен для начала щепетильно проанализировать все, что связано с покупкой данного продукта. Созданную продающую информацию необходимо грамотно донести до клиента, используя наиболее эффективные каналы или маркетинговые коммуникации [4].

Реклама в сегменте маркетинга технологий должна предназначаться, как минимум, двум реципиентам: принимающего решения менеджера и его консультанта-эксперта. С первым лицом реклама должна изъясняться

конкретным и понятным ему языком. Узкоспециализированный контент для консультанта может содержать любые научные категории и термины, сокращения, пояснения и доказательную базу. При этом самой распространенной и типичной ошибкой технологичных фирм является представление, что продавцу достаточно владеть техническими аспектами селенга изделий, а остальное второстепенно.

Квалифицированного продавца отличает чуткое и внимательное отношение к клиенту, маркетинговая и психологическая подготовка, умение консультировать и вызывать доверие. Данный специалист должен в совершенстве знать продукты фирмы, ее генезис, отрасли, алгоритм ответов на типичные возражения клиентов и методику продаж. Он должен уметь использовать для своей презентации любое отведенное ему клиентом время, а также творчески сочетать устные презентации с наглядными письменными материалами и задействовать как можно большое количество раздражителей. Эффективность продавцов-консультантов определяется не только их личными компетенциями, но и объемом и качеством их маркетингового подкрепления.

Как показывает практика, труднее сделать открытие, но гораздо важнее и значительнее его коммерциализировать. На первоначальном этапе коммерциализации важно принять грамотное и эффективное управленческое решение, заключающееся в предмете продаж: лицензии, наукоемких полуфабрикатах или готовом продукте. Сопутствующими аспектами данного решения могут являться финансовые, психологические, юридические, организационные, кадровые, производственные и, прежде всего, маркетинговые инструменты. Кроме того, коммерциализация предполагает также умение интерпретировать изделие в продукт, готовый для потребления и удовлетворения конечного потребителя. Зачастую данный процесс именуют продуктизацией.

Американскому маркетологу У. Давидов принадлежит утверждение, что хорошие изделия изобретаются в лаборатории, великие продукты изобретаются в отделе маркетинга, подчеркивая центричность и значимость «колыбели» маркетинговых идей. Создавая новый продукт, маркетологи, в первую очередь, должны ориентироваться на нужды и запросы потребителей, их степень вовлеченности в покупку нового продукта. На всех стадиях работы над новым продуктом они должны обеспечивать позиционирование продающих атрибутов. Коммерческая направленность должна выступать главным критерием в оценке создаваемого продукта или технологии. Маркетологи должны всегда ориентироваться на потребителя, отстаивая его интересы. Позитивное восприятия новшества потребителем обеспечит доходность и разработчику, производителю, посреднику и инвестору.

Выход товара на рынок не мыслим без его тестирования в фокус-группах. При тестировании маркетологи должны скрупулезно анализировать высказанные замечания потребителей, поскольку недовольные клиен-

ты часто бывают лучшими учителями. Разрабатываемый продукт должен включать все три уровня маркетинговой концепции товара в зависимости от целевой аудитории, в которые включены название продукта, упаковка, инструкции, пособия по продажам, памятки как выбирать продукт, и в этом маркетинг технологий не отличается от других видов маркетинга.

Вектор развития маркетинга технологий обусловлен переходом бизнеса на новый этап клиенто и конкурентоориентированного высокотехнологического развития. Концепция маркетинга технологий неразрывно связана с экономикой и инжинирингом через развитие комплексного теоретического обеспечения экономики знания. Экономика знания выступает базой маркетинга технологий, интегратором знаний высокотехнологических отраслей. Взаимодействие маркетинга технологий и экономики знания позволят обеспечить синергетический эффект развития бизнес-процессов, так необходимых для развития российской экономики. В этом случае маркетинг технологий является инструментом реализации инновационной экономики.

В России разрабатываются и патентуются множество технологий, реализация каждой - это не только конструкторско-технологическая задача, но и маркетинговая. Новшество становиться инновацией только тогда, когда получает широкое коммерческое развитие. Коммерциализация технологий для маркетологов связана с поиском клиентов – потребителей инновационной технологии, что определяет появление нового технологического рынка и соответственно перспектив его высокой доходности.

Субъектами рынка технологий могут выступать разработчик технологической идеи, производитель, инвестор, посредник, потребитель технологического продукта [5; 6]. Разработчик генерирует идею, осуществляет апробацию, патентует новшество и доводит её до формы продажи лицензии на пользование патентом. Производитель изучает материал патента и покупает лицензию, если будет убежден, что она принесет ему неоспоримый доход через удовлетворение потребностей целевого потребителя. Для этого система продвижения в маркетинге должна обеспечить формирование потребностей и запросов в технологичном продукте у производителя и самого разработчика для дальнейшего совершенствования идеи. Маркетинговая технология может получить развитие в других отраслях производства и потребления, что порождает новые рынки технологий и технологичных товаров. Новые технологии становятся привлекательными для инвесторов, их инвестиции обеспечит дальнейшее развитие рынка маркетинговых технологий. Инвестора в первую очередь интересует доходность проекта. Система продвижения должна обеспечить яркое представление об уникальных достоинствах технологии, прибыльности и перспективности рынка сбыта. Для посредника сущность реализуемой технологии мало интересна, для него, как и инвестора, важна перспектива развития рынка и его доходность. Конечный потребитель воспринимает технологичный про-

дукт с позиции стиля жизни своего сегмента. Маркетологи должны исследовать целевого потребителя, выявлять, что из области нужды и потребности ему нужно, и разрабатывать технологичный продукт для его удовлетворения. Таким образом, маркетинг технологий реализует весь комплекс инструментов для развития технологического рынка, что может обеспечить поддержку в развитии экономики производства, обслуживания и потребления.

Список литературы

1. Алексунин В.А., Алексунин В.А., Дубаневич Е.В., Скляр Е.Н. Маркетинговые коммуникации: практикум; учеб пособие. М.: Дашков и К, 2013. 193 с.
2. Айзенберг М. Менеджмент рекламы. М.: ТОО «ИнтелТех», 2014. 80 с.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2013. 736 с.
4. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб. : Питер, 2014. 373 с.
5. Полякова О.В. Рекламные технологии как инструментарий маркетинга продвижения. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. №1-1. С. 108-122.
6. Поляков В.А., Романов А.А. Разработка и технологии производства рекламного продукта. Учебник и практикум. М.: Издательство Юрайт, 2015. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1-е изд.)

Юдина Ольга Владимировна, канд. экон. наук, доц., PolyakovaOV2006@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого

MARKETING TECHNOLOGY AS A RELEVANT CONCEPT IN MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT

O.V. Yudina

The concept marketing of technologies is opened. The category of marketing thinking is characterized. Communication between marketing thinking and marketing mentality is allocated. The urgent requirements to innovative marketing specialists corresponding to modern marketing of technologies are submitted.

Key words: marketing of technologies, marketing communications, commercialization, marketing specialist, marketing thinking, produktization.

Yudina Olga Vladimirovna, candidate of economic science, PolyakovaOV2006@yandex.ru, Russia, Tula, TGPU of L.N. Tolstoy

УДК 330.313

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ТАКТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.И. Коровкина

Рассмотрен процесс построения модели взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия. Определены особенности взаимодействия моделей и методов стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия.

Ключевые слова: основные средства, стратегическое и тактическое управление, методы и модели взаимодействия, промышленное предприятия.

Проанализировав экономические источники, можно описать общее понятие модели как «абстрактное представление реальности в какой-либо форме (например, в математической, физической, символической, графической или дескриптивной), предназначенное для представления определённых аспектов этой реальности и позволяющее получить ответы на изучаемые вопросы» [1]. Создание любой теоретической модели, в том числе и экономической, проходит несколько этапов:

1) отбор переменных;

2) определение допущений, которые необходимо сделать, чтобы не усложнять модель;

3) выдвижение одного или несколько предположений, гипотез, объясняющих взаимосвязь параметров.

Выбор модели и обеспечение точности моделирования считается одной из самых важных задач моделирования.

Построение модели взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами требует достигнуть сходства между структурой модели и реального процесса, их взаимосвязями, а также выполняемыми функциями. Таким образом, построение такой модели будет способствовать эффективной и рациональной организации стратегического и тактического управления основными средствами при условии, что модель будет соблюдать вышеизложенные требования.

Построение неких моделей предусматривает использование различных закономерностей и методов и процессов в изучаемой среде, которые описывают реальные события. Построение конкретно модели взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия должно осуществляться на основе использование экономических закономерностей, взаимосвязей и известных уже моделей управления основными средствами.

Наиболее освещенными в экономических источниках являются

следующие модели управления основными средствами: модели определения потребности в основных средствах; модели оценки эффективности использования основных средств; модели построения амортизационной политики; модели оценки экономической привлекательности инвестиций; модели формирования источников финансирования и др.

Для описания взаимодействие стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия, т.е. нахождения точек их соприкосновения, рассмотрим их различия (табл.1) и недостатки (табл.2). [2]

Таблица 1

Различия стратегического и тактического управления основными средствами

Различия стратегического и тактического управления основными средствами		
Стратегическое управление основными средствами	Сравнительный признак	Тактическое управление основными средствами
Стратегическому управлению предприятия	Характер подчинения целей	Стратегическому управлению основными средствами
Долгосрочные	Характер целей по ориентированию во времени	Текущие
За счет потенциала развития предприятия	Способы достижения целей	За счет имеющихся возможностей
Достижение прогнозируемых перспектив развития	Конечный результат	Повышение эффективности
Допустимый	Уровень риска	Минимальный
Внешняя среда	Среда воздействия	Внутренняя среда

Таблица 2

Недостатки стратегического и тактического управления основными средствами

Недостатки стратегического и тактического управления основными средствами	
Стратегическое управление в силу своей сущности не дает точной и детальной картины будущего. Формируемое в стратегическом управлении будущее желаемое состояние организации - это не детальное описание ее внутреннего и внешнего положения, а, качественное пожелание к тому, и в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию занимать на рынке и в бизнесе.	Недостатком тактического планирования является то, что его цели не способны обеспечить долгосрочной стабильности.
Стратегическое управление не может быть сведено к системе общих правил, процедур и схем. Нет концепции, которая показывает, что и как необходимо делать при решении определенных задач или же в определенных ситуациях.	Отсутствие комплексного анализа исходной плановой информации. Слабый учет результатов анализа и прогнозирования.
Сильно возрастают негативные последствия ошибок стратегических прогнозов. Появление риска, что организация выбрала безальтернативный и неподдающийся корректировке путь своего развития	

Исходя из данных табл.1 и 2, видно, что стратегическое и тактическое управление основными средствами имеют существенные различия, анализируя которые можно сказать, что во многом тактическое управление подчиняется, а временами и является частью стратегического. Однако, рассматривая недостатки изучаемых процессов, следует указать на то, что стратегическое управление, являющееся лидирующим во внимании руководителей, имеет ряд серьезных упущений, которые скрывают аспекты тактического управления, и, наоборот, недостатки тактического управления перекрываются достоинствами стратегического. Именно поэтому, для эффективной работы предприятия необходимо рассматривать и использовать стратегическое и тактическое управление основными средствами промышленного предприятия в их взаимодействии.

В литературных источниках ученых-экономистов используются различные группировки и классификации методов управления основными средствами при описании алгоритма управления средствами труда промышленного предприятия. Например, методы управления могут быть сгруппированы исходя из этапа процесса управления основными средствами или этапа движения основных средств на предприятии и т.д.[3]

Необходимо сосредоточиться на группировке методов управления основными средствами, которая, в полной мере, описывает весь воспроизводственный процесс и используется в зависимости от их участия в стратегическом и тактическом управлении средствами труда (табл.3).

Таблица 3

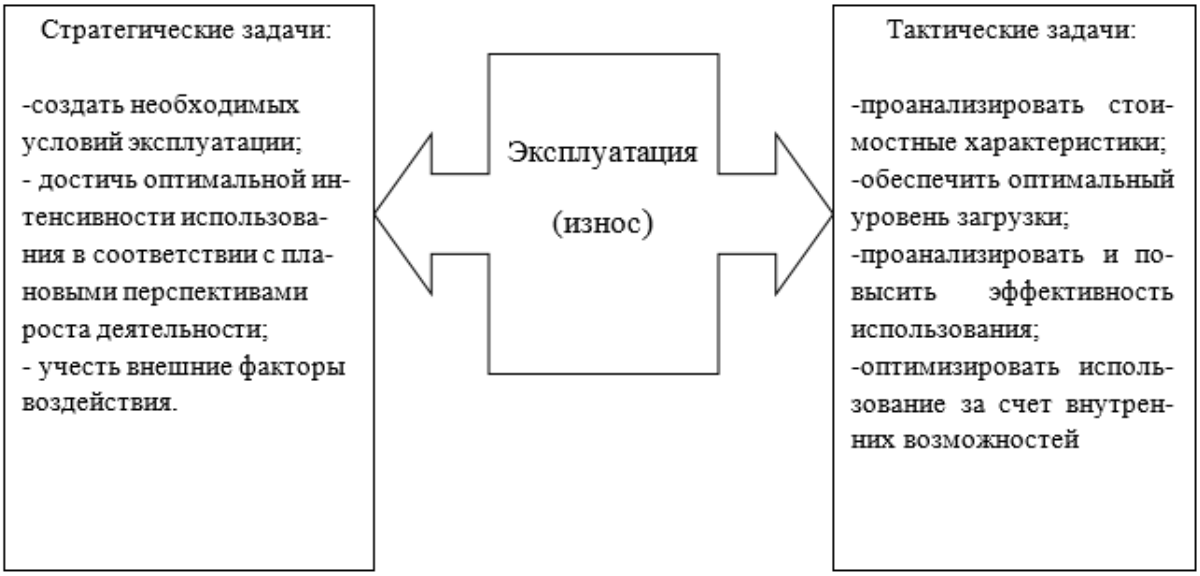
Рассматриваемые методы управления основными средствами

Метод управления основными средствами	Характеристика метода
Эксплуатация	Износ, процесс использования и потери стоимости основных средств в результате производственной деятельности предприятия.
Амортизация	Возмещение износа основных средств
Восстановление	Возвращение первоначальных эксплуатационных свойств средств труда за счет замены, ремонта и др.
Обновление	Качественное улучшение основных средств за счет приобретения нового, модернизации, технического перевооружения и др.
Выбытие	Уменьшение стоимости основных средств в результате продажи, ликвидации, списания, консервации и т.д.
Переоценка	Изменения стоимости основных средств, сложившиеся исходя из условий хозяйствования.
Инвестирование	Процесс финансирования основных средств за счет собственных, заемных и привлеченных источников.

Представленные в таблице 3 методы управления реализуются, как и в стратегическом, так и в тактическом управлении, отличаясь механизмами и элементами использования. Рассмотрим элементы каждого метода в разрезе стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия для того, чтобы установить не только их наличие, но и точки взаимодействия между этими двумя видами управления средствами труда. [4]

На основании письменного распоряжения руководителя организации на предприятие поступают основные средства (от учредителей, в результате строительства, путем приобретения безвозмездно или за плату, по договору мены и т.д.) и поступают в эксплуатацию. Рассмотрим процесс эксплуатации средствами труда, как метода управления основными средствами, подверженный стратегическому и тактическому анализу. [5]

Под эксплуатацией подразумевается непосредственная работа основных средств, каждодневное их использование. У руководителя появляется множество вопросов: «как долго будет работать?», «сколько будет стоить их содержать?», «как оптимально использовать?», «сколько персонала потребуется для обслуживания?» и т.д. Все эти вопросы предусматривают задачи тактического и стратегического управления основными средствами промышленного предприятия и в рамках эксплуатации средств труда, которые могут быть сгруппированы следующим образом:



Стратегические и тактические задачи при анализе эксплуатации основных средств промышленного предприятия

Таким образом, особенностями моделей тактического управления основными средствами не только в рамках такого метода управления, как эксплуатация, но и во всех анализируемых в данной работе методах управ-

ления основными средствами, являются использование их для текущего управления, учет их результатов в течение короткого периода и описание внутренних возможностей предприятия.

Список литературы

1. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1986.
2. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода. Дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05. Тула, 2012. 451 с.
3. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Формирование стратегии управления воспроизводством основного капитала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2009. № 6. С. 62-63.
4. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Характерные черты и особенности взаимодействия стратегических и тактических решений в существующих концепциях управления основными средствами промышленного предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. № 2-1. 2015. С. 185-196.
5. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Теоретические подходы для разработки эффективной стратегии управления процессом воспроизводства основного капитала предприятия в условиях рынка // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2013. № 4-1. С. 159-164.

Коровкина Наталья Ивановна, канд. техн. наук, доц., korovkina-n-i@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

BUILD A MODEL OF INTERACTION OF STRATEGIC AND TACTICAL ASSET MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

N.I. Korovkina

The process of constructing a model of interaction of strategic and tactical asset management of industrial enterprises. The features of the interaction of models and methods for strategic and tactical asset management of industrial enterprises.

Key words: fixed assets, strategic and tactical management, methods and models of interaction of an industrial enterprise.

Korovkina Natalja Ivanovna, candidate of technical sciences, associate professor, korovkina-n-i@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 332. 133. 6:005.591.6

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЕСУРСНЫХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

С.А. Измалкова

Обосновано, что глобальные вызовы, стоящие перед региональной экономикой открывают потенциальные возможности для повышения качества управления стратегическим развитием экономики регионов, но на основе внедрения новых подходов и принципов к государственному управлению на региональном уровне в условиях ресурсных и технологических изменений.

Ключевые слова: глобальные вызовы, потенциальные возможности, экономика региона, стратегическое развитие, новые подходы к повышению качества государственного управления, ресурсные и технологические изменения.

Современный период развития России в XXI веке в полной мере зависит от множества глобальных вызовов, стоящих перед национальной экономикой и ее регионами, которые могут стать или реальной угрозой, или открыть потенциальные возможности для стратегического развития экономики нового типа, построенной с учетом таких факторов, как [1]:

1) влияние современных мегатенденций развития глобального пространства, основанного на конкуренции и сотрудничестве в условиях ресурсных и технологических изменений;

2) использование передовых производственных технологий, включающих в себя: цифровое проектирование, моделирование и сертификацию, аддитивные технологии, использование принципов промышленной роботизации, кросс-отраслевой трансфер передовых инновационных технологий, внедрение технологий блокчейна и разработку маркетплейса для консультационных и образовательных услуг;

3) системная интеграция инновационных проектов, развитие инновационных сетей и кластеров в рамках реализации стратегий научно-технологического развития в интересах глобальной экономики, национальной экономики и ее регионов [5].

Однако исследование состояния и перспектив развития нового типа региональной экономики, позволяют обосновано утверждать, что глобальные вызовы, стоящие перед региональной экономикой могут и должны открыть принципиально новые возможности для повышения качества управления стратегическим развитием экономики регионов на основе внедрения новых подходов и принципов к государственному управлению на региональном уровне в условиях ресурсных и технологических изменений.

Правомерно утверждать, что в современных условиях формирования экономики нового типа, наибольшая результативность и эффективность управления стратегическим развитием территорий может быть достигнута посредством реализации таких приоритетных направлений, как:

1) повышение качества государственного управления на региональном и муниципальном уровнях в системе стратегического развития;

2) создание необходимых условий для развития человеческого капитала в контексте использования передовых технологий, определяющих качество жизни, сбалансированность инвестиций, прежде всего, в человека, а значит в развитие социальной сферы;

3) формирование и реализация стратегических проектов и программ, направленных на технологическое обновление региональной экономики.

Новые глобальные вызовы, безусловно, должны привести к появлению новых подходов к управлению изменениями в процессе стратегического развития региональной социально-экономической системы. Так, реализация такого приоритетного направления территориального развития, как повышение качества государственного управления на региональном и муниципальном уровнях потребует изменений как структуры, так и методов управления промышленностью, сельским хозяйством, потребительским сектором, инфраструктурой, образованием, здравоохранением.

Управление изменениями в вышеперечисленных секторах региональной экономики направлено, прежде всего, на достижение целей резкой активизации инвестиционной активности именно частного капитала, построенной на основе повышения его доходности как мотивирующего фактора и для отечественного, и иностранного инвестора.

Необходимо отметить, что стратегической целью повышения качества государственного управления является все же привлечение инвестиций именно в инновационное развитие национальной экономики и ее регионов на основе стимулов и гарантий частному инвестору со стороны государства. Для этого следует и далее развивать и внедрять лучшие региональные практики использования таких инвестиционных инструментов, которые объединяют интересы государства и бизнеса, и к которым целесообразно отнести:

- государственно-частное партнерство;
- особые экономические зоны;
- территории социально-экономического опережающего развития;
- индустриальные парки;
- инновационные кластеры и т.п.

В табл.1 представлена характеристика и явные преимущества использования государственных инвестиционных инструментов по состоянию на 1 января 2017 года

Таблица 1

Характеристика государственных инвестиционных инструментов по состоянию на 1 января 2017 года

Название инвестиционного инструмента	**Количество проектов**	**Объем инвестиций (фактически осуществленных)**
Государственно-частное партнерство	1,8 тыс. проектов	126 млрд рублей
Проектное финансирование (государственная гарантия)	41 проект	350 млрд рублей
Особые экономические зоны	26 проектов	218 млрд рублей
Территории социально-экономического опережающего развития	34 проекта	615 млрд рублей (объем ожидаемых инвестиций)

В табл.2 представлены параметры, характеризующие деятельность такого государственного инвестиционного инструмента, как территории опережающего развития (далее – ТОР) Дальневосточного федерального округа.

К основным управленческим инструментам повышения качества государства на уровне регионов, конечно, следует отнести целесообразность внедрения новых эффективных технологий на принципах проектного менеджмента при реализации государственных программ и крупных инвестиционных проектов [3]. Тем более, что Постановлением Правительства РФ от 15.10.2016 № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» утверждено Положение об организации проектной деятельности в Правительстве РФ и функциональная структура системы управления проектной деятельностью [2].

В соответствии с этим Положением «проектная деятельность - это деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов (программ). При этом под проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений [4], а под программой - комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости» [2].

Правомерно утверждать, что внедрение методологии проектной деятельности для формирования и реализации приоритетных направлений стратегического развития экономики регионов, которые впоследствии должны быть переформатированы в проекты и программы, позволит:

1) создать механизм быстрой адаптации к изменяющейся внешней ситуации и чёткой обратной связи от объекта изменений;

2) сформировать управленческий механизм, который будет способствовать эффективному внедрению изменений при реализации проекта;

Таблица 2

Планируемый вид экономической деятельности, объем частных инвестиций и количество рабочих мест в создаваемых ТОР в ДФО

Название территории социально-экономического опережающего развития	**Планируемый вид экономической деятельности инвестора на ТОР**	**Ожидаемый объем частных инвестиций в ТОР**	**Планируемое количество рабочих мест**
Хабаровск	Транспортно-логистическая, металлургия	30 млрд рублей.	3 тыс. рабочих мест.
Комсомольск	Авиастроение, производство комплектующих для авиастроения	15 млрд рублей	3 тыс. рабочих мест
Надеждинская	Транспортно-логистические услуги, перерабатывающая промышленность и др.	6,7 млрд рублей	1,6 тыс. рабочих мест.
Приамурская	Переработке цементного клинкера	130 млрд рублей	1,5 тыс. рабочих мест
Белогорск	Сельское хозяйство	1.45млрд рублей	700 тыс. рабочих мест
Индустриальный парк «Кангалассы»	Строительные, энергетические и промышленные материалы из местного сырья	11,11 млрд рублей	350 рабочих мест
Беринговская	Горнодобывающая промышленность	8 млрд рублей	450 рабочих мест
Михайловская	Сельское хозяйство	39 млрд рублей	2,4 тыс. рабочих мест
Камчатка	Туристско-рекреационный кластер, промышленно-производственные комплексы, транзитный контейнерный порт	28,1млрд рублей	3 тыс.рабочих мест
Большой камень	Судостроение	140 млрд рублей	5,5 тыс. рабочих мест
Южная	Крупные животноводческие комплексы и бройлерные производства	6,3 млрд рублей	400 рабочих мест
Горный воздух	Туристско-рекреационная специализация	6,1 млрд рублей	725 рабочих мест

3) обеспечить детализацию и прозрачность деятельности, в управлении госпрограммами, крупными инвестиционными проектами;

4) повысить качества получаемых результатов, сократить сроки их достижения;

5) внедрить новые принципы и подходы к управлению изменениями на основе отказа от управленческих вертикалей и повышения степени горизонтального взаимодействия структурных подразделений региональных органов власти.

Положение об организации проектной деятельности это новый формат работы федеральных, региональных органов власти и общественных и других организаций, который определяет содержание, систему органов и ролевую структуру проектной деятельности, а также дает регламентное описание таких процессов, как:

- инициирование приоритетных проектов и программ;
- формирование портфеля проектов и программ;
- подготовка приоритетного проекта или программы;
- реализация проекта или программ с использованием принципов управления изменениями;
- завершение приоритетного проекта или программы;
- мониторинг реализации приоритетных проектов или программ;
- оценка и иные контрольные мероприятия реализации приоритетных проектов или программ [2].

Следует отметить, что инициировать проекты должны только заинтересованные органы власти, органы местного самоуправления, общественные объединения, научные и другие организации Функциональная структура системы управления проектной деятельностью на уровне региона должны включать в себя постоянные органы управления проектной деятельностью, к которым следует отнести:

- президиум Совета при губернаторе области по стратегическому развитию и приоритетным проектам;
- региональный проектный офис (Департамент проектной деятельности);
- координационный орган исполнительной власти региона (ведомственный координационный орган;
- проектные офисы региональных органов исполнительной власти (ведомственный проектный офис).

Также функциональная структура системы управления проектной деятельностью на уровне региона должна включать в себя и временные органы, а также обеспечивающие и вспомогательные.

Для достижения целей в области повышения качества государственного управления стратегическим развитием региональной экономики необходим поиск рационального баланса между администрированием и академической свободой, которая в настоящее время реализуется создан-

ными региональными опорными университетами. В этой связи представляется последовательным и обоснованным использование концепции распределенного управления экономикой региона как ключевого принципа повышения качества государства на уровне региона посредством делегирования части его управленческих функций университету для достижения целей стратегического развития территории (табл.3).

Таблица 3

Достижение целей стратегического развития экономики региона посредством реализации концепции распределенного управления между органами власти и опорным университетом

Характеристика требуемых изменений для опорного университета	**Цель и результат настоящих изменений**
Отказаться от иерархической организационно-управленческой структуры	Использование принципиально нового механизма управления, построенного на оригинальном методе анализа многомерных пространственных структур в реальном масштабе времени
Сформировать действенный механизм перехода к организационной структуре, в которой реализуют новые принципы организации образовательного процесса	Формирование институтов, центров управления проектами, центров проектного обучения, экспертных советов и проектных команд
Обеспечить внедрение нового механизма конструирования междисциплинарных компетенций на базе гибких модульных программ и механизма индивидуального формирования образовательных траекторий обучающихся	Подготовка проектных команд, состоящих из специалистов, обладающих уникальными междисциплинарными компетенциями и способных успешно решать технологические, управленческие и другие задачи развития существующих и будущих рынков
Обеспечить переход к использованию технологий открытого обучения	Ориентация на проведение меж- и мультидисциплинарных научных исследований, выполняемых на базе современных достижений науки и передовых технологий в интересах регионального развития.
Сформировать с позиций синергетического подхода сильные партнерские отношения с ведущими научными центрами и крупными компаниями	Осуществление профессиональной подготовки и реализации научных исследований в сотрудничестве с ведущими предприятиями региона.

В табл.3 представлена характеристика требуемых изменений, которые необходимо реализовать опорному университету в рамках своей деятельности, чтобы стать стратегическим партнером региональным органам власти в процессе переформатирования утвержденных на федеральном уровне пилотных программ в приоритетные проекты стратегического развития региональной экономики, к которым отнесены: здравоохранение, образование, транспортная система, доступная городская среда и ЖКХ, сельское хозяйство.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449.
2. Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 N 1050 "Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации"http://www.consultant.ru/law/review/2883108.html.
3. Бахтина, С.С. Развитие принципов проектного управления инновационным развитием хозяйственных систем в условиях экономики знаний / С.С. Бахтина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. №4-1. С. 186-193.
4. Хлынин Э.В., Сорвина О.В. Характеристика и особенности формирования концепции стратегического управления производственными затратами предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 4-1. С. 413-424.
5. Хлынин Э.В., Хорошилова Е.И. Формирование концепции интегральной оценки эффективности инвестиционных проектов на основе использования кластерного подхода // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 47. С. 22-31.

Измалкова Светлана Александровна, д-р экон. наук, профессор, izmasvetlana@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

MANAGING THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF RESOURCE AND TECHNOLOGICAL CHANGES

S.A. Izmalkova

It is proved that the global challenges facing the regional economies offer potential opportunities to improve the quality of management of strategic development of economy of regions, but based on the introduction of new approaches to governance at the regional level in the context of resource and technological changes.

Key words: global challenges, potential opportunities, regional economy, strategic development, new approaches to improving the quality of public administration, resource and technological changes.

Izmalkova Svetlana Aleksandrovna, doctor of economic science, professor, izmasvetlana@yandex.ru, Russia, Tula, Tulsky State University

УДК 332.133.6:005.591.6

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Л. Сабинина

Обоснована необходимость использования методологии проектного подхода к формированию приоритетных направлений стратегического развития региональной экономики, а также их реализации. Доказана актуальность и значимость использования функциональной модели управления проектной деятельностью, что позволит не только адекватно определять приоритеты стратегического развития, но и отвечать на глобальные научно-технологические вызовы, стоящие перед региональной экономикой.

Ключевые слова: стратегическое развитие, региональная экономика, проект, управление проектной деятельностью, функциональная модель управления.

Современный период развития региональной экономики и формирования региональной политики в полной мере зависит от умения выделять главные вызовы стратегического характера с учетом факторов внутренней и внешней среды, что позволит формировать принципиально новые рынки и создавать условия для глобального технологического лидерства России. В этой связи в декабре 2106 года утверждена Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации [1].

Стратегия сформирована по принципу выделения глобальных вызовов, стоящих перед национальной экономикой и ее регионами. В документе детально проработана концепция стратегического позиционирования и социально-экономического развития России как системы взаимодействующих регионов в развивающемся глобальном пространстве, основанном на конкуренции и сотрудничестве в условиях ресурсных и технологических изменений [1].

Правомерно утверждать, что создание конкурентоспособной экономики региона требует внедрения передовых технологий, определяющих качество жизни, сбалансированность инвестиций, в том числе в человека, а может быть, прежде всего, в человека, в развитие социальной сферы, создание производств с высокой добавленной стоимостью, а значит, создание новых высокотехнологичных рабочих мест. В процессе выполненных исследований установлено, что для регионов России существует всего три классических сценария развития:

- *первый сценарий развития* основан на повышении доли сырьевого сектора в производстве валового регионального продукта, что фактически означает ухудшение структуры экономики;

- *второй сценарий развития* состоит в поддержании структуры региональной экономики, сложившейся в предшествующие периоды социально-экономического развития;

- *третий сценарий развития* основан на формировании региональной промышленной и технологической политики как основы системной модернизации инновационного развития территорий, способствующей, прежде всего, повышению конкурентоспособности в сырьевом, энергетическом, транспортно-промышленном и высокотехнологичном комплексах.

Более того, третий сценарий развития направлен на то, что такая трансформация методов достижения стратегических целей в условиях глобальных вызовов заставляет федеральные и региональные власти переосмысливать не только образовательную политику, но и демографическую, миграционную, промышленную, научную, технологическую и инновационную.

В этой связи органам региональной власти для эффективного использования материальных и нематериальных активов и раскрытия потенциальных возможностей территорий в процессе управления инновационным, инвестиционным и промышленным развитием необходимо иметь комплексное представление о способности региона решать такие проблемы и задачи стратегического характера, как:

- адекватно определять приоритетные направления территориального развития посредством реализации конкретных проектов и программ, способных раскрыть инновационно-технологический потенциал региональной экономики в условиях ресурсных и технологических изменений [3];

- использовать принципиально новые передовые технологии в области модернизации таких отраслей региональной экономики, как: промышленность, транспорт, здравоохранение, образование, сельского хозяйство, ЖКХ и т.п.;

- формировать механизмы сетевого взаимодействия регионов для целей научно-технологического развития и сотрудничества на межрегиональном и международном уровнях.

Однако, как показывает анализ социально-экономического территориального развития ЦФО, в настоящее время в регионах практически отсутствуют ключевые инструменты и рациональные организационно-управленческие модели, позволяющие привлекать инвестиции, в том числе в социальную сферу, эффективно расходовать как бюджетные средства, так и капитал бизнеса. Причин тому несколько, но наиболее значимыми являются следующие:

- *во-первых,* не всегда учитываются существующие особенности территориального развития конкретного региона;

- *во-вторых*, органы региональной власти не всегда ориентируются на общие приоритеты социально-экономического, инновационного, инвестиционного, научно-технологического и т.д. развития России;

- *в-третьих*, не всегда учитывается мнение общественности и бизнес-сообщества в выборе приоритетных направлений стратегического развития региона.

Правомерно утверждать, что в современных условиях формирования и реализации региональной стратегии научно-технологического развития наиболее перспективным инструментом для решения вышеперечисленных проблем является проектный подход. Использование проектной методологии для определения и достижения приоритетных целей стратегического развития регионов позволяет наиболее адекватно обеспечивать:

- устойчивость экономического роста путем принятия и реализации практических системных решений в процессе реализации приоритетных направлений стратегии научно-технологического развития в ключевых для региона отраслях;

- оздоровление экономики через снижение финансовых, управленческих, инфраструктурных и.т.п. издержек [4];

- развитие человеческого капитала;

- создание конкурентоспособных условий для ведения бизнеса.

Другими словами, речь идет о том, что внедрение методологии проектного подхода к формированию и реализации приоритетных направлений стратегического развития экономики регионов будет способствовать:

1) концентрации политической воли, усилий, финансов, управленческих талантов на наиболее важных стратегических задачах в условиях, когда ресурсы ограничены, а риски высоки;

2) обеспечению детализации и прозрачности деятельности, в управлении госпрограммами, крупными инвестиционными проектами и т.п.

3) повышению качества государственного и муниципального управления в процессе достижения получаемых результатов, а также сокращению сроков их достижения;

4) созданию механизма быстрой адаптации к изменяющейся внешней ситуации и чёткой обратной связи от объекта изменений [5];

5) созданию управленческих механизмов, которые способствуют эффективному внедрению изменений при реализации проекта или программы;

6) разработке и внедрению новых принципов и подходов к управлению изменениями на основе отказа от управленческих вертикалей и повышения степени горизонтального взаимодействия структурных подразделений региональных органов власти;

7) повышению уровня качества межведомственного взаимодействия на региональном и межрегиональном уровнях.

8) улучшению инвестиционного климата в регионе.

Прежде всего, необходимо проанализировать нормативно-правовую базу использования проектного подхода к формированию и реализации приоритетных направлений стратегического развития экономики региона на федеральном уровне. Так, 15 октября 2016 года в силу вступило положение Правительства Российской Федерации «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [2]. Настоящее Положение устанавливает порядок организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации. Термины, используемые в настоящем Положении, означают следующее [2]:

- *"проект"* - это комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений;

- *"программа"* – это комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости;

- "портфель" - это совокупность (перечень) проектов (программ), объединенных в целях эффективного управления для достижения стратегических целей;

- "проектная деятельность" - это деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов (программ) [2].

Положение об организации проектной деятельности это новый формат работы не только федеральных, но и региональных органов власти, а также общественных организаций и бизнес-сообщества. Вместе с тем, пока нет нормативно-правовой основы для реализации проектного подхода на региональном уровне.

В тоже время федеральные органы власти в настоящее время уже определились со следующими пилотными программами, включающими в себя: здравоохранение, образование, транспортную систему, доступную городскую среду и ЖКХ, сельское хозяйство. Задача региональных органов власти переформатировать их под территориальные приоритетные проекты.

В этой связи целесообразно предложить следующие концептуальные положения по организации проектной деятельности в региональной экономике на основе внедрения организационно-функциональной модели для формирования и реализации приоритетных направлений стратегического развития, которая включает в себя три блока (табл.):

1-й блок - Организационная структура управления проектной деятельностью на уровне региона.

2-й блок - Название регионального органа управления проектной деятельностью.

3-й блок - Реализуемые функции региональным органом управления проектной деятельностью.

Функциональная модель управления проектной деятельностью в системе стратегического развития региональной экономики

Организационная структура управления проектной деятельностью на уровне региона	**Название регионального органа управления проектной деятельностью**	**Реализуемые функции региональным органом управления проектной деятельностью**
1	2	3
I. **Постоянные органы** управления проектной деятельностью на уровне региона	1.1 Президиум Совета при главе региона по стратегическому развитию и приоритетным проектам 1.2 Региональный проектный офис (Департамент проектной деятельности) 1.3.Координационный орган исполнительной власти региона (Ведомственный координационный орган) 1.4 Проектные офисы региональных органов исполнительной власти (Ведомственный проектный офис)	*Инициирование* приоритетных проектов (программ) и формирование портфеля приоритетных проектов (программ). Подготовка предложения по приоритетному проекту (программе). Оно должно содержать идею приоритетного проекта (программы), описание проблем, цели, конкретные результаты и показатели, базовые подходы к способам, этапам и формам их достижения, обоснования оценки сроков, бюджета, риски и иные сведения о приоритетном проекте (программе) Разработка *паспорта* приоритетного проекта Разработка *сводного плана* приоритетного проекта (программы). Разработка *рабочего плана* приоритетного проекта *Реализация* приоритетного проекта (программы) и управление изменениями приоритетного проекта (программы) корректирующих воздействий. В ходе реализации приоритетного проекта (программы) проводится соответствующая оценка актуальности его целей, задач и способов реализации с учетом имеющихся рисков и возможностей по повышению выгод от реализации приоритетного проекта (программы) *Завершение* приоритетного проекта (программы) *Мониторинг* реализации приоритетных проектов (программ) представляет собой систему мероприятий по измерению фактических параметров приоритетных проектов (программ), расчету отклоне-
II. **Временные органы** управления проектной деятельностью на уровне региона	2.1 Куратор проекта 2.2 Проектные комитеты 2.3 Функциональный заказчик проектов или программ 2.4 Старшее должностное лицо проектов или программ 2.5 Руководитель проекта 2.6 Администратор проекта 2.7 Руководители рабочих органов проектов (программ) 2.8 Рабочие органы проектов (программ); 2.9 Участники проекта (программы)	

Окончание табл.

1	2	3
III. **Обеспечивающие и вспомогательные органы** управления проектной деятельностью на уровне региона	3.1 Общественно деловой совет 3.2 Экспертная группа проекта 3.3 Центр компетенций проектного управления	ния фактических параметров приоритетных проектов (программ) от плановых, анализу их причин, прогнозированию хода реализации приоритетных проектов (программ), принятию управленческих решений по определению, согласованию и реализации возможных изменений *Оценка* и иные контрольные мероприятия реализации приоритетных проектов (программ)

Таким образом, в настоящее время одной из ключевых и актуальных задач органов государственной власти субъектов Российской Федерации является организация проектной деятельности согласно руководству Положения Правительства РФ «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» на основе переформатирования утвержденных на федеральном уровне пилотных программ в приоритетные проекты стратегического развития региональной экономики.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449.

2. Постановление Правительства РФ от 15.10.2016 N 1050 "Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации"http://www.consultant.ru/law/review/2883108.html.

3. Хлынин Э.В., Городничев С.В. Методы и модели управления процессом воспроизводства основного капитала // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 3-1. С. 114-123.

4. Сорвина О.В. Стратегический подход как основной элемент методологии стратегического управления производственными затратами предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 3-1. С. 179-188.

5. Хлынин Э.В., Андрюхин А.В. Использование процессно-структурного подхода для формирования механизма обновления основного капитала предприятия // Финансы и кредит. 2012. № 21. С. 69-79.

Сабинина Анна Львовна, д-р экон. наук, профессор, Россия, Тула, Тульский государственный университет

FUNCTIONAL MODEL OF PROJECT MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

A.L. Sabinina

The necessity of using methodology of project approach to formation of the priority directions of strategic development of the regional economy, as well as their implementation. The urgency and the importance of the use of the functional model of project management that will allow not only to adequately define the priorities for strategic development, but also to respond to the global scientific and technological challenges facing the regional economy.

Key words: strategic development, regional economy, project, project management, functional management model.

Sabinina Anna Lvovna, doctor of economic science, professor, Russia, Tula, Tula state University

УДК 330.13

ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.Н. Бабанов, В.Н. Хомяков, С.А. Шульмин

Рассмотрены факторы повышения производительного потенциала промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: факторы повышения, производительный потенциал, промышленные предприятия, современные условия хозяйствования.

Производительное хозяйствование [1] как концепция хозяйственной деятельности подразумевает получение полезных для людей результатов с наименьшими затратами имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Ведущую роль в создании результатов, отвечающих концепции производительного хозяйствования, играют промышленные предприятия. Отсюда вытекает актуальная задача повышения производительного потенциала этих предприятий.

Если в обычном понимании потенциал означает совокупность возможностей в той или иной сфере, то производительный потенциал отражает возможность создания полезного для людей результата в сфере производства. При этом имеющиеся ресурсы расходуются наилучшим образом.

Современные условия хозяйствования характеризуются многообразием и различием целей. Это многообразие и различие целей порождается многообразием и различием потребностей. При этом утверждается, что это многообразие и различие будет возрастать. Что это означает? Это означает, что люди в своём большинстве не учитывают локальность сферы своего обитания и жизнедеятельности и безразличны к неизбежному появлению в будущем новых проблем с обеспеченностью ресурсами и, следовательно, с падением возможности удовлетворения своих потребностей.

Сложившиеся условия хозяйствования, с одной стороны, и существующая ограниченность ресурсов, с другой стороны, являются комплексными факторами, обуславливающими необходимость повышения возможности промышленных предприятий создавать полезные для людей результаты при наилучшем использовании имеющихся ресурсов.

Внутри каждого из названных комплексных факторов существуют факторные компоненты, оказывающие влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятий. Наиболее значимыми из них являются:

- материальные ресурсы;
- кадровые ресурсы;
- ресурсы основных производственных фондов;
- технологические ресурсы.

Первоисточником материальных и кадровых ресурсов является природа. Природа наделила материальные и кадровые ресурсы особым свойством – естественной способностью создавать полезный результат.

Эта естественная способность в материальных ресурсах трансформирована до уровня их производительной способности, которая в готовом продукте определяет его предельную при данных условиях его создания полезность.

В зависимости от условий использования продукта его полезность может оказаться ниже предельной величины. В этом случае фактическая полезность продукта может быть оценена как часть предельной величины, и её можно назвать относительной полезностью.

Кадровые ресурсы природой также изначально наделены особым свойством – интеллектом, то есть способностью к обучению, пониманию и применению своих знаний для создания полезных результатов. Их полезность возрастает по мере обучения, роста понимания и умения применять свои знания на практике.

Отдельные виды материальных ресурсов, которые необходимы человеку для его жизнедеятельности, являются вещественной основой для развития полезности кадровых ресурсов.

Полезность других ресурсов, участвующих в создании полезных продуктов, зависит от уровня полезности материальных и кадровых ресурсов, поскольку полезность оборудования, технологии напрямую зависит от уровня полезности их разработчиков и изготовителей.

Понятно, что производительный потенциал предприятия будет тем выше, чем выше производительная полезность используемых предприятием ресурсов и чем меньше расход этих ресурсов на единицу создаваемого результата.

Обобщая, можно сказать, что главной движущей силой производительного хозяйствования является естественное стремление человека получить необходимый ему для жизнедеятельности результат с наименьшими затратами имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Далее, из сказанного вытекают, по крайней мере, следующие вопросы. Какой результат производительного хозяйствования следует считать жизненно необходимым? Какие ресурсы можно использовать для достижения необходимого результата? Каким образом можно снизить удельный расход ресурсов?

На наш взгляд, жизненно необходимым для человека – производителя результатом можно считать такой результат, который полезен ему, удовлетворяет определенную жизненную потребность данного человека и, по крайней мере, не ухудшает при этом условия жизни и деятельности других людей. А в более желательном случае, улучшает условия жизни и деятельности других людей, то есть, обладает общественной полезностью.

Аналогичным образом можно ответить на вопрос о том, какие ресурсы можно использовать для достижения необходимого результата: использование данного ресурса для достижения необходимого для данного человека результата не должно снижать ресурсные возможности других отдельных людей и общества в целом.

В современных условиях хозяйствования действует ещё один фактор, оказывающий существенное влияние на производительную деятельность отечественных предприятий – это её зависимость от зарубежных продавцов инвестиционных товаров и от колебания валютных курсов.

По мере усиления экономической интеграции по навязанным России извне правилам ей всё труднее решать вопрос регулирования курса национальной валюты. Трудность заключается, прежде всего, в том, что во многих случаях возникает ситуация, когда одновременно для предприятий желателен и ослабленный рубль и сильный рубль. Это зависит от сферы деятельности предприятия, её масштабов, взаимосвязей с зарубежными партнерами.

Слабая национальная валюта способствует экспорту товаров, производимых в стране. Но это скорее демпинговое, искусственно созданное, чем стратегически важное конкурентное преимущество.

Слабая национальная валюта существенно затрудняет приобретение зарубежных инвестиционных товаров, отрицательно сказывается на уровне квалификации отечественных кадров.

Для целей развития производительного потенциала любого субъекта хозяйствования необходим поиск резервов, использование которых мо-

жет обеспечить нужный полезный результат при наименьших удельных затратах ресурсов.

С этой точки зрения интерес представляют концепция бережливого производства [2] и концепция конкурентной стратегии [3].

Концепция бережливого производства интересна, прежде всего, тем, что ориентирует на поиск резервов, сокращающих непроизводительные потери без значительных финансовых затрат. Это вполне оправданный эволюционный подход к повышению эффективности действующих хозяйственных структур.

Концепция конкурентной стратегии, основоположником которой можно считать М. Портера, предполагает использование более революционного подхода, требующего в определенных случаях существенных инвестиций.

Предлагаемая нами методология объединяет методы и методики бережливого производства и конкурентной стратегии.

С целью формирования новой методологии проанализируем существующие методы бережливого производства и конкурентной стратегии.

Использование методов бережливого производства позволяет повысить производительный потенциал предприятия без существенных инвестиций. Среди такого рода методов можно назвать следующие.

Первое и главное правило бережливого производства – предотвращение любого рода потерь, которые могут возникнуть в любых процессах на любом этапе производительной деятельности, то есть деятельности, направленной на создание полезного продукта – продукта, обладающего определенной полезностью.

Здесь важно подчеркнуть, что наша концепция производительного хозяйствования исходит из того, что созданный продукт обладает потенциальной полезностью, то есть измеримой максимальной способностью удовлетворять ту или иную потребность.

Потенциальная полезность продукта означает, что он обладает определенным количеством аккумулированной в нем полезности, или полезностной ёмкостью. Также как, например, источник энергии обладает энергетической ёмкостью.

Величина потенциальной полезности не зависит от субъективной оценки потребителя продукта. Субъективная оценка полезности продукта потребителем зависит от понимания им сути этой полезности, знания методов и умения практического применения продукта.

Понятно, что отсутствие знания и умения у потребителя могут превратить продукт, обладающий потенциальной полезностью, в бесполезный продукт. Последнее обстоятельство следует рассматривать как еще один фактор и еще один резерв повышения производительного потенциала промышленных предприятий.

В концепции бережливого производства под потерями понимается любая деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности, например, определенного количества нужной полезности.

Примерами потерь могут быть: перепроизводство товаров, услуг, когда спрос на них еще не возник или ниже требуемого уровня; ожидание следующей производственной стадии, например, межоперационное пролеживание деталей; ненужная транспортировка материалов; лишние этапы обработки, требующиеся из-за недостатков оборудования или несовершенства проекта; наличие любых, кроме минимально необходимых, запасов; ненужное перемещение людей в ходе работы, например, в поисках деталей, инструментов, документов, помощи; производство брака.

Создание результата производительной деятельности можно рассматривать как совокупность взаимодействующих процессов потребления результатообразующих факторов, анализ которых позволяет выявить компоненты, не добавляющие полезности продукту.

Практическую программа решения таких задач, известную как систему «20 ключей», направленную на повышение результативности производительной работы предприятий, включающий совокупность различных методов реализации постоянных улучшений и усовершенствований, предложил японский профессор Ивао Кобаяси [4].

Эта программа объединила существующие отдельные методики, позволяющие повысить производительность и качество, в единую интегрированную систему, которая с успехом может применяться во многих сферах деятельности.

Среди наиболее существенных методологических элементов интегрированной системы необходимо указать следующие элементы.

Первым методологическим элементом является построение карты потока создания полезных свойств.

Поток создания полезных свойств включает все действия, выполняемые в процессе прохождения продукта через добавляющие и не добавляющие полезность операции.

Построение карты позволяет увидеть отдельные потери и их источники в потоке создания полезного продукта.

Вторым методологическим элементом можно считать метод кайдзен или метод непрерывного улучшения.

Метод кайдзен охватывает следующую деятельность:

- обеспечение необходимого качества в соответствии с постоянно обновляемыми стандартами;
- снижение затрат;
- выполнение производственных заданий минимальными усилиями;
- соблюдение дисциплины выпуска по количеству, ритмичности и качеству;
- безопасность на рабочем месте;

- разработку новой продукции, инновационных проектов с учетом существующего опыта, проблем и недостатков;

- выявление резервов производительной деятельности;

- управление материальными, информационными и финансовыми потоками.

При этом, управление потоками ориентировано на усиление производительных качеств ресурсов, повышение производительной способности ресурсов, составляющих содержимое этих потоков, или, другими словами, повышение степени готовности содержащихся в потоках ресурсов к созданию полезного продукта.

Другими словами, управление материальными, информационными и финансовыми потоками, по нашему мнению, формирует гудвилл производительной деятельности, который означает превышение учитываемой в составе продукта стоимости ресурса как носителя полезных свойств, необходимых и использованных для создания данного продукта, генерирующих его полезность, над стоимостью этого ресурса в момент его приобретения производителем продукта.

Поиску резервов повышения производительного потенциала предприятия может способствовать диагностика его экономического и финансового состояния с использованием метода кайдзен, который базируется на реализации следующих ключевых принципов.

1. Фокусирование на потребителях. Для компании, использующей кайдзен, важнее всего, чтобы её продукция удовлетворяла потребности потребителей. Кайдзен ориентируется на качество продукта, которое отражает степень заботы о клиенте.

2. Непрерывные изменения - принцип, характеризующий саму суть кайдзен, то есть, непрерывные улучшение всех сфер деятельности предприятия. При этом каждое улучшение закрепляется как стандарт, который будет существовать до тех пор, пока не будет найден новый способ улучшения.

3. Открытое признание проблем - все проблемы открыто выносятся на обсуждение. Исходят из того, что, там, где нет проблем, совершенствование невозможно.

4. Пропаганда открытости, исключающая даже малую степень обособленности между подразделениями и рабочими местами предприятия.

5. Создание рабочих команд - каждый работник становится членом рабочей команды и соответствующего кружка качества.

6. Управление проектами при помощи межфункциональных команд - ни одна команда не будет работать эффективно, если она действует только в одной функциональной группе.

7. Формирование «поддерживающих взаимоотношений». Для организации важны не только финансовые результаты, но и вовлеченность ра-

ботников в ее деятельность, хорошие взаимоотношения между работниками.

8. Развитие по горизонтали, означающее, что личный опыт сотрудников должен становиться достоянием всей компании.

9. Развитие самодисциплины – означающее умение контролировать себя и уважать как самого себя, так и других работников и организацию в целом.

10. Информирование каждого сотрудника - весь персонал должен быть полностью информирован о своей компании.

11. Делегирование полномочий каждому сотруднику - передача определенного объёма полномочий каждому сотруднику. Это становится возможным благодаря обучению многим навыкам и умениям.

12. Самосовершенствование – означающее, что процесс совершенствования является предметом заботы каждого.

13. Стандартизация – означает использование методов, позволяющих закрепить достигнутый успех.

14. Рационализация каждого рабочего места.

Реализации принципов бережливого производства во многом могут способствовать идеи М. Портера, касающиеся организации производительной деятельности предприятий. Однако наша точка зрения несколько отличается от взглядов М. Портера на сущность преимуществ, обеспечивающих предприятию успех как субъекту хозяйственной деятельности.

По нашему мнению, конкурентная стратегия должна быть инструментом не силового противоборства участников рынка, продающих или покупающих те или иные товары, а инструментом, способствующим наполнению рынка товарами, полезными для индивидуумов и общества.

При этом общество и гарант соблюдения его интересов – государство, должны иметь в виду то, что силовая конкуренция ведет неизбежно к непроизводительным потерям всех полезных для жизнедеятельности людей ресурсов.

В свете сказанного, конкуренция должна рассматриваться и как фактор, и как резерв повышения производительного потенциала промышленных предприятий.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта, в том числе промышленного предприятия, оправдана, если она создает полезный продукт и, тем самым, увеличивает полезностный потенциал благ, производимых обществом для своих нужд.

Конкуренция, способствующая решению этой задачи, должна поощряться. Стремление предприятия занять лидирующие позиции в такой конкуренции будет являться одновременно и движущей силой развития его производительной деятельности, и его резервом.

Конкуренция, в данном случае, должна быть дружественной, а не антагонистической, направленной на выдавливание иных предприятий из рыночной сферы.

Ограниченность ресурсов, находящихся в распоряжение общества, определяет природу лидерства предприятий в производительной деятельности. Лидер – это тот производитель, который создает наибольший полезный результат на единицу потребляемого ресурса.

Лидерство может возникать по любому потребляемому ресурсу: сырью и материалам, людским ресурсам, оборудованию, энергии, иным ресурсам.

Производительный результат может оцениваться и показателями по отдельным видам потребляемых ресурсов, и интегральным показателем по совокупности видов потребляемых ресурсов.

Всю совокупность резервов повышения производительного потенциала промышленных предприятий можно подразделить на две группы.

Первая группа резервов – это внутренние резервы, существующие внутри предприятия. К ним можно отнести организацию производительной деятельности, применяемые технологии и оборудование, квалификацию кадров и т.д.

Вторая группа резервов – это внешние резервы. Они зависят как от деятельности самого предприятия, так от ситуации во внешней среде.

Главным компонентом такого рода резервов является спрос на тот полезный продукт, который производит данное предприятие. Предприятие может увеличить спрос на уже производимый продукт, повышая его полезность. Предприятие может формировать новый спрос - спрос на новый продукт. Существуют и иные резервы, которые можно отнести к категории «внешние резервы».

К внешним резервам, на наш взгляд, необходимо отнести все возможности, которыми располагает человечество по обеспечению приемлемого для каждого отдельного человека уровня жизни.

Что здесь имеется в виду?

Общество, прежде всего, должно определиться, какой уровень жизни индивидуума следует считать приемлемым.

Можно, конечно, этот вопрос оставить без ответа, но тогда не имеет смысла искать пути повышения производительного потенциала хозяйствующих субъектов, поскольку неизвестно, как скажется такое повышение на отдельном человеке. Без понимания этого тот или иной участник производительной деятельности не будет должным образом мотивирован и, следовательно, поставленная задача повышения производительного потенциала становится невыполнимой.

Следующий внешний резерв – это устранение перекоса в системе оплаты труда работающих в народном хозяйстве.

Труд, неважно какой: прошлый, настоящий и даже будущий его вклад, должен оплачиваться в зависимости от количества и качества трудового вклада.

Сегодня актуален вопрос, как измерять трудовой вклад и в целом результаты хозяйствования [5]?

Каким измерителем сегодня пользуются, когда оказывается, что вклад в создаваемый результат дилетанта, пришедшего в важную сферу хозяйствования, ранее в ней не работавшего, но в силу субъективных причин занявшего в ней руководящий пост, оценивается выше вклада тех работников, которые составляют профессиональную основу этой сферы, и зарплата этого дилетанта в разы выше, чем самого профессионального профессионала.

Предположим, что именно в этом заключался первоначальный замысел – стимулировать конкуренцию среди потенциальных претендентов на руководящий пост. Но понятно, что такая вертикальная конкуренция никогда не даст прироста к производительному потенциалу, так как руководящий пост всего один, а потенциальных претендентов много. Их борьба между собой приведет, главным образом, к потере производительных ресурсов.

Лучшим вариантом было бы формирование конкурентных преимуществ по горизонтали. В этом случае любой профессионал сможет добиваться лучших позиций и в профессиональном плане, и в плане материального благополучия. Он не будет тратить свои ресурсы на борьбу с соперниками, а потратит эти ресурсы на создание результатов, полезных и для самого профессионала, и для общества.

Таким образом, поиск резервов усиления производительной деятельности в интересах, как отдельного человека, так и общества в целом становится первостепенной задачей. При этом можно утверждать, что области поиска резервов на сегодня безграничны. Достаточно назвать такие сферы, как индустрия туризма, уникальные ремёсла, производство не имеющих в мире аналогов машин и аппаратов.

В заключение необходимо отметить, что главным сдерживающим возможность наращивания производительного потенциала хозяйствующих субъектов является ограниченность энергетических ресурсов человечества. Обладая нужными объемами энергоресурсов во всех известных их видах, человечество способно воспроизвести все иные ресурсы, необходимые для производительной деятельности, создания полезных человеку продуктов.

Поэтому, чтобы не наступил энергетический голод, следует искать и реализовывать резервы снижения затрат энергетических и иных ресурсов на единицу полезного результата. Бесполезные или снижающие суммарную полезность результаты должны быть полностью исключены из хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Бабанов В.Н. Рациональное хозяйствование как фактор долгосрочного благосостояния экономических субъектов. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 331-337.

2. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства/ Майкл Вэйдер; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 125 с.

3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

4. Кобаяси И. Практическая программа революционных преобразований на предприятиях: пер. с яп./ И. Кобаяси. 2-е изд. М.: Стандарты и качество, 2007. 248 с.

5. Бабанов В.Н. Проблемы измерения результатов хозяйствования. // Теория и практика современной науки. 2016. № 7 (13). с. 50-52.

Бабанов Владимир Николаевич, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой, babanov45@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

Хомяков Владимир Николаевич, канд. экон. наук, доц., khomyakov.vn@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

Шульмин Сергей Алексеевич, канд. экон. наук, доц., kafedra_kim@mail.ru, Россия, Тула, Тульский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

FACTORS AND RESERVES OF INCREASE OF THE PRODUCTIVE CAPACITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

V.N. Babanov, V.N. Khomyakov, S.A. Shulman

The factors increasing the productive capacity of industrial enterprises in modern conditions of managing.

Key words: factors increase, the productive capacity, industrial enterprises, modern conditions of managing.

Babanov Vladimir Nikolaevich, doctor of economic science, professor, head the Department, babanov45@yandex.ru, Russia, Tula, Tula branch of Russian economic University. G.V. Plekhanov,

Khomyakov Vladimir Nikolaevich, candidate of economic science, docent, khomyakov.vn@mail.ru, Russia, Tula, Tula branch of Russian economic University. G.V. Plekhanov,

Shulman Sergey Alekseevich, candidate of economic science, docent, kafedra_kim@mail.ru, Russia, Tula, Tula branch of Russian economic University. G.V. Plekhanov

УДК 338.14:547

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ В РОССИИ

Т.А. Журавлева, Е.М. Семенова, К.В. Павлов

Данная статья посвящена исследованию необходимости изменения подходов к проблеме экономического роста в связи с сопряженным загрязнением окружающей среды и использованием возобновимых и невозобновимых ресурсов. Гонка за темпами экономической динамики, несомненно, отрицательно отражается на экологии и, в конечном счете, на состоянии здоровья населения.

Цель написания данной статьи сводится к тому, чтобы обратить внимание специалистов и законодателей на существующие проблемы сопряженности экономического роста и состояния окружающей среды.

Ключевые слова: экономический рост, проблемы экономического роста, темпы роста, экология, загрязнение окружающей среды.

Экономический прогресс, реализуемый через поступательное экономическое развитие, является одним из компонентов развития государства и представляет собой экономический рост. Экономический рост характеризуется следующими факторами: рост ВВП и подушевого дохода, рост промышленного производства и производительности труда, трансформация социальной структуры общества и всей экономики в целом, наличие рынков рынка сбыта и их расширением и рядом других факторов.

В качестве доказательства наличия поступательной динамики в Российской Федерации рассмотрим ключевые показатели российской экономики, свидетельствующие о наличии экономического роста в табл.1.

Таблица 1

Динамика основных показателей в Российской Федерации с 2010 по 2016г. [1]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (предвар. прогноз за 9 мес.)	Отклонение(+;-) 2015 г к 2010 гг.
1. Валовой внутренний продукт (в текущих ценах), млрд.руб	46308,5	59698,1	66926,9	71016,7	79199,7	83232,6	85880,6	+36924,1
- темп роста, в %	-	128,9	112,1	106,1	111,5	105,1	103,2	-
2.Индекс физического объема (в % к предыдущему году)	104,5	104,3	103,5	101,3	100,7	97,2	99,8	−7,3
3. Индекс промышленного производства (в % к предыдущему году)	107,3	105	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1	−10,7

Согласно табл.1, составленной на основе данных Росстата, объемы ВВП в российской экономике в текущих ценах растут с 2010 по 2016 годы. Однако, анализируя индекс физического объема ВВП, можно сделать выводы, о постепенном снижении данного показателя со 104,5 % до 97,2 % в 2015 году. Аналогичная тенденция складывается и по индексу промышленного производства - снижение со 107,3 % в 2010 году до 96,6 % в 2015году и до 101,1 % за 9 месяцев 2016года. Таким образом, в российской экономике нельзя говорить в 2013-2016гг. о стабильном росте ВВП, что определяет экономический рост страны.

По предварительным прогнозам Министерства экономического развития экономический спад в России, должен прекратиться в 2017 году и в этом же периоде ожидается рост ВВП на 0,6 %, в 2018 году — на 1,7 %, а в 2019 году - на 2,1 %. [2]

Но одновременно с рядом преимуществ, ожидаемый экономический рост в России может быть сопряжен со внешними эффектами - экстерналиями. [3]

Внешние эффекты – это побочные эффекты, не учтенные в цене производимой продукции, но возникающие у третьих лиц или общества в целом в процессе производства или потребления благ. Внешние эффекты могут быть отрицательными и положительными. [3]

К таким отрицательным внешним эффектам относятся негативные экологические последствия, возникающие вследствие наращивания объемов промышленного производства, транспортного парка. Это вызывает опасения и требует незамедлительного вмешательства в виде дополнительных расходов на восстановление продуктивности земель, лесного фонда, водных и воздушных ресурсов. [4, С.190]

Следует заметить, что под «внешними эффектами» следует понимать, не дополнительные затраты отдельных фирм и бизнеса, а социальные затраты, которые вынуждены нести другие субъекты, домохозяйства и общество в целом в виде расходов на предотвращение экологического вреда. Проблему внешних эффектов была исследована в трудах лауреата Нобелевской премии 1991г. Рональда Коуза. [5]

Учитывая, что 2017 год объявлен годом экологии в России, необходимо уделить повышенное внимание экологической обстановке в стране и защите окружающей среды, т.к. довольно долгое время проблемы экологии в России не обсуждались. К тому же следует учитывать поставленные цели в виде экономического роста, что означает возникающие отрицательные экстерналии в виде ухудшения экологической ситуации на отдельных территориях России, где сконцентрировано промышленное производство или большая доля автотранспорта. [3]

К экологическим проблемам нашей страны можно отнести повышенный уровень шума (аэропорты, промышленные предприятия), сброс отходов производства в водные источники, загрязнение воздуха и озоно-

вые «дыры», порча лесного фонда, что в совокупности несет угрозу здоровью человека и способствует сокращению продолжительности жизни россиян.

Несмотря на поставленные проблемы, нет единого мнения, сколько потребуется средств природе и человеку для восстановления, т.к. проблемы экологии тесно увязаны с состоянием здоровья человеческого капитала. Экономический рост и качество жизни нации во многом зависят от состояния окружающей среды. Земельные и природные ресурсы, качественное состояние воздушного и водного бассейнов выступают, с одной стороны, факторами производства, а с другой, являются отражением отношения человека к ним.

Обеспечение темпов экономического роста должно быть увязано с восстановлением окружающей среды. Но это относится к восполнимым ресурсам.

Относительно невосполнимых ресурсов споров очень много, что связано, прежде всего, со сложившейся сырьевой структурой экономики в России. Специалисты подтверждают, что запасы нефти и газа в России небесконечны, и стране пора осуществлять переход к несырьевому варианту экономики. Так, по мнению Германа Грефа, «нефтяной век» России при сложившемся уровне добычи может закончиться уже через 12-14 лет, в Министерстве энергетики РФ считают, что запасов нефти нам хватит на 40–50 лет, а разведанных запасов газа на 50 лет, а с учетом перспективных месторождений газа - на 100 и более лет. [6]

Следует отметить, что бесконтрольное и неограниченное использование невосполнимых природных ресурсов ведет к их полной утрате, что чревато для будущих потомков. Продолжающееся разрушение окружающей среды и полное истребление отдельных ресурсов может привести к тому, что будущие поколения вообще не смогут реализовать отдельные свои потребности. Таким образом, экономический рост для государства с одной стороны, является благом, а с другой, сопряжен с разрушением природы и истощением земных недр вплоть до полного исчезновения отдельных факторов производства. Все это в итоге может привести к невозможности функционирования отдельных сфер. Например, лесной промышленности и целлюлозно-бумажной промышленности, сырьем для которой выступает древесина; агропромышленного сектора - разрушение земель, их плодородия. Соответственно, проблемы в сельском хозяйстве могут оказаться не единичными проблемами для нашей страны, где агробизнес является одной из значимых сфер экономики и повлечет за собой сокращение населения, проживающего в сельской местности. На 2017 год в России городское население составляет 108,6 млн. чел.(или 74 %), в то время как сельское население всего 37,9 млн.человек (26 %),т.е. в 2,9 раза меньше, чем городское, с

тенденцией роста городского населения и, наоборот, сокращения сельского. [7,С.69]

Необходим поиск компромисса между темпами экономической динамики и экологической ситуацией в стране. Например, в г.Норильске закрытие старых цехов никелевого завода (агломерационного, плавильного и обжигового цехов), с одной стороны, привело к сокращению объемов производства, а с другой, сопутствовало снижению загрязнения воздуха на 30 % в 2016 году к уровню выбросов 2015 года, а также исчезновению из атмосферы 380 тыс. тонн загрязняющих веществ, что в 4 раза больше, чем общие выбросы загрязняющих веществ над крупнейшим мегаполисом Москвой. [8]

Рост промышленности и выброс загрязняющих веществ приводит к формированию парникового эффекта, содействующего разрушению озонового слоя. Причины возникновения парникового эффекта могут быть связаны с развитием промышленного производства и ростом автомобильного парка, сокращением площади лесов, развитием животноводства. Среди основных вредных выбросов, способствующих формированию парникового эффекта, выступают углекислый газ, метан, хлорфторуглеводороды, окислы серы и азота.

Но углекислый газ является одним из наиболее вредных факторов окружающей среды, что связано с его длительным жизненным циклом в атмосфере. Например, уровень выбросов углекислого газа на душу населения в США в 2 раза выше, чем в Европе; в 19 раз – чем в среднем по Африке и в 25 раз, чем в Индии [9,С.595]

Несмотря на то, что на долю развивающихся стран не приходится значительный объем выбросов углекислого газа, то по другим вредным выбросам в атмосферу они лидируют. Это связано с вовлечением новых земель в сельскохозяйственный оборот и выжиганием в этой связи тропических лесов, что приводит к уничтожению атмосферного кислорода и снижению способности поглощать углекислый газ тропическими лесами. [9,С.595]

Для России загрязнение атмосферного воздуха характерно для территорий тех субъектов РФ, где функционируют предприятия черной и цветной металлургии, энергетики, машиностроения, стройиндустрии и автотранспорта. Наиболее высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха наблюдается в неблагоприятных метеорологических условиях, способствующих скоплению вредных примесей в приземном слое, а также в районах, подверженных влиянию крупных промышленных предприятий. [3]

В качестве примера, можно привести Челябинск, где действует 78 предприятий, имеющих выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от 9541 источников [10], Норильск и ряд других, которые представлены в

табл.2, посвященной топ-10 наиболее экологически загрязненных городов России:

Таблица 2

Топ 10 экологически-загрязненных городов России [11,С.47-49]

№ п/п	Город	Источники и уровень общей загрязненности и	Примечание (влияние единичного объекта)
1	Норильск (Красноярский край)	Стационарные источники-99,5 %	Норильский никель
2	Москва	Автомобили – 92,8 %	
3	Санкт-Петербург	Автомобильные выбросы-85,9 %	
4	Череповец (Вологодская область)	Стационарные источники-95 %	Металлургический комбинат «Северсталь»
5	Асбест (Свердловская область)	Стационарные источники-98,6 %	
6	Липецк	Стационарные источники-91,3 %	Новолипецкий металлургический комбинат
7	Новокузнецк (Кемеровская область)	Стационарные источники-90,8 %	
8	Омск	Стационарные источники-71,7 %	
9	Ангарск (Иркутская область)	Стационарные источники-95,4 %	
10	Магнитогорск (Челябинская область)	Стационарные источники-89,9 %	Магнитогорский металлургический комбинат

Согласно данных Росстата выбросы загрязняющих веществ с 2005 по 2015гг. снизились с 35835 тыс.тонн до 31269 тыс.тонн, т.е. на 4566 тыс.тонн или на 12,8 %.[12,С.32] По стационарным источникам с 20425 тыс.тонн до 17296 тыс.тонн, т.е. на 3156 тыс.тонн или на 15,3 %, а по передвижным источникам –на 1437 тыс.тонн или на 9,3 %. [12,С.32]

Совокупные выбросы парниковых газов, наоборот, увеличились на 5,9 % с 2501,64 тыс.тонн в 2005 году до 2648,87 тыс.тонн в 2014г. [12,С.45]

Рассмотрим в качестве примера сложившегося неблагополучия в экологической обстановке такой регион, как город Екатеринбург.

В атмосфере данного региона, согласно доклада о состоянии и охране окружающей среды области в 2014 г., были обнаружены бензапирен, формальдегид, диоксид азота, этилбензол и взвешенные вещества. [13]

Бензапирен - это вещество первого класса опасности, т.к. оно относится к одному из самых мощных канцерогенов и образуется в атмосфере при сжигании твердых и жидких органических веществ, включая нефть и нефтепродукты, древесину. Данное вещество попадает в ДНК человека и вызывает необратимые мутации. Оно устойчиво к воздействию температуры и химическому воздействию.

Формальдегид - это токсичный бесцветный газ второго класса опасности, канцероген, негативно воздействует на генетический материал, репродуктивные органы, дыхательные пути, глаза, кожный покров, оказывая при этом негативное воздействие на центральную нервную систему человека.

Диоксид азота - это высокотоксичное вещество, раздражающее даже в небольших концентрациях дыхательные пути, вплоть до отека легких; вызывает изменения состава крови, посредством уменьшения содержания гемоглобина; способствует снижению иммунитета и возникновению злокачественных новообразований. В природе выбросы диоксида азота весьма заметны, т.к. они выделяются оранжево-бурым цветом выбросов из труб, что впоследствии способствует возникновению кислотных дождей, наносящих урон природе и сельскохозяйственным культурам.

Этилбензол — это бесцветная жидкость с запахом, напоминающим бензин, которая вызывает у человека сонливость, усталость, головную боль. При длительном воздействии на организм человека этилбензол провоцирует хронические заболевания крови и печени.

Взвешенные частицы — это сухие вещества, находящиеся в воздухе в виде пыли, золы, сажи, дыма, сульфатов и нитратов. Данные вещества могут образовываться на промышленных объектах, так и в природе самостоятельно (например, почвенная эрозия). Могут образовываться и без участия человека — например, в результате почвенной эрозии. Для человека они ведут к нарушению систем дыхания и кровообращения, аллергии, частым простудным заболеваниям.

Главным загрязнителем воздуха в Екатеринбурге признаны автотранспорт (около 88,5 % вредных выбросов), промышленные предприятия, ТЭЦ и частный сектор.[13] Среди промышленных предприятий особенно выделяют следующие: «Уралэлектромедь» (в 2014 г. в атмосферу было выброшено 600 тонн загрязняющих веществ), ЕМУП «Спецавтобаза», Уральский завод РТИ и «Уралмашзавод», т.е. мы можем отметить, что среди других субъектов РФ данный регион не выделяется суперкрупными

промышленными гигантами, но имеет при этом проблемы с экологией, которые не оцениваются катастрофически.[13] Это связано с тем, что Екатеринбург окружен лесами, которые способствуют очищению атмосферного воздуха. Также в Екатеринбурге продолжается процесс выноса промышленных предприятий за черту города, что способствует улучшению экологической обстановки на территории города. Кроме того, вокруг города строится кольцевая дорога, что будет способствовать смещению транспортных потоков из центра в города в объезд и, в конечном счете, должно сказаться на снижении негативных выбросов от используемого транспорта.[13]

Таким образом, можно сделать выводы о том, что России помимо общего настроя на повышение темпов экономического развития, необходимо задуматься и об экологии в стране и на отдельных её территориях. Кроме того, для отдельных субъектов России, ухудшение экологической обстановки, может быть напрямую не связано с ростом промышленной активности, что также необходимо учитывать, например, посредством экологизации транспортного налога, действующего в российской системе налогообложения и применяемого всеми регионами России.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru
2. Экономический спад в России закончился// Портал о финансовых услугах FinRussia. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finrussia.ru/news/show/201611096
3. Кривонос Ю.Е. Экономическая теория: конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m240/
4. T.A. Zhuravlyova1Skoblyakova I.O., Trubina I.O., Plahova L.V.The greening of the tax systems in Russia and in foreign countries// Ecology, Environment and Conservation Volume 22, Supplement Issue, Dec. 2016.- pp.190-193.
5. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 85-86.
6. А. Топалов На сколько хватит нефти и газа. Запасы углеводородов в России истощаются. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ttps://www.gazeta.ru/business/2016/10/04/10229945.shtml
7. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. - М., 2016. 725 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ria.ru/society/20161110/1481082290.html

10. Тодаро М.П. Экономическое развитие: учебник / Пер. с англ. под ред. Яковлева С.Н., Зевина Л.З. М.: Эконом. Ф-т. МГУ, ЮНИТИ, 1997. 671с.

11. Загрязнение окружающей среды в Челябинской области. 24.03.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.studfiles.ru/ preview/6196586/

12. Основные показатели охраны окружающей среды. 2013.Стат.сб. /Росстат. 2013. 112с.

13. Охрана окружающей среды в России. 2016.Стат.сб. /Росстат. 2016. 95с.

14. Государственный доклад о состоянии и об охране окружающей среды Свердловской области в 2014 г.

Журавлева Татьяна Александровна, д-р экон. наук, проф., проф., Zhuravleva_orel@mail.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева,

Семенова Елена Михайловна, канд. экон. наук, доц., econte@ostu.ru, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева,

Павлов Константин Вячеславович., канд. экон. наук, Россия, Орел, Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева

ECONOMIC GROWTH AND PROBLEMS ECOLOGY IN RUSSIA

T.A. Zhuravleva, E.M. Semenova, K.V. Pavlov

This article is devoted to the study of the need to change approaches to the problem of economic growth in connection with the associated pollution of the environment and the use of renewable and non-renewable resources. The race for the pace of economic dynamics undoubtedly adversely affects the environment and, ultimately, the health of the population. The purpose of writing this article is to draw the attention of specialists and legislators to the existing problems of the conjugation of economic growth and the state of the environment.

Key words: economic growth, problems of economic growth, growth rates, ecology, environmental.pollution.

Zhuravleva Tatiana Aleksandrovna, doctor of economic sciences, professor, Russia, Orel, Orel State University named after I.S. Turgenev,

Semenova Elena Michailovna, candidate of economic sciences, associate professor, econte@ostu.ru, Russia, Orel, Orel State University named after I.S. Turgenev,

Pavlov Konstantin Vacheslavovich., candidate of economic sciences, Russia, Orel, Orel State University named after I.S. Turgenev

УДК336.225.673

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

Т.Е. Устинова

Рассмотрены два варианта расчета показателя налоговой нагрузки налогоплательщика, применяемые налоговыми органами при анализе рисков совершения налоговых правонарушений: на основании сведений как об уплаченных, так и о начисленных налогах. Дана оценка каждому из вариантов расчета налоговой нагрузки с точки зрения выявления потенциальных налоговых нарушений.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, уплаченные налоги, начисленные налоги, влияние финансового состояния предприятия на величину налоговой нагрузки.

Одним из направлений развития, обозначенных Федеральной налоговой службой, является повышение уровня ее открытости для налогоплательщиков. При этом особый интерес с точки зрения налогоплательщика могут представлять сведения и показатели, служащие основанием для назначения выездной налоговой проверки. Такой интерес в сложившихся экономически сложных условиях имеет под собой веские основания. Так, применение налоговиками риск-ориентированного подхода к назначению выездных налоговых проверок позволяет по итогам таких проверок доначислять налогоплательщикам значительные суммы налогов, пени и штрафов. В дальнейшем отвлечение денежных средств в уплату этих доначислений может существенно осложнить ведение текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а в ряде случаев привести к его банкротству.

Налогоплательщик может самостоятельно оценить риск попасть в поле зрения налоговиков для проведения выездного контроля, применив при анализе показателей своей деятельности предложенную Федеральной налоговой службой Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок (далее – Концепция) [1].

На сегодняшний день одним из основных критериев оценки полноты уплаты налогов в бюджет отдельно взятым предприятием является показатель его налоговой нагрузки. Этот показатель признается в качестве индикатора наличия налоговых рисков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия Концепцией [1].

Названная Концепция определяет налоговую нагрузку как «соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата)» [1]. Используемая для оценки налоговых рисков налоговая нагрузка определена в Концепции в разрезе видов экономической деятельности как «ее средний уровень по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли» [1]. При этом предполагается наличие налоговых рисков в случае, когда имеет место отклонение налоговой нагрузки анализи-

руемого предприятия от ее среднего значения по отрасли.

Однако, исследование данных статистической отчетности Федеральной налоговой службы, размещенных на официальном сайте данного ведомства www.nalog.ru [2], позволяет говорить о необходимости пересмотра подхода к порядку расчета налоговой нагрузки предприятия при определении налоговых рисков, предлагаемых Концепцией.

Так, приведенный в табл.1 и табл.2 анализ данных статистической отчетности Федеральной налоговой службы, отражающей суммы начисленных и поступивших в бюджет платежей (Отчет по форме1-НМ «Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации») [3,4], а также суммы неуплаченных налогов (отчет по форме 4-НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации») [3,4], позволяет говорить о необъективном уровне налоговой нагрузки предприятия, рассчитанном на основе **уплаченных** им в бюджет сумм налогов.

Таблица 1

Анализ данных статистической отчетности Федеральной налоговой службы по форме 1-НМ

Налоги	По состоянию на 01.01.2016			По состоянию на 01.12.2016		
	Начислено к уплате в текущем периоде, млрд.руб	Поступило налогов, сборов, иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ, млрд.руб	Отклонение (гр.2-гр.3), млрд.руб (+,-)	Начислено к уплате в текущем периоде, млрд.руб	Поступило налогов, сборов, иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ, млрд.руб	Отклонение (гр.5-гр.6), млрд.руб (+,-)
Федеральные налоги и сборы	9 461,6	12 126,8	- 2665,2	11 103,4	11454,8	-351,4
Региональные налоги	872,2	853,1	19,1	812,6	865,1	-52,5
Местные налоги	228,9	217,8	11,1	159,9	199,6	-39,7
Налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам	495,4	522,7	-27,3	446,5	475,2	-28,7
Итого	11058,1	13720,4	- 2662,3	12 522,4	12 994,7	-472,3

Как видно из приведенных в табл.1 данных, по итогам 2015 года и 11 месяцев 2016 года в целом по Российской Федерации сумма поступивших платежей превысила сумму начисленных на 2 662,3 млрд.руб (24,1 %) и на 472,3млрд.руб (3,8 %) соответственно.

Таблица 2

Анализ данных статистической отчетности Федеральной налоговой службы по форме 4-НМ

Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	Всего, млрд.руб	Федеральные налоги, млрд.руб	Региональные налоги, млрд.руб	Местные налоги, млрд.руб	Налоги со специальным налоговым режимом, млрд.руб
По состоянию на 01.01.2016	827,3	602,5	136,8	60,2	27,9
в том числе недоимка	461,4	287,6	108,4	48,2	17,2
По состоянию на 01.12.2016	985,5	784,4	136,5	16,7	478,3
в том числе недоимка	550,9	391,1	68,0	7,4	242,8

Как видно из приведенных в табл.2 данных, по итогам 2015 года и 11 месяцев 2016 года в целом по Российской Федерации задолженность налогоплательщиков перед бюджетом составила 827,3 млрд.руб (7,5 % от начисленных налогов) и 985,5 млрд.руб (7,9 % от начисленных налогов) соответственно.

То есть, налоговая нагрузка, рассчитанная на основании сведений об уплаченных предприятием налогах, отражает долю фактически внесенных в бюджет налогов в общей сумме доходов предприятия без корректировки на сальдо его налоговых обязательств.

Таким образом, факт наличия значительной переплаты (излишне уплаченных в бюджет сумм налогов) либо недоимки по налогам в отдельно рассматриваемом периоде может оказывать существенное влияние на величину налоговой нагрузки как конкретного налогоплательщика, так и группы налогоплательщиков определенной отраслевой принадлежности, рассчитанной на основании сведений об уплаченных налогах.

Нужно отметить, что наличие недоимки или переплаты бюджет налогов у конкретного предприятия может быть обусловлено объективными обстоятельствами, связанными с осуществлением деятельности сложных условиях экономики. В качестве таких обстоятельств могут выступать: несвоевременная на региональном и местном уровнях оплата приобретенных товаров, выполненных работ (услуг) либо значительные поступления в виде предоплаты по сделкам, завершенным в последующих налоговых периодах; существенные колебания курса валют при наличии внешнеэкономических операций плательщика, наличие займов и кредитов в иностранной валюте, а также иные аналогичные объективные факторы.

С учетом изложенного, можно утверждать, что в ряде случаев отклонение налоговой нагрузки отдельно взятого предприятия от ее среднего

значения по отрасли может быть связано не с наличием каких-либо «рисковых» с точки зрения налогообложения финансово-хозяйственных операций, а с наличием:

- переплаты либо недоимки по налогам у ряда крупных налогоплательщиков данной отраслевой принадлежности;

- переплаты либо недоимки по налогам у анализируемого налогоплательщика.

Помимо этого, предлагаемый в Концепции уровень налоговой нагрузки определен с учетом поступлений в бюджет налога на доходы физических лиц (далее – НДФЛ)[1]. Как видно из данных, приведенных в табл.3, на НДФЛ приходится более 20 % от общей суммы поступлений основных налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации (Отчет по форме1-НМ «Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации») [3, 4].

Таблица 3

Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации за январь-ноябрь 2015-2016 гг

Виды налогов	2015, млрд.руб	Доля налога в общей сумме поступлений, %	2016, млрд.руб	Доля налога в общей сумме поступлений, %
НДПИ	2 995,0	25,1	2 660,6	21,4
НДФЛ	**2 401,9**	**20,1**	**2 591,0**	**20,9**
Налог на прибыль	2 416,2	20,4	2 576,1	20,7
НДС	2 150,5	18,0	2 366,1	19,0
Акцизы	922,7	7,7	1 177,1	9,5
Имущественные налоги	1 034,4	8,7	1 056,8	8,5
Общая сумма поступлений основных налогов	11 920,7		12427,7	

Однако, несмотря на значительную долю поступлений, приходящуюся на НДФЛ, важно учитывать, что при перечислении этого налога в бюджет предприятие выступает в качестве налогового агента, удерживая соответствующую сумму налога из доходов физических лиц – работников предприятия. Следовательно, фактического влияния на размер реальной налоговой нагрузки самого анализируемого предприятия НДФЛ не имеет. Таким образом, выявление отклонения налоговой нагрузки анализируемого предприятия от ее среднего значения по отрасли в результате значительной разницы в уплаченном НДФЛ (без анализа среднего по отрасли размера заработной платы) не может свидетельствовать о наличии «рисковых» хозяйственных операций, приводящих к сокрытию или неправильному исчислению налогов.

Принимая во внимание изложенное выше, представляется, что предлагаемый Концепцией порядок расчета налоговой нагрузки плательщика и

определения налоговых рисков на основе ее сравнения со средними по отрасли показателями, имеет ряд существенных качественных недостатков.

По этой причине на практике при расчете и оценке налоговой нагрузки целесообразно использовать сведения о налогах **начисленных**, независимо от факта их уплаты. При этом целесообразно исключать из расчета налоговой нагрузки суммы налогов, исчисленных предприятием в качестве налогового агента.

Данный подход позволит исключить влияние указанных выше факторов на уровень налоговой нагрузки предприятия и определить достаточно объективное значение сумм налогов, подлежащих к начислению и последующей уплате в бюджет. Как следствие, рост вероятности выявления налоговых рисков в хозяйственной деятельности анализируемого плательщика в ходе сравнения налоговой нагрузки анализируемого плательщика с ее средним по отрасли значением.

Однако, названный вариант расчета налоговой нагрузки для целей выявления налоговых рисков предприятия также имеет свои недостатки, которые связаны, прежде всего, с составом уплачиваемых налогов и особенностями применяемой системы налогообложения. [5].

Учитывая изложенное, налогоплательщику при имеющихся условиях оценки налоговых рисков целесообразно определять налоговую нагрузку предприятия как по уплаченным, так и по начисленным суммам налогов. При этом, дальнейший анализ причин расхождения указанных значений налоговой нагрузки позволит установить факторы, оказавшие влияние на ее уровень, оценить их с точки зрения наличия налоговых рисков, и, в случае необходимости, своевременно скорректировать налоговые обязательства, направив соответствующие пояснения налоговому органу. Указанный алгоритм действий позволит, согласно положениям Концепции, свести к минимуму назначение в отношении предприятия выездной налоговой проверки [1].

Список литературы

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.nalog.ru

3. Приказ ФНС России от 18.11.2015 № ММВ-7-1/529@ «Об утверждении форм статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы на 2016 год».

4. Приказ ФНС России от 25.12.2014 № ММВ-7-1/674@ «Об утверждении форм статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы на 2015 год».

5. Алехин С.Н. Деятельность территориальных налоговых органов в современных условиях России. М.: Экономика, 2006, 54 с.

Устинова Татьяна Евгеньевна, заместитель начальника, Ustinova110369@rambler.ru, Россия, Тульская область, поселок Ленинский, Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №8 по Тульской области

MAIN FEATURES OF TAX BURDEN (TAXATION) DEFINITION (EVALUATION) ON THE ENTERPRISE FOR TAX RISKS DETECTION

T.E. Ustinova

There are considered two ways of index calculation of tax burden for taxpayers. These methods are used by tax authorities to analyze probability of tax violence. One of them is based on analysis of data about paid taxes and another one on information about charged taxes. Both of the methods of tax burden index calculation were estimated with regards to possible tax violence identification.

Key words: tax burden, paid taxes, charged taxes, influence of the enterprise financial position on extent of tax burden.

Ustinova Tatiana Evgenyevna, Deputy of the Head, Ustinova110369@rambler.ru, Russia, Tula region, Leninskiy township, Interregional Federal Tax Agency's № 8 Inspectorate at Tula region

УДК 336.71:336.763.34

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

А.И. Чуканов, Н.Е. Гучек

Систематизированы основные характеристики ипотечного кредитования, типы ипотечных кредитов, виды платежей по ипотеке.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, LTV, фиксированные и плавающие ставки процентов, стандартная и нестандартная ипотека.

Как известно, ипотечный кредит берётся покупателями недвижимости, а так же собственниками, которые используют свою недвижимость как залог, чтобы получить средства для осуществления своих целей.

В этих случаях, недвижимость, использующаяся как залог и являющаяся обеспечением кредита, называется ипотекой. Это означает, что кредитор на законных основаниях может распоряжаться заложенной собственностью, чтобы погасить задолженность заёмщика в случае его банкротства или других причин, не позволяющих ему выполнить свои обязательства перед кредитором.

Термин «ипотека» (от др. - греч. ὑποθήκη) впервые появился в Греции вначале VI в. до н. э. [3]. Тогда на границе земельного участка заёмщика ставили столб с надписью, которая гласила, что эта земля обеспечи-

вает долг. Такой столб и назывался «ипотекой», в переводе с древнегреческого — «подпорка», «подставка».

Современное значение слова «ипотека» происходит от термина mort gaige (mort и gage "pledge"), буквально "dead pledge" (мёртвый залог, заменён в современном французском языке на hypothèque) из “Law French” (13 век), называемого так потому, что сделка “умирает” когда долг погашен, либо когда платёж не произведён.

Ипотечными заёмщиками могут быть физические лица, закладывающие свой дом, или компании, закладывающие коммерческую недвижимость (например, помещение их собственного бизнеса).

Кредитором, как правило, является финансовая организация, например банк, кредитный союз или строительный кооператив, в зависимости от ипотечной системы страны.

Стоит отметить базовые характеристики любого ипотечного кредита:

1) размер кредита;
2) размер первоначального взноса;
3) срок кредита;
4) процентная ставка;
5) тип платежа по кредиту;
6) другие особенности, которые могут значительно варьироваться.

Право кредитора на заложенную собственность является приоритетным над другими кредиторами заёмщика, так что если заёмщик становится неплатёжеспособным, остальные кредиторы получат те средства от продажи заложенной собственности, которые останутся после погашения ипотечного кредита [4].

Большое распространение в современном мире ипотечное кредитование приобрело благодаря возможности получения кредита домохозяйствами, у которых недостаточно средств для покупки собственности напрямую, но которые обладают достаточным доходом для оплаты платежей по займу.

В странах, где высок спрос на недвижимость, рынок ипотеки развит в наибольшей степени. Альтернативой ипотеки является аренда, а так же исламская ипотека (мусульманское право запрещает использование процента, таким образом, чтобы избежать его, используются другие подходы, к примеру, повышение закупочной цены).

Согласно англо-американскому праву собственности, ипотека возникает, когда, владелец собственности закладывает её (право на собственность) в качестве залога и обеспечения за кредит [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, С. 11 – 12].

В связи с этим, ипотека, сама по себе – это ограничение права собственности в пользу кредитора, но поскольку большинство ипотечных и жилищных кредитов включают в себя ипотеку, ипотека стала общим обозначением ссуды, обеспеченной недвижимостью.

Хотя терминология и точные формы ипотечного кредитования отличаются в различных странах, основные составляющие одинаковы:

• собственность: место жительства. Конкретная форма собственности изменяется от страны к стране и может накладывать ограничения на возможные типы кредитования;

• ипотека: ограничение заёмщика в собственности, снижающие риски кредитора. Ограничения могут включать в себя страхование жилья и страхование ипотечного кредита или уплата непогашенного долга перед продажей собственности;

• заемщик: человек, берущий кредит, это тот, кто или имеет или планирует приобрести недвижимость;

• кредитор: обычно банк или другая финансовая организация. В некоторых странах, особенно в США, кредиторами (вторичными) могут быть инвесторы, которые покупают ценные бумаги, обеспеченные ипотечными закладными. В такой ситуации первичный кредитор известен как ипотечный создатель, который формирует пул закладных и продаёт их в виде ценных бумаг инвесторам;

• потеря права выкупа или повторное вступление во владение: кредитор может изымать или налагать арест на имущество при определенных обстоятельствах, причем это имеет значение для ипотечного кредита, так как без этого аспекта, он не отличается от любого другого вида кредита;

• заключение договора: юридическое заключение ипотечного договора, и, следовательно, начало ипотеки;

• погашение: окончательное погашение суммы задолженности, которое может быть в конце запланированного срока погашения или единовременной выплатой, как правило, когда заемщик решает продать недвижимость.

Множество других особенностей характерны для различных рынков, но выше перечисленные компоненты схожи. Другие аспекты, которые характеризуют конкретный ипотечный рынок, могут быть обусловлены региональными, историческими факторами, а так же особенностями правовой и финансовой системы страны.

Государства, как правило, регулируют множество аспектов ипотечного кредитования либо напрямую, через законы об ипотечном кредитовании, например, либо косвенно, посредством регулирования финансовых рынков, а также через государственные инвестиции и программы софинансирования: прямое выделение средств государством, государственными банками, субсидированием.

Ипотечные кредиты представляют собой долгосрочные кредиты на срок от 10 до 30 лет, с регулярными платежами, которые являются фиксированными ежемесячными платежами, однако существуют множество различных вариантов платежей.

Кредиторы предоставляют свои средства ради процентного дохода, при этом они посредством секьюритизации способны снизить свои риски от возможных неплатежей, путём продажи ипотечных ценных бумаг инвесторам.

Ипотечное кредитование сопряженно со множеством проблем: финансовым организациям необходимо выдавать крупные кредиты на длительный срок времени, в течение которого возможны кардинальные изменения в трендах развития экономики и как следствии платёжеспособности заёмщиков и стоимости обеспечения [1]. Поэтому финансовые организации разрабатывают сложные модели оценки кредитоспособности заёмщика с учётом различных факторов.

После рассмотрения заявки на получение ипотечного кредита, финансовая организация проверяет финансовую информацию, которую заявитель предоставил кредитору. Это необходимо, чтобы определить, приемлем ли риск выдачи ипотечного кредита конкретному заёмщику. Проверяется кредитная история заявителя, стоимость недвижимости, при этом может быть заказана её оценка, информация о занятости. Любые несоответствия в представленной информации с действительным положением дел могут привести к отказу в выдачи кредита.

Так как, стоимость собственности является крайне важной в оценке возможного риска кредита, определение цены является ключевым фактором в ипотечном кредитовании. Цена может быть определена различными способами, но самыми распространёнными являются:

1. Действительная или транзакционная (рыночная) цена: цена собственности на рынке, за которую её можно купить или продать. Если имущество не продавалось некоторое время, эта информация может быть недоступна.

2. Оценочная стоимость: цена, установленная профессиональными оценщиками, обладающими необходимой аккредитацией. В некоторых юрисдикциях часто одним из требований к заёмщику является предоставление официальной оценки недвижимости.

3. Ориентировочная (предполагаемая) стоимость: кредиторы могут использовать свои собственные внутренние оценки, учитывающие специфику их деятельности.

В большинстве стран существую стандартные коэффициенты, оценивающие кредитоспособность заёмщика. Они включают в себя отношения платежей к доходу (payment to income) - процентное соотношение платежей за ипотечный кредит к валовому или чистому доходу, отношение задолженности к доходу (debt to income) - соотношение размера всех платежей по различным долгам, включая ипотеку, к доходу и множество других показателей.

При заключении ипотечного кредита на приобретение недвижимости, кредитор, как правило, требует внесения предоплаты, которая называется первоначальным взносом. Отношение разности предоплаты и стои-

мости к цене недвижимости обозначается как LTV (loan to value ratio) и выражается в процентах. К примеру, при цене недвижимости в $500,000 и размере кредита $350,000 Loan-to-value Ratio (LTV) составит 70 %.

LTV является одним из ключевых факторов оценки риска выдачи кредита. При высоком показателе LTV кредиторы могут потребовать от заёмщиков оформить ипотечное страхование, увеличить размер процентной ставки по кредиту.

Низкий размер LTV (менее 80 %) позволяет заёмщику получать кредит по более низким ставкам или получить кредит, даже при наличии просроченной задолженности в своей кредитной истории, отсутствия резервов и др. возможных недостатков.

Высокий размер LTV, как правило, предлагается заёмщикам с высоким кредитным рейтингом и хорошей кредитной историей. Полное финансирование или 100 % LTV предоставляется только заёмщикам с безупречной репутацией.

Кредиты с LTV выше, чем 100 %, называются обесценившимися ипотечными кредитами (underwater mortgage). Данная ситуация возникает, когда жильё, взятое в кредит, значительно снижается в цене, в этом случае размер кредита превосходит стоимость недвижимости.

В случае если заёмщик имеет больше одного ипотечного кредита, используется Combined Loan To Value Ratio (CLTV) – соотношения величины всех ипотек к заложенной собственности заёмщика.

Во многих странах кредитные баллы (credit scores) (скоринг) используются как дополнение или замена данных показателей.

В большинстве стран существует понятие стандартной ипотеки, удовлетворяющей базовым требованиям, устанавливающим приемлемый уровень риска. Стандартная ипотека может быть определена формально, и поддерживаться государственными инвестициями, субсидированием процентной ставки или другими льготами или неформально, в силу сложившейся рыночной практики.

Стандартная ипотека является важным понятием, поскольку определяет, насколько легко будет данную ипотеку продать или секьюритизировать.

Некоторые кредиторы могут также потребовать у потенциального заёмщика наличия доступных резервных запасов на один или несколько месяцев. Другими словами, заёмщик должен продемонстрировать наличие достаточных средств для оплаты кредита, налогов, еды и других необходимых расходов на определённый период времени в случае потери работы или других источников дохода.

Ипотечные кредиты, превышающие стандартный размер (jumbo mortgage) и субстандартные (subprime lending) не поддерживаются государственными гарантиями и имеют более высокую процентную ставку.

Регулируемые кредиторы (банки, строительные компании) как правила имеют ограничения на возможность выдачи нестандартной ипотеки, штрафные коэффициенты риска и др. В США для возможности секьюритизации и получения субсидий ипотека должна удовлетворять установленным в законодательстве требованиям, а в Канаде, в случае превышения LTV 80 %, необходимо ипотечное страхование.

В некоторых странах (США, Австралия и др.) для определённых заёмщиков могут, предъявляется более низкие требования, вроде отсутствия требования предоставления справки о доходах (No Doc Loans) или упрощённый пакет документов (Low Doc Loans). Подобный подход применяется, поскольку существуют заёмщики с колеблющимися или трудно проверяемыми доходами, вроде самозанятых, сезонных работников, мигрантов. От них требуют первоначальный взнос большего размера и, в некоторых случаях, наличие значительных сбережений [5].

Старые заёмщики, как правило, пенсионеры, могут получить кредит под залог недвижимости, при котором основная сумма и проценты не погашаются в течение определённого времени, обычно до смерти заёмщика, после чего его заложенная недвижимость переходит в собственность кредитора. Такая ипотека называется обратной или пожизненной [7].

Рис.1. Стандартная и нестандартная ипотека

Хотя обратная ипотека появилась около века назад, в последнее время, из-за старения населения во многих странах, она приобретает все большую *популярность*.

Образная ипотека является частным случаем понятия equity release – сделок, при которых заёмщик передаёт права на недвижимость в обмен на одноразовую сумму денежных средств или периодические платежи.

Существуют два основных типа ипотечных кредитов:

1) ипотека с фиксированной ставкой - fixed rate mortgage (FRM);

2) ипотека с плавающей ставкой - adjustable-rate mortgage (ARM).

В некоторых странах, таких как США, ипотечные кредиты как с фиксированной, так и с плавающей ставкой широко распространены, но в остальных странах преобладают кредиты с фиксированной ставкой. Существуют также комбинации двух основных типов ипотек, к примеру, ипотечный кредит может иметь фиксированную ставку в течение определённого периода времени, и плавающую ставку после окончания этого периода.

В ипотеке с фиксированной ставкой, процентная ставка остаётся неизменной в течение всего срока кредита.

В ипотеке с плавающей ставкой, процентная ставка, как правило, фиксируется в течение определённого периода времени, после чего она привязывается к какому-то рыночному индексу и периодически (раз в месяц, год) изменяется (растёт или снижается) вместе с ним. Плавающая ставка позволяет передать часть риска кредитора заёмщику, и широко применяется в тех случаях, когда трудно получить кредит с фиксированной ставкой. Так как риск передаётся заёмщику, первоначальная процентная ставка может быть ниже средней фиксированной на 0.5 – 2 %.

В дополнение к двум типам процентных ставок: фиксированной и плавающей, существуют различные способы погашения долга [2].

Способ 1: Ипотека с периодической выплатой основной суммы и процентов (Principal and interest).

Наиболее распространённым способом погашения долга являются регулярные платежи в течение всего установленного срока.

При расчёте размера платежей в различных кредитных учреждениях возможны специфические особенности: сумма платежа рассчитывается на основе 360 или 365 дневного года, может использоваться ежедневная, месячная, полугодовая или годовая ставка процентов, присутствуют штрафы за досрочное погашение.

При этом могут использоваться аннуитетные или дифференцированные платежи.

Формула для расчёта аннуитетных платежей по ипотеке:

$$A = P \times \frac{r \times (1 + r)^N}{(1 + r)^N - 1},$$

где A - периодический платёж; P – основная сумма кредита; r – процентная ставка за рассматриваемый период, доли; N – количество платежей за ипотечный кредит.

Размер платежа по процентам:

$$pr_n = P_n \times r,$$

где pr_n – платёж по процентам за рассматриваемый период n; P_n – остаток основной суммы долга.

Размер платежа по основному долгу:

$$pd_n = A - pr_n,$$

где pd_n - платёж по основному долгу за рассматриваемый период.

При этом остаток основной суммы долга определяется следующим рекуррентным соотношением:

$$P_{n+1} = P_n - pd_n,$$

с граничным условием:

$$\mathrm{P}_1 = \mathrm{P}$$

Формула для расчёта дифференцированных платежей по ипотеке:

$$D_n = P \times r \times \left(1 - \frac{n}{N}\right) + \frac{P}{N},$$

Где D_n – платеж за период n.

Размер платежа по основному долгу является фиксированным и вычисляется по формуле:

$$pd = \frac{P}{N}$$

Размер платежа по процентам:

$$pr_n = \mathrm{P}_n \times r$$

Остаток основной суммы долга находится по формуле:

$$\mathrm{P}_n = P - pd \times n$$

Для того чтобы проиллюстрировать различия между двумя видами платежей, рассмотрим кредит размером в 1 250 000 руб., с 14 % ставкой на срок в 20 лет.

Для аннуитетных платежей график погашения основного долга и процентов по нему представлен на рис.2.

Для дифференцированных платежей график погашения представлен на рис.3.

В случае аннуитетного платежа (annuity repayment scheme) размер ежемесячного взноса остаётся одним и тем же, но вначале основная сумма платежа идёт на погашение процентов, а не основного долга.

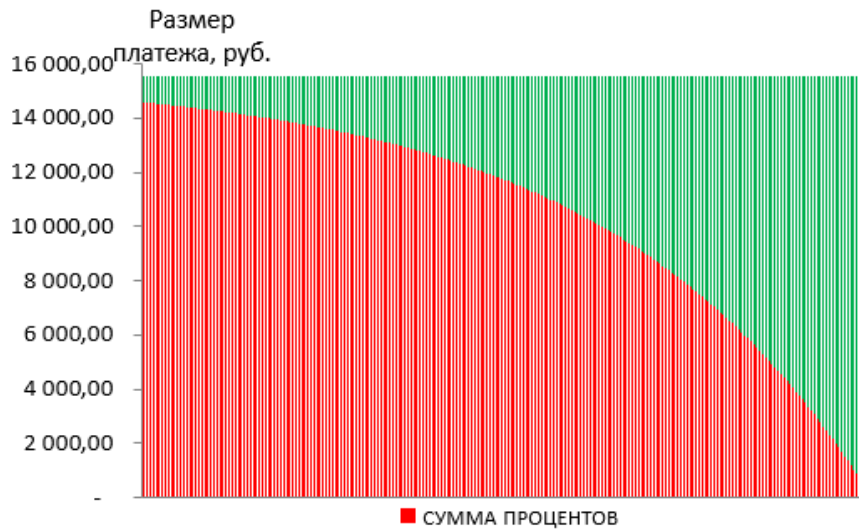


Рис.2. График аннуитетных платежей

В случае дифференциального платежа (linear payback scheme) размер взноса будет постепенно уменьшаться, однако в начале размер платежа будет большее, чем при использовании аннуитета. Главным преимуществом дифференциального платежа является меньшая переплата по процентам.

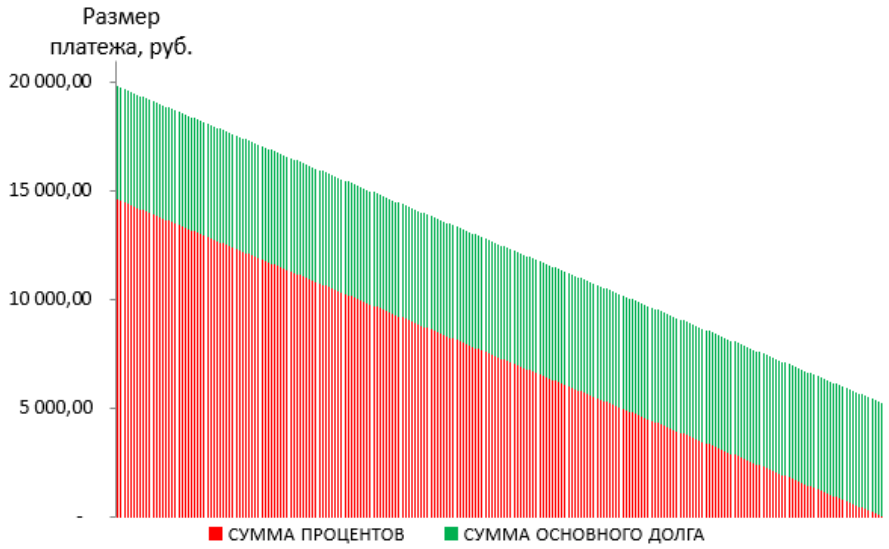


Рис.3. График дифференцированных платежей

Способ 2: Ипотека с периодической выплатой только процентов (Interest only).

Основной альтернативой кредиту с периодической выплатой по основному долгу и процентам является кредит с периодическими выплатами только по процентам. Данный тип ипотеки широко распространён в Великобритании, однако он является более рискованным, поскольку подразу-

мевает выплату основного долга в конце срока ипотечного кредита одноразовым платежом.

Как правило, заёмщик открывает инвестиционный счёт в банке-кредиторе и регулярно пополняет его, таким образом, к концу срока, он выплачивает банку основной долг.

Способ 3: Ипотека с пожизненной выплатой только процентов (Interest-only lifetime mortgage).

Часто люди, взявшие ипотеку с периодической выплатой только процентов, не могут погасить основную сумму долга. В этом случае, особенно для людей старше 55 лет, предлагается ипотека с пожизненной выплатой только процентов. В данном случае выплаты по процентам фиксируются, и заёмщик регулярно выплачивает их до конца своей жизни без необходимости в погашении основной суммы долга.

Способ 4: Ипотека с периодической выплатой части основной суммы и процентов (Principal and interest).

Данная ипотека схожа с ипотекой с периодической выплатой только процентов, однако вместе с процентами в данном случае выплачивается часть основного долга. Остаток основного долга выплачивается в конце срока ипотечного кредита.

В некоторых странах с валютой, имеющей тренд к обесцениванию, распространены ипотечные кредиты в стабильной иностранной валюте на льготных условиях. В этом случае заёмщик берёт на себя риск обесценения национальной валюты.

В настоящее время в мировой экономике можно отметить многообразие в подходах к ипотечному кредитованию. При этом в данной статье выделены не различия основных моделей ипотечного кредитования, а рассмотрены и проанализированы их общие характеристики. Динамика современной экономики диктует необходимость постоянной адаптации к изменяющимся экономическим условия, так как подходы, бывшие актуальными до кризисов 2007 и 2011 года сейчас признаны рискованными и неэффективными. Российский ипотечный сектор, в связи с отсутствием экономического роста в стране, столкнулся с трудностями, решить которые поможет изучение мирового опыта и внедрение современных подходов, учитывающих особенности российской экономики.

Список литературы

1. Jordà Ò., Schularick M., Taylor A. M. The great mortgaging: housing finance, crises and business cycles //Economic Policy. 2016. Т. 31. №. 85. С. 107-152.

2. Lea M. Alternative forms of mortgage finance: What can we learn from other countries? //Moving Forward in Addressing Credit Market Challenges: A National Symposium. 2010.

3. Ипотека: Материал из Википедии — свободной энциклопедии: Версия 82166603, сохранённая в 21:32 UTC 27 ноября 2016 // Википедия, свободная энциклопедия. Электрон. дан. Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2016. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/?oldid=82166603

4. Ипотечное кредитование: Материал из Википедии — свободной энциклопедии: Версия 80796895, сохранённая в 09:16 UTC 14 сентября 2016 // Википедия, свободная энциклопедия. Электрон. дан. Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2016. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/?oldid=80796895

5. Казаков В. Н., Жукова О. В. Анализ субстандартной ипотеки и ее адаптация к российским условиям //Sotsiologhiya Goroda. 2016. №. 1.

6. Меркулов В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. Litres, 2016.

7. Семенюк А.Г., Цыганов А.А. Формирование дополнительной пенсии на основе финансового механизма обратной ипотеки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №38 (272). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-dopolnitelnoy-pensii-na-osnove-finansovogo-mehanizma-obratnoy-ipoteki (дата обращения: 11.01.2017).

8. Mishkin F. S., Eakins S. G. Financial markets and institutions. Pearson Prentice Hall, 2006.

9. Гучек Н.Е., Чуканов А.И. Эконометрическое моделирование и прогнозирование ипотечного жилищного кредитования в России // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 3. Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2016. С.55-65.

Чуканов Андрей Игоревич, аспирант, fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет»,

Гучек Наталия Евгеньевна, канд. техн. наук, доцент, fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

MORTGAGE LOAN: MODERN APPROACH

A.I. Chukanov, N.E. Guchek

The article is devoted to the foundations of mortgage lending in the modern world.

Key words: mortgage lending, LTV, fixed and adjustable-rate mortgage, standard and nonstandard mortgages.

Chukanov Andrew Igorevich, graduate student, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, Tula State University,

Guchek Natalija Evgenevna, candidate of technics, docent, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, The Tula State University

УДК 336.025

К ВОПРОСУ СОХРАНЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ

В.А. Суханов, Д.А. Левачева

Рассмотрены особенности применения налоговыми органами комплекса мер принудительного взыскания задолженности в условиях рецессии экономики. Приведены основные результаты реализации проекта по централизации функций по взысканию задолженности за счет имущества должников.

Ключевые слова: должник, задолженность, взыскание, централизация

В системе экономических отношений государства уплата налогов является одним из основных источников наполнения его бюджета, без которого невозможно поддержание и развитие гражданского общества. Вопрос полного привлечения начисленных сумм налогов в бюджет является весьма актуальным, затрагивающим непосредственные интересы как государства, так и конкретных налогоплательщиков.

Особенностью современного этапа экономики является то, что функционирование налоговой системы осуществляется в чрезвычайно сложных экономических условиях, связанных с влиянием как внешних факторов (включая напряженную геополитическую обстановку и существенное ухудшение условий торговли), так и накопившихся внутренних проблем.

Сохраняется высокая зависимость поступлений в бюджет от колебания мировых цен на энергоресурсы, присутствуют кризисные явления экономики, большинство ключевых макроэкономических показателей, хотя и характеризуются повышательной динамикой, остаются в зоне проблемных значений. Более чем в трети субъектов РФ отмечается сокращение объемов добычи полезных ископаемых, снижение обрабатывающих производств [1]. По оперативным данным Росстата объем розничной торговли в 2016 году уменьшился в 77 регионах России и в сопоставимых ценах составил около 94 % от уровня 2015 года. Практически каждая третья организация по результату осуществления в 2016 году хозяйственной деятельности получила убыток. Снижение реальных располагаемых денежных доходов граждан (доходов за вычетом обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен) по сравнению с 2015 годом по разным оценкам составило от 3 % до 6 %.

Налогоплательщики сталкиваются с недостаточностью денежных средств, удорожанием ставок по кредитам, что приводит в свою очередь к неуплате в установленные сроки налогов и кредитованию за счет государства.

В этой связи, на современном этапе перед налоговой службой стоит задача обеспечения положительного темпа поступлений налоговых доходов – независимо от уровня бюджета – в условиях рецессии экономики даже при относительно невысоких макроэкономических показателях.

Необходимым условием решения указанной задачи и достижения полноты реализации налогового потенциала является гашение задолженности.

Основным инструментом сокращения задолженности является применение со стороны налоговых органов комплекса мер ее принудительного взыскания. В частности, в Тульской области в результате примененного этих мер в 2016 году удалось дополнительно привлечь в бюджеты всех уровней 3,5 млрд.руб. (на четверть больше, чем год назад).

Предварительным шагом к принятию соответствующих мер является извещение налогоплательщика о необходимости уплаты налога, сбора, пени, штрафа и процентов путем направления требования в соответствии со ст.ст. 69-70 Налогового Кодекса (НК) РФ.

В соответствии с законодательством, срок направления требования об уплате налога исчисляется со дня фактического выявления недоимки. Требование направляется налогоплательщику не позднее трех месяцев со дня выявления недоимки (п. 1 ст. 70 НК РФ).

Факт выявления налоговым органом недоимки фиксируется документом, формируемым программными средствами ФНС России, по установленной форме, утвержденной Приказом ФНС России от 16 апреля 2012 г. №ММВ-7-8/238@. Данный документ о выявлении недоимки налогоплательщику не направляется. Минимальный срок на исполнение требования, который обязан предоставить налоговый орган налогоплательщику для добровольной оплаты недоимки: составляет восемь рабочих дней с даты получения указанного требования, если более продолжительный период времени для уплаты налога не указан в этом требовании.

Если по истечении срока на добровольное исполнение требования остается непогашенная задолженность, налоговый орган вправе приступить к применению последующих мер для принуждения уплаты налогов, в частности, принять решение о взыскании задолженности за счет денежных средств должника в порядке ст. 46 НК РФ. Решение о взыскании принимается после истечения срока, установленного в требовании об уплате налога, но не позднее двух месяцев после истечения указанного срока, и направляется на бумажном носителе или в электронной форме в банк, в котором открыты счета налогоплательщика, в форме поручения налогового органа на списание и перечисление в бюджетную систему Российской Федерации необходимых денежных средств.

В случаях, когда не удается погасить задолженность за счет денежных средств должника, налоговым органам, приходится прибегать к взысканию налога за счет иного имущества налогоплательщика (под иным

имуществом подразумевается принадлежащее должнику имущество от готовой продукции до объектов капитального строительства). Решение о взыскании за счет имущества в соответствии с п. 1 ст. 47 НК РФ принимается налоговым органом в течение одного года после истечения срока исполнения требования об уплате налога, сбора, пени и штрафа.

Основанием взыскания задолженности за счет имущества является соответствующее постановление налоговых органов, направляемое в Службу судебных приставов.

Таким образом, существенной особенностью реализации ст.47 является взаимодействие двух формально независимых федеральных структур (Федеральной налоговой службой и Службой судебных приставов), деятельность которых регламентируется двумя различными основными законодательными документами – соответственно, Налоговым Кодексом и Законом об исполнительном производстве.

В большинстве случаев применение мер в соответствии со ст. 47 НК РФ должниками воспринимается крайне болезненно. В этой связи взыскание осуществляется в режиме, максимально способствующим сохранению налогового потенциала организаций, оказавшихся в условиях нехватки финансовых средств.

С точки зрения трудоемкости, существенных затрат требует анализ состава принадлежащего должнику имущества с целью выявления привлекательного к реализации и, одновременно, не влияющего на непрерывность процесса производства.

В процессе исполнения участвуют и как налоговые органы (НИ ФНС), так и подразделения Службы судебных приставов (ССП МУ) местного уровня.

Обобщенная схема взаимодействия имеет вид, представленный на рис 1.

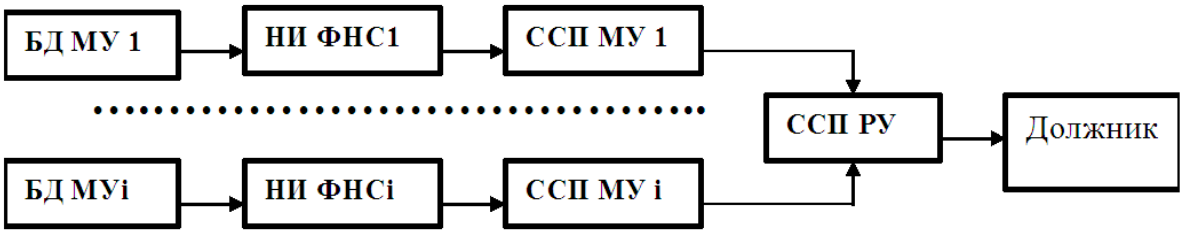


Рис.1. Обобщенная схема реализации взыскания за счет имущества (БД МУ – базы данных инспекций местного уровня; ССП РУ – региональное подразделение Службы судебных приставов)

Работа системы осуществляется следующим образом.

Сводные данные о должнике формируются на региональном уровне и используются региональным подразделением Службы судебных приста-

вов для организации исполнительных производств. На региональный уровень сведения попадают из соответствующих подразделений Службы судебных приставов, в которые, в свою очередь, передаются из баз данных территориальных налоговых органов.

К числу недостатков указанной схемы взаимодействия следует отнести:

- множество взаимодействующих звеньев;
- воздействие человеческого фактора;
- невысокая скорость информационных потоков.

Как следствие, в процессе исполнения выявлялось множество ошибок, не позволяющих качественно проводить все необходимые операции в законодательно установленный для исполнительных действий срок (не более двух месяцев). Недостаточная эффективность работы системы, в ряде случаев, влекла попадание под процедуры банкротства небезнадежных предприятий, имевших шанс рассчитаться по обязательствам и сохранить жизнедеятельность.

В этой связи решение задачи по ускорению взыскания за счет имущества должника явилось важнейшим условием сохранения налогового потенциала в условиях рецессии экономики.

Предпосылкой реорганизации взаимодействия участвующих в реализации взыскания служб явилась осуществленная ФНС России разработка нового программного обеспечения. Данный продукт позволил поддерживать актуальное состояние массивов информации обо всех налогоплательщиках региона.

Разработанная с участием опыта работы налоговых органов Тульской области модифицированная схема реализации взыскания за счет имущества приведена на рис 2.

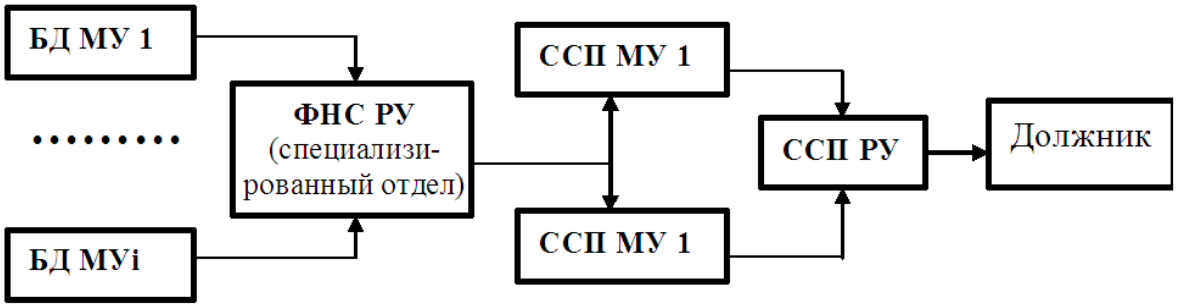


Рис.2. Модифицированная обобщенная схема реализации взыскания за счет имущества (ФНС РУ – региональное Управление Федеральной налоговой службы России)

В основе модифицированной схемы реализации взыскания лежит централизация на региональном уровне функций, осуществляемых налоговыми органами при применении ст. 47 НК РФ. Переход к централизации позволил резко уменьшить число взаимодействующих звеньев. В свою очередь, указанное позволило свести к минимуму воздействие человеческого фактора и обеспечило строгий контроль поддержания актуальности баз данных местного уровня.

В соответствии с приказом Федеральной налоговой службой от 04.12.2015 № ММВ-7-8/558@ в налоговых органах Тульской областях в период с 01.01.2016 по 01.01.2017 проведен пилотный проект по централизации функций применения положений статьи 47 НК РФ.

Сравнительные результаты работы налоговых органов Тульской области по взысканию задолженности за счет имущества должников представлены в табл.

Значительное повышение точности информации об имуществе должников позволило повысить быстродействие системы на участке налоговые органы – Служба судебных приставов более чем в 2 раза.

Указанное, в конечном счете, повлекло повышение суммы погашенной задолженности на 60 %, а общей эффективности исполнительных действий по взысканию задолженности по постановлениям налоговых органов в соответствии со ст.47 НК РФ с 26 %, до 37 %, что является весьма высоким результатом.

Основные сравнительные результаты работы налоговых органов Тульской области по взысканию задолженности за счет имущества должников

№	Показатель	На дату 01.01.2016	На дату 01.01.2017	% изм.
1	Объем поступлений от реализации ст.47 НК РФ	210,5 млн руб.	335,2 млн руб.	160 %
2	Эффективность исполнительных действий по взысканию задолженности в соответствии со ст.47 НК РФ	26 %	37 %	
3	Количество сотрудников, выполняющих функции по применению ст. 47 НК РФ	21 ед.	14 ед.	33 %
4	Уровень поступлений денежных средств в расчете на 1 сотрудника, применяющего ст.47 НК РФ	10 млн руб.	24 млн руб.	140 %
5	Инициировано процедур банкротств организаций	115 ед.	82 ед.	71 %

Примечание: эффективность исполнительных действий по взысканию задолженности по постановлениям налоговых органов в соответствии со ст.47 НК РФ определяется как отношение суммы, погашенной в результате проведения исполнительных действий, к сумме возбужденных исполнительных производств.

Оптимизация схемы межведомственного взаимодействия при применении мер взыскания позволила, в 1,5 раза сократить число сотрудников налоговых органов, выполняющих функции по применению положений статьи 47 НК РФ, при этом производительность труда выросла почти на 70 %, а уровень поступлений денежных средств в расчете на 1 сотрудника увеличился в 2,4 раза.

Достигнутая оперативность проведения расчетов повлекла сокращение числа банкротств предприятий на 30 % и, таким образом, способствовала сохранению налогового потенциала региона.

С учетом вышеуказанных положительных результатов, Федеральной налоговой службой России принято решение о централизации функций по взысканию задолженности за счет имущества должников в масштабах всей страны.

Список литературы

1. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс]. Выпуск №216 (50). Режим доступа: https://rg.ru/2017/03/09/kak-izmenilos-socialno-ekonomicheskoe-polozhenie-regionov-v-2016-godu.html (дата обращения 13.03.2017)

2. Налоги и налоговое администрирование/ Федерал. налоговая служба Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации; под ред. М.В. Мишутина. М.: Просвещение, 201. 912 с.

3. ИА «Альянс Медиа» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=960906 (дата обращения 13.03.2017)

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть I) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система / Компания «Консультант Плюс». Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютерная сеть НБ ТулГУ, свободный. Загл. с экрана.

5. Приказ ФНС России от 04.12.2015 N ММВ-7-8/558@ «Об организации пилотного проекта по централизации отдельных функций по работе с задолженностью и обеспечению процедур банкротства в территориальных налоговых органах»// КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : справочная правовая система / Компания «Консультант Плюс». Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютерная сеть НБ ТулГУ, свободный. Загл. с экрана.

Суханов Вадим Артемьевич, канд. экон. наук, руководитель, Россия, Тула, УФНС России по Тульской области,

Левачева Дарья Александровна, начальник отдела работы с налогоплательщиками, alex.levachev@yandex.ru, Россия, Тула, УФНС России по Тульской области

TO PRESERVE THE LIFE OF THE TAXPAYERS IN THE CONDITIONS OF DEFICIT OF FINANCIAL RESOURCES

V.A. Sukhanov, D.A. Levacheva

The peculiarities of application by the tax authorities of measures of debt enforcement in a recession economy. The main results of the project to centralize functions for the recovery of debts due to the debtor's property.

Keywords: debt, debt collection, centralization

Sukhanov Vadim Artemievich, candidate of economic Sciences, head, Russia, Tula, Management of Federal tax service of Russia in the Tula region,

Levacheva Daria Aleksandrovna, head of Department of work with taxpayers, alex.levachev@yandex.ru, Russia, Tula, Management of Federal tax service of Russia in the Tula region

УДК 332.1

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТУЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

А.Л. Сабинина

Рассмотрены основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в регионе, проанализированы меры и результативность государственной поддержки малых предприятий Тульского региона.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, государственная поддержка, региональные программы развития малого предпринимательства.

Рыночная экономика базируется частном секторе, при этом большая часть которого относится к формам малого и среднего предпринимательства. Особенностью деятельности данных субъектов является не только динамичное развитие производства в связи с запросами рынка, но и отличные от крупных структур экономики финансовые характеристики функционирования; небольшие инвестиционные вливания, быстрый оборот капитала, мобильность рабочей силы

Предприятия малых и средних форм обеспечивают устойчивое производство в стране и регионах, являясь существенным источником по-

полнения государственного и регионального бюджета [2]. При этом выполняют и ряд социально-экономических функций, начиная от создания новых рабочих мест до создания высокой мотивационной базы по формированию среднего класса общества. Функционирование предприятий данного сектора определяет общее состояние региональной экономики [3].

Деятельность малых и средних предприятий в России осуществляется под влиянием многих факторов. Рассматривая факторы внешней и внутренней среды, можно сделать вывод, что внешние раздражители, которые определяют не только условия функционирования (налоги, законодательство и т.д.), создают существенные угрозы, определяют стратегию развития с учетом многочисленных возникающих рисков (поставщики, платёжеспособность населения, изменения спроса).

При этом противостоять многочисленным угрозам возможно при устойчивом финансовом положении предприятий малых форм, но это и является камнем преткновения, когда недостаточность финансовых влияний, небольшой запас ликвидных активов не позволяют субъектам предпринимательства устойчиво развиваться, а жесткие условия заимствования денежных средств, высокие, не всегда адекватные обязательные платежи, и не столько отсутствие налоговых льгот для реального производителя и социально –значимых производств, а сложность выполнения требований по их получению, все это определяет необходимость государственной и общественной поддержки данного сектора экономики на различных уровнях.

В России по мере развития малого и среднего бизнеса и укрепления рыночных отношений возникли общественные организации по поддержке малого и среднего предпринимательства. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, основной задачей которой является стимулирование развития приоритетных производственных видов деятельности малых предприятий. Ежегодно проводятся различные экономические форумы, посвященные программам развития и поддержки малого предпринимательства, как на федеральном, так и на местном уровнях [5].

В последние годы широко исследуются вопросы внедрения наиболее эффективных форм и методов государственной поддержки, не подрывающих основ предпринимательства и интересов частного собственника, и одновременно способных оказывать реальную помощь в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства в России. Усиление поддержки данного сектора экономики продиктовано необходимостью адаптации предприятий малого и среднего бизнеса к функционированию в кризисных условиях. Так как, именно этот сектор экономики остается одним из важнейших резервов роста национальной экономике.

Государственной поддержкой малых и средних предприятий в Тульской области занимаются следующие организации:

- Тульский областной фонд поддержи малого предпринимательства;
- Тульский областной гарантийный фонд;

- Комитет по предпринимательству и потребительскому рынку Тульской области;

- Центр поддержки предпринимательства.

Микрофинансовая организация Тульский областной фонд поддержки малого предпринимательства предлагает предпринимателям микрозаймы на развитие бизнеса по льготным процентным ставкам от 7,0 до 14,5% годовых на срок до 5 лет.

Тульский областной гарантийный фонд оказывает государственную финансовую поддержку малому бизнесу Тульской области в виде предоставления поручительств, помогает предпринимателям снизить свою залоговую нагрузку при кредитовании бизнеса в банках, путём предоставления поручительства Фонда до 70% от общей суммы кредита.

Комитет по предпринимательству и потребительскому рынку предоставляет малому бизнесу субсидии, гранты и консалтинговые услуги.

Центр поддержки предпринимательства занимается консультационной, консалтинговой и обучающей поддержкой малого бизнеса.

По состоянию на 1 января 2016 года в Тульской области насчитывалось 61028 субъектов малого и среднего предпринимательства (темп роста к 2014 году – 106,6%0, в том числе 23504 малых предприятий, включая микропредприятия, 189 средних предприятий, а также 37335 индивидуальных предпринимателей [4].

Оборот малых предприятий (включая микропредприятия и индивидуальных предпринимателей) за 2014 год составил 297159 млн. рублей. За 2015 год этот показатель составил 310661,1. Прирост этого показателя составил 4.5 %.

Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами малых предприятий (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) в 2014 году на сумму 66324,3 млн рублей, в 2015 году – на сумму 70604,5 млн рублей. Прирост этого показателя 6,5%. Для средних предприятий прирост составил 9,6%.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2014 году составили 5894,4 млн рублей, в 2015 году - 7203,4 млн рублей. Прирост составил 22,2 %. Для средних предприятий прирост составил 16,7%.

Достижению положительной динамики развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Тульской области способствовала реализация комплекса мероприятий государственной поддержки, предусмотренных государственной программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Тульской области» [1].

Основными направлениями Программы в 2016 году являлись:

- совершенствование региональной политики поддержки малого и среднего предпринимательства;

- субсидии бюджетам муниципальных образований;

- содействие обеспечению доступности финансовых ресурсов для

субъектов малого и среднего предпринимательства;

- развитие областной инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- стимулирование производственной и инновационной деятельности малых и средних предприятий;

- развитие и поддержка социального предпринимательства.

По итогам реализации Программы в 2016 году ожидаются следующие результаты (без учета привлечения средств федерального бюджета):

- сохранение не менее 9 761 рабочих мест;

- поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет области не менее 1,9 млрд. руб.

На поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства было выделено из средств бюджета Тульской области:

- за 2014 год - 89,5 млн рублей;

- за 2015 год – 76,1 млн рублей.

Привлечено дополнительно из средств федерального бюджета:

- за 2014 год – 278,1 млн рублей;

- за 2015 год – 208,8 млн рублей.

Финансовую поддержку получили 5640 субъект малого и среднего предпринимательства на общую сумму 2 608,989 млн рублей.

В экономику области привлечено более 3,372 млрд рублей кредитных средств.

В результате реализации данных мероприятий дополнительно создано (сохранено) 47 544 рабочих места.

Полученные результаты свидетельствуют об эффективности мер поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляемых правительством Тульской области. Разносторонний характер этих мер и их ориентированность на реальные нужды предпринимателей позволяют с уверенностью ожидать дальнейшего упрочения положения малого и среднего бизнеса в регионе.

Список литературы

1. Постановление правительства Тульской области от 30.10.2013 № 602 (ред. от 06.02.2017) «Об утверждении государственной программы Тульской области «Развитие малого и среднего предпринимательства в Тульской области»// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система / Компания «Консультант Плюс». Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютерная сеть НБ ТулГУ, свободный. Загл. с экрана.

2. Алехин С.Н., Бельская Е.В. Организация налогового администрирования на территориальном уровне в условиях рецессии в экономике России//Известия ТулГУ. Серия «Экономические и юридические науки». Тула: Изд-во ТулГУ, 2014. Вып 5. Ч. I. С. 127-131.

3. Болдырева Р.Ю., Сабинина А.Л. Организация системы мониторинга регионального развития // Известия ТулГУ. Серия «Экономические и юридические науки». Тула: Изд-во ТулГУ, 2016. Вып 4. Ч. I. С.238–244.

4.Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rcsme.ru/ru/statistics. Загл. с экрана. (дата обращения: 20.03.2017)

5. Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hub71.ru/konkursy/- Загл. с экрана. (дата обращения: 18.02.2017)

Сабинина Анна Львовна, ,д-р. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой, sabinina-anna@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

ON THE EFFECTIVENESS OF MEASURES OF STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE TULA REGION

A.L. Sabinina

The main problems of development of small and medium enterprises in the region, analyzed the measures and impact of state support of small enterprises of Tula region.

Key words: small and medium enterprises, state support, regional program of development of small business.

Sabinina Anna Livovna, doctor of economic science,professor, head by department sabinina-anna@yandex.ru, Russia, Tula, Tula state university

УДК 330.342.146

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА: СОДЕРЖАНИЕ, ХАРАКТЕРИСТИКИ, ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

И.В. Сычева

Исследована история возникновения понятия «социально ориентированная экономика». Рассмотрено его содержание и выявлена взаимосвязь базовых категорий «социум» и «экономика» с позиции иерархии систем экономической деятельности. Приведены основные характеристики различных моделей социально ориентированной экономики. Показано значение социальных расходов для обеспечения конкурентоспособности государств.

Ключевые слова: экономика, социум, модели социально ориентированной рыночной экономики.

Термин «социально ориентированная экономика» в российском экономическом обиходе стал широко использоваться сравнительно недавно. Что же вкладывается сегодня в это понятие, которое включает в себя два основополагающих начала: «экономику» и «социум»?

В Общем толковом словаре русского языка [1] социум трактуется как «… коллектив людей, характеризующийся общностью социальной, экономической и культурной жизни». В свободной энциклопедии ВикипедиЯ социумом называется человеческое сообщество, которое «…характеризуется тем, что его члены занимают определенную территорию, ведут совместную коллективную производительную деятельность и распределяют совместно произведенный продукт» [2]. В целом понятия «социум» и «социальный» ассоциируются с тем или иным человеческим сообществом, выделенным по определенным признакам: государственному, национальному, территориальному, временному, культурному, производственному и т.п.

В территориально-производственном разрезе в качестве социума первого уровня выступает семья (домохозяйство), второго – трудовой коллектив организации, третьего – человеческое сообщество региона, четвертого – человеческое сообщество страны и, наконец, пятого уровня – мировое сообщество.

В истории социальной философии сложились разные подходы к интерпретации понятия «сообщество» или «общество», которые позволяют рассматривать его с различных позиций:

1) как продукт произвольного соглашения входящих в него индивидов – по теории общественного договора Ж.Ж. Руссо (XVIII век);

2) как часть природы – по антропологической теории Б.Спинозы (XVII век);

3) как продукт осознания людьми общих целей и задач, стоящих перед ними – по теории социального действия М. Вебера и Т. Парсонса (начало XX-го века);

4) как систему, в том числе целостную, циклическую, закономерно функционирующую под воздействием прямого государственного механизма управления и внешнего косвенного воздействия с притоком внешней энергии – по холистическому подходу Я. Смэтса (XX-й век) [3].

В соответствии с этими подходами у общества, как у социальной системы, справедливо выделяют следующие системные параметры:

1. Иерархичность.
2. Саморегуляцию.
3. Открытость.
4. Информационность.
5. Самодетерминированность.
6. Самоорганизацию.

Эти параметры по-разному реализуются в двух типах общества: закрытом и открытом. Понятия «закрытое» и «открытое» общество были введены австрийским социологом Карлом Поппером [4] для описания различных культурно-исторических и политических систем на уровне государства.

Закрытое общество, по его определению, характеризуется статич-

ной социальной структурой, ограниченностью саморегуляции, неспособностью к инновациям, догматичной авторитарной идеологией. По сути – это тоталитарное государство.

Открытое общество, в противовес закрытому, характеризуется динамичной социальной структурой, высокой саморегуляцией, способностью к инновациям, критицизмом и демократической плюралистической идеологией. В нем человек пытается сам найти основные ценности, ответственен за свою жизнь и заботится преимущественно о себе. Но не забывает при этом об общечеловеческих ценностях. В открытом обществе уважается право на частную собственность и личное достоинство.

И сегодня демократические государства, в том числе и Россия, позиционируют себя как открытые общества, способные к инновациям во всех сферах своей жизнедеятельности.

Вторая составляющая нашего предмета рассмотрения – экономика. Впервые это слово употребил древнегреческий автор Ксенофонт (430 – 355 или 354 гг. до н.э.), озаглавив свой научный трактат о способах управления домашним хозяйством в рабовладельческом обществе «Ойкономия». Более широко экономику понимал великий философ древности Аристотель (384 – 322 гг. до н.э.), который и ввел в научный оборот этот термин. Он впервые поставил проблему, до сих пор волнующую экономистов: чем определяется соотношение, в котором товары обмениваются друг на друга, то есть рассмотрел понятие стоимости.

В переводе с греческого «экономика» дословно означает «правила ведения хозяйства». Поэтому в научном толковании трактуется как хозяйственная деятельность различных организаций с возникающими между ними экономическими отношениями по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Главная функция этой деятельности заключается в создании благ для удовлетворения потребностей людей в условиях ограниченных ресурсов.

В зависимости от уровня системы «производство – потребление» в экономической науке традиционно выделяют следующие разделы:

– микроэкономику, которая изучает хозяйственную деятельность с позиции обособленного производства (предприятия);

– макроэкономику, которая рассматривает хозяйственную деятельность с позиции национальной экономики конкретного государства;

– мегаэкономику, которая исследует закономерности функционирования мирового хозяйства.

В табл. 1 представлены согласно данным Мирового валютного фонда крупнейшие экономики мира по размеру валового внутреннего продукта (ВВП). Экономика России в 2008 г. занимала 11 место в мировой экономике, произведя ВВП в размере 1 465 млрд из 62 909 млрд долл. США произведенного во всем мире ВВП [5]. В 2016 г. Россия утратила одну позицию по данному показателю [6] в связи с экономическими санкциями.

Таблица 1

Крупнейшие экономики мира по размеру ВВП в 2008 и в 2016 гг.

2008 г.			2016 г.		
Место	**Страна**	**ВВП,** млн долл. США	**Место**	**Страна**	**ВВП,** млрд долл. США
	Весь мир	**62 909 274**			
1	США	14 657 800	1	США	17 947
2	Китай	5 878 257	2	Китай	10 983
3	Япония	5 458 872	3	Япония	4 123
4	Германия	3 315 643	4	Германия	3 358
5	Франция	2 582 527	5	Великобритания	2 849
6	Великобритания	2 247 455	6	Франция	2 422
7	Бразилия	2 090 314	7	Индия	2 091
8	Италия	2 055 114	8	Италия	1 816
9	Канада	1 574 051	9	Бразилия	1 773
10	Индия	1 537 966	10	Канада	1 552
11	Россия	1 465 079	11	…	
12	Испания	1 409 946	12	Россия	1 326

Таблица 2

Валовой региональный продукт ведущих регионов ЦФО в 2006 – 2014 гг., млн руб.

Наименование региона	2006	2009	2010	2012	2013	2014
Белгородская область	178,8	304,3	398,4	545,5	569,0	619,4
Воронежская область	166,2	302,5	346,6	564,0	611,7	709,1
Липецкая область	179,1	226,5	248,6	293,3	315,7	395,7
Московская область	934,3	1530,6	1832,9	2357,0	2546,0	2705,6
Тульская область	142,2	213,6	237,7	311,2	348,0	408,5
Ярославская область	153,3	212,8	239,6	327,3	362,9	388,1
г. Москва	5 260,2	7 157,6	8 375,9	10 666,9	11 814,9	12 808,6
. . .	. . .	. . .	. . .			
ЦФО	7 965,0	11 445,3	13 444,4	17 432,3	19 160,9	20 820,6

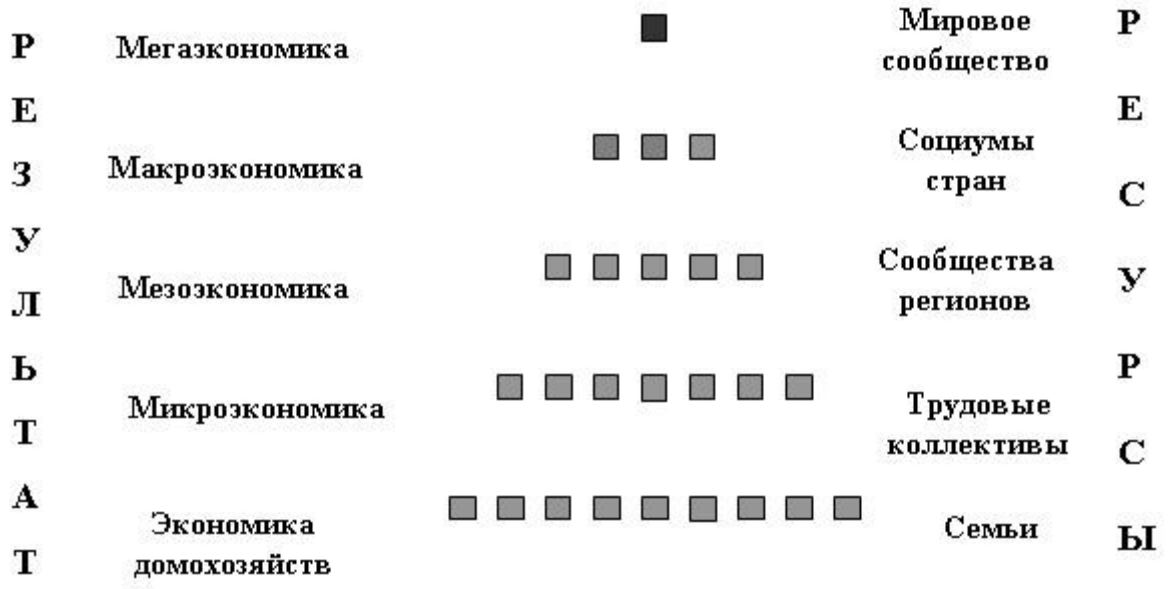
На наш взгляд, в традиционной иерархии систем экономической деятельности отсутствуют ещё две важнейшие компоненты [7]:

– экономика домохозяйств, которая изучает их хозяйственную деятельность с позиции производства и потребления ими отдельных благ;

– мезоэкономика, которая исследует социально-экономические процессы в региональной экономике, поставляющей на российский и мировой рынок профильные специализации региона продукты.

В табл. 2 приведены сведения о размере мезоэкономик субъектов ЦФО России [8]. В первую семерку регионов, формировавших валовой региональный продукт Центрального федерального округа в 2006 – 2014 гг., вошли г. Москва, Московская, Белгородская, Воронежская, Липецкая, Тульская, Ярославская области.

Именно совокупность ВРП, производимых в 83 субъектах России, формирует её валовой внутренний продукт. При этом ВРП создает своим трудом человеческое сообщество каждого региона, которое в совокупности со всеми сообществами всех регионов образует человеческое сообщество страны.



Взаимосвязь категорий «социум» и «экономика»

Таким образом, два основополагающих понятия социально ориентированной экономики находятся в тесной взаимосвязи. Социум является основным экономическим ресурсом, создающим экономические системы на разных уровнях экономической деятельности человека. При этом результаты такой работы, то есть размеры создаваемых систем, напрямую влияют на уровень благосостояния человеческого сообщества в каждой

стране. И именно характер этой связи и отражает уровень социальной ориентации экономики различных стран.

Поэтому экономические системы должны создавать условия для культивирования и развития своего социума. На сегодняшний день это наиболее успешно сделано в различных моделях социально ориентированной рыночной экономики.

Термин «социально ориентированная экономика» является развитием введенного в 1946 г. экономистом Альфредом Мюлльером-Армаком названия системы «Социально–рыночная экономика» (нем. Soziale Markwirtschaft). Автором концепции этой системы был министр экономики Германии (впоследствии федеральный канцлер Германии) Людвиг Эрхард. Концепция социально-рыночной экономики легла в основу идеологии христианско-демократического движения как альтернатива капитализму и социализму.

Под ней понимали экономическую систему, организованную «…на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий осуществляется путем взаимодействия на рынках свободных частных производителей и свободных индивидуальных потребителей» [2].

Со временем произошло развитие идей этой концепции. И сегодня мы говорим о социально ориентированной экономике. Она может быть капиталистической, социалистической или смешанной, или любой другой. Это – особая форма хозяйствования, так направляемая и регулируемая государством, всем обществом, что конечные его цели подчиняются интересам не одних только собственников средств производства, владельцев предприятий, но также и других участников процесса, в том числе непосредственных потребителей материальных благ.

Современная концепция социально ориентированной рыночной экономики исходит из того, что ни государство, ни частный бизнес не вправе иметь полный контроль над экономикой, а должны служить людям. То есть, речь идет о некоей разновидности смешанной экономики, в которой только решения самих владельцев экономических ресурсов определяют структуру их распределения. Но при этом экономически более сильные субъекты должны поддерживать более слабых. Роль государства сводится к выявлению, корректировке или устранению негативных тенденций в конкуренции и распределении доходов.

Поэтому основными характеристиками различных моделей социально ориентированной рыночной экономики являются:

а) защита частной собственности на средства производства;

б) создание условий для свободной конкуренции при свободном ценообразовании;

в) свобода внешней торговли при свободном валютном обмене;

г) политика обеспечения экономического роста со стабилизацией курса национальной валюты;

д) создание условий для полной занятости населения и обеспечение на этой основе социальной безопасности и социальной справедливости через систему социального обеспечения, трудовое и социальное законодательство.

Сегодня в разных странах мира реализованы следующие модели социально-ориентированной экономики:

– американская;

– японская;

– немецкая;

– скандинавская.

Их содержание формировалось под влиянием различных факторов: географического положения, наличия или отсутствия природных ресурсов, исторических условий развития, традиций и обычаев населения, уровня развития производительных сил,· социальной направленности развития общества и других.

В основе американской модели, называемой иначе “либеральная модель капитализма”, лежат следующие базовые условия ее формирования:

– малый удельный вес государственной собственности;

– вытекающий отсюда минимум вмешательства государства в экономику, увеличивающийся только в условиях экономических кризисов;

– широкое поощрение предпринимательства;

– большое различие в уровне заработной платы (до 100-кратного разрыва между высшим менеджментом и остальным персоналом организаций);

– приемлемая для жизни величина социальных пособий для малообеспеченных групп населения.

В основе японской модели во многом лежат исторические традиции Японии, заключающиеся в приоритете интересов нации над личными интересами, в высокой трудовой дисциплинированности и ответственности работников, сильно развитой восприимчивости ко всему новому. Отличительными характеристиками этой модели являются:

– высокий уровень государственного регулирования национальной экономики;

– стратегическое планирование развития страны (с 1957 г.);

– пожизненный найм рабочих с привлечением их к управлению фирмами и принятию решений;

– малый разрыв (не более семнадцатикратного) в уровне заработной платы высшего менеджмента и остальных работников фирм;

– разностороннее социальное обеспечение населения при соблюдении социальных прав граждан в случае болезни, безработицы и ухода на пенсию.

При этом решение социальных задач работающих во многом возложено на корпорации и профсоюзные объединения.

Отличительными особенностями немецкой модели социально ориентированной экономики, реализованной в Германии, Австрии, Швейцарии и частично во Франции, являются:

– высокий удельный вес государственной собственности;

– значительное государственное регулирование экономики, направленное, в том числе, на решение социальных проблем;

– низкий разрыв в уровне заработной платы работающих.

Кредо шведской (скандинавской) модели, реализованной в Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии, составляет ее социальная направленность.

Она нацелена на сокращение имущественного неравенства за счет ряда направлений государственной политики в части:

– высокой нормы налогообложения (по подоходному налогу до 50%);

– соответственно концентрации в руках государства значительных государственных средств, в том числе на социальную поддержку;

– обеспечения занятости своего населения, в том числе за счет сдерживания иммиграционных потоков;

– небольшого разрыва в уровне текущих доходов различных групп населения.

По какому пути идет Россия в построении своей социально ориентированной экономики?

Краткий анализ содержания приведенных моделей социально ориентированной экономики позволяет выделить ряд базовых условий их формирования:

а) уровень соотношения частной и государственной собственности;

б) степень государственного вмешательства в экономику;

в) поддержка предпринимательства или ее отсутствие;

г) разрыв в уровне доходов различных групп населения;

д) источники социального обеспечения для малоимущих групп населения.

В этом контексте для современного этапа развития России характерны:

– малый удельный вес государственной собственности. По данным [8] он уменьшился на протяжении последних пятнадцати лет с 4,5 в 2000г. до 2,2 % в 2015 г.;

– достаточно высокий уровень государственного вмешательства в экономику, в том числе в рамках деятельности государственных корпораций и государственных учреждений, а также стратегического планирования развития страны;

– широкая поддержка предпринимательства;

– большой разрыв в уровне доходов населения. По данным Независимой газеты «…если в 2000г. разрыв между доходами 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан составлял в России 13,9 раза, то в 2015г. – уже 15,6 раза» [9].

– решение социальных задач малообеспеченных групп населения государство возложило на работодателей, формируя за счет страховых взносов внебюджетные фонды Российской Федерации.

Сравнение указанных параметров российской модели с параметрами западных моделей социально ориентированной экономики показывает ее своеобразие, что также объясняется историческими традициями нашей страны, берущими свое начало в советской социально-экономической системе. Ее основная цель функционирования раскрывалась в следующей идее: « Всё – для блага человека, все – во имя людей».

Поэтому в Концепции долгосрочного социально–экономического развития России на период до 2020 г., принятой в октябре 2008 г. [10], провозглашен переход страны к социальному государству инновационного типа, «… который связан с формированием нового механизма социального развития, сбалансированного с ресурсными возможностями экономики и ее инновационной эффективностью. Основа такого баланса – соединение предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности».

По сути, речь идет о модернизации государства в целом ряде сфер: экономике, политике, социальной сфере, области духовных отношений. Ключевым фактором инновационного развития названо развитие человеческого потенциала России. А это требует резкого увеличения социальных расходов. Насколько оправдан данный подход?

Отвечая на этот вопрос на конференции «Социальные расходы: тормоз или двигатель экономического развития» (15 сентября 2011 г.) президент Российской Ассоциации политической науки О.В. Гаман-Голутвина ответила так:

«Для ответа на поставленный вопрос полезно обратиться к опыту развитых экономик, например, США. Анализ показывает, что последние десятилетия XX века были отмечены заметным ростом ассигнований на социальные цели. Если к 1990 г. совокупные расходы, в той или иной мере затрагивающие социальное развитие, составляли 49,4% федерального бюджета США, то к 2000 г. этот показатель достиг 62%.

Данная конфигурация современной государственной политики существенно отлична от той, что существовала в первой половине XX в. После окончания Второй мировой войны начался резкий рост госбюджета практически во всех странах Запада. В Великобритании, Франции, Германии, Италии к 1960 г. госрасходы превысили 30% ВВП, в США – 27% ВВП. Главным фактором увеличения доли государства в ВВП развитых стран был рост социальных расходов. Социальные трансферты сегодня

охватывают подавляющее большинство (от 50% до 90%) населения развитых стран. В среднем по Европейскому союзу этот показатель составляет 73%» [11].

Подобные социально ориентированные установки обусловлены не этическими резонами, а требованиями экономической целесообразности. По данным исследований А. Меддисона [12], который сопоставил относительный вес факторов, предопределяющих темпы экономического роста в США и 8 странах Западной Европы, доля фактора образования в приросте национального дохода к середине 80-х годов XX века составляла до 30% (табл. 3).

Анализ опыта наиболее успешно развивающихся стран показывает, что одной из ведущих технологий обеспечения конкурентоспособности государств является создание и эффективное функционирование «экономики знаний» (knowledgebasedeconomy).

Таблица 3

Доля фактора образования в приросте национального дохода ряда западных стран, %

Страны	**1929– 1970 гг.**	**1971–1980 гг.**
США	15	23,4
Бельгия	14	
Голландия	5	
Англия	12	30,2
Италия	7	
Норвегия	7	
Франция	6	27,5
Дания	4	
ФРГ	2	5,9

Поэтому расходы на социальную сферу – не дань моде, а инвестиции в экономическую модернизацию. Эта стратегия представляется обоснованной и для России, в которой наиболее нуждающимися в государственной поддержке областями являются ключевые области социальных отношений: наука, образование, здравоохранение и культура.

Список литературы

1. Общий толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. URL: http://www.TOLK.SLOVAR.ru (дата обращения: 02.05.2017).

2. ВикипедиЯ. Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: http//www. ru.wikipedia.org(дата обращения: 12.05.2017).

3. Гециу И.И. О разуме человека. Спб.: Изд-во «Алетейя», 2010. 297с.

4. Поппер К. Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983. – 605 с.

5. International monetary Fund. [Электронный ресурс]. URL: http//www. Report for Selected Countries and Subjects Nominal 2010 GDP for the world and the European Union

6. Какое место по размеру экономики Россия занимает в мире [Электронный ресурс]. URL: http://iz.ru/news/675077 (дата обращения: 12.05.2017).

7. Сычева И.В., Сычева Н.А. Стратегическое планирование развития социальной инфраструктуры региона. Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. 203 с.

8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http//www.gks.ru (дата обращения: 17.05.2017).

9. Башкатова А. Россия признана страной неравных возможностей [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/economics/2017-01-17/1_6904_unequal.html (дата обращения: 13.06.2017).

10. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р

11. Материалы конференции «Социальные расходы: тормоз или двигатель экономического развития [Электронный ресурс]. URL: http//www.strategy-2020.ru/ru/article/klyuchevoe-uslovie-sozdaniya-%C2%A Bekonomiki-znanii%C2%BB-%E2%80%93-kachestvo-chelovecheskogo-potentsiala (дата обращения: 15.02.2012).

12. Maddison A. Growth and slowdown in advanced capital economies: techniques of quantitative assesarment // Journal of Economic Literature. 1987. Vol. 25. P. 649-698.

Сычева Ирина Викторовна, д-р экон. наук, проф., fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

A SOCIALLY ORIENTED ECONOMY:
THE CONTENT, CHARACTERISTICS, MAIN MODELS

I.V. Sychova

The history of the concept of "socially oriented economy" is researched. Its content is reviewed and the interrelation of the basic categories of «society» and «economy» from the standpoint of the hierarchy of systems of economic activities is revealed. The main characteristics of different models of socially oriented economy are quoted. The importance of social spending to ensure competitiveness of countries is shown.

Key words: economy, society, the model of socially oriented market economy.

Sychova Irina Victorovna, doctor of economic science, professor, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.5;658.012.2

КРИТЕРИИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Э.В. Хлынин

Рассмотрен современный подход к формированию рациональной производственной программы предприятия, основанный на изучении рынков сбыта продукции и его конкурентов, а также исследовании производственной мощности предприятия. Установлены критерии формированию рациональной производственной программы предприятия. Определены основные факторы, учитываемые в планировании объемов выпуска продукции.

Ключевые слова: производственная программа, емкость и доля рынка, инвестиции, производственная мощность, критерий рациональности.

Одной из важнейших задач планирования производства является формирование производственной программы машиностроительного предприятия с учетом его производственных мощностей и ресурсов.

В рамках планирования производственной программы определяются ассортимент и объем выпуска продукции, а также ее качество. Задачей планирования качества является выяснение, возможности изготовления продукции с требуемым качеством при имеющихся экономических ресурсах. В случае невозможности достижения требуемого уровня качества необходимо или закупить недостающее оборудование, или изменить свойства выпускаемой продукции. Задачей планирования ассортимента является обеспечение компромиссов между сбытом, заинтересованным в изготовлении широкого ассортимента, и производством, которое напротив не заинтересовано в нем так, как при этом возникает необходимость в специальном оборудовании, частой его переналадке. Все это, безусловно, ведет к росту затрат [1]. Компромиссным вариантом при многообразии ассортимента является унификация многочисленных компонентов выпускаемых изделий. Выходом из этой ситуации является также уменьшение собственной доли в стоимости конечного продукта путем передачи изготовления ряда узлов изделия на предприятия, специализирующиеся на их выпуске, т.е. использование аутсорсинга.

Задачами планирования производственной программы является согласование объема производства с объемом сбыта продукции [2, 3]. Планирование объема производства в значительной степени усложняется при выпуске предприятием продукции нескольких видов.

При выпуске одного вида продукции ее объем должен приспосабливаться к сбыту. Необходим лишь страховой запас готовой продукции на случай приостановки производства.

При выпуске нескольких изделий необходимо согласовать объемы, а также учитывать, что отдельные изделия могут выпускаться различными

партиями, практически все оборудование может быть задействовано на изготовление всех видов продукции. Это усложняет процесс согласования производства и спроса. В этой ситуации, если предприятие стремится получить максимальную прибыль, то оно должно выпускать больше таких видов продукции, при изготовлении которых требуется меньшее количество различного оборудования при одновременном получении большей прибыли в расчете на одно изделие.

В каждом конкретном случае формирование производственной программы предприятия осуществляется индивидуально, так как часто продукция, приносящая максимальную прибыль, требует более интенсивного использования оборудования. Однако, в любом случае, в условиях рыночной экономики объем производства должен определяться на основе учета спроса на продукцию.

Учитывая вышеизложенное, можно предложить следующие четыре основные этапа формирования рациональной производственной программы предприятия:

1. Изучение рынка сбыта продукции предприятия и его конкурентов;
2. Исследование производственной мощности предприятия;
3. Установление и реализация критерия рациональности производственной программы предприятия;
4. Оценка возможности улучшения финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия в результате формирования рациональной производственной программы.

На первом этапе предусматривается комплексное исследование товарного рынка, включающее изучение конъюнктуры, его емкости, доли рынка сбыта предприятия по каждой ассортиментной группе в процентах и натуральном выражении, а также позволяющее выявить зависимость доли товарного рынка, принадлежащего предприятию, от цены реализации выпускаемой продукции.

Емкость рынка в стоимостном выражении определяется как произведение емкости рынка в натуральном выражении $E^{н}$ на рыночную цену продаж единицы товара:

$$E^{с} = E^{н} \cdot p_{пр},$$

где $p_{пр}$ - рыночная цена продаж единицы товара, численно равная плановой цене реализации продукции по соответствующей ассортиментной группе.

Значения емкости рынка и объема реализации продукции по соответствующей ассортиментной группе позволяет определить долю рынка, принадлежащую предприятию, по формулам:

$$d^{н} = \frac{q}{E^{н}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad d^{с} = \frac{p \cdot q}{E^{с}} \cdot 100\%.$$

где $d^{н}$ - доля рынка, принадлежащая предприятию, в натуральном выражении; $d^{с}$ - доля рынка, принадлежащая предприятию, в стоимостном выражении; p - рыночная цена.

Использование этих формул может привести к получению одного и того же результата. Однако, нередки ситуации, когда расчеты по этим формулам приводят к получению различных значений. Это связано с тем, что предприятие, стремясь увеличить долю рынка сбыта своих товаров, реализует выпускаемую продукцию по ценам ниже рыночных.

Следует отметить, что между долей рынка и ценой реализации продукции существует взаимосвязь, которая может иметь линейный характер, и устанавливаться на относительно небольшом интервале цен, так как при их существенном отклонении на тот или иной вид продукции предприятия линейная зависимость обычно искажается. В общем виде, взаимосвязь между этими показателями можно представить следующими аналитическими зависимостями:

$$d = \left(d^{н} - \frac{d^{с} - d^{н}}{p_{пр} - p} \cdot p \right) + \frac{d^{с} - d^{н}}{p_{пр} - p} \cdot p_{р}$$

или

$$D = \frac{d}{100} \cdot E^{н} = 0{,}01 \cdot E^{н} \cdot \left(d^{н} - \frac{d^{с} - d^{н}}{p_{пр} - p} \cdot p \right) + 0{,}01 \cdot E^{н} \cdot \frac{d^{с} - d^{н}}{p_{пр} - p} \cdot p_{р},$$

где d - доля рынка сбыта продукции предприятия в процентах, являющаяся функцией цены реализации; D - доля рынка сбыта продукции предприятия в натуральном выражении, являющаяся функцией цены реализации; $p_{р}$ - изменяющаяся цена реализации продукции предприятия, являющаяся аргументом функции, описывающей долю рынка.

Изучение рынка сбыта продукции дает возможность определить верхнюю границу выпуска продукции по формуле:

$$q_{пл} \le D$$

и рыночную цену по каждой ассортиментной группе, позволяющих предприятию обеспечить своевременную реализацию своей продукции без ее пролеживания на складах и повышение прибыли.

Второй этап составления производственного плана предприятия предусматривает: проведение исследования его производственной мощности, оценку производственного потенциала и решение вопроса о минимально возможном уровне производства, позволяющем наилучшим образом использовать находящиеся в распоряжении предприятия производственные ресурсы.

Производственная мощность характеризует максимальный объем продукции, которую может произвести предприятие, или отдельные его структурные подразделения (цеха, участки), или конкретная группа оборудования за определенный период времени. Следовательно, это предельный результирующий показатель функционирования предприятия (цеха, участка, оборудования), который непосредственно характеризует его производственный потенциал.

Если продукция пользуется спросом и имеет большую емкость рынка, то производственная мощность производителя может стать ограничителем ее объема выпуска и реализации.

Среди компонентов имущества наибольшую роль в формировании производственной мощности играет движимое имущество: машины, оборудование, приборы и различные установки. Производственная мощность в первую очередь зависит от производительности и работоспособности этих объектов. Недвижимое имущество также оказывает влияние на производственную мощность с точки зрения достаточности площадей для нормального расположения машин и оборудования и создания благоприятного микроклимата и безопасных условий труда.

Производственная мощность совокупного имущественного комплекса предприятия зависит от многих факторов, среди которых главными являются производительность оборудования, рациональная организация труда и производства, соответствие между технологическими возможностями парка оборудования и характером производимой продукции, эффективная работа системы управления и др. В связи с этим изменения в ассортименте, освоение новой продукции, как правило, приводят к изменению производственной мощности.

Производственная мощность может оцениваться как по отдельным видам и ассортиментным группам продукции, так и в целом по всей номенклатуре. Однако для планирования производства большее значение имеет оценка мощности по ассортиментным группам продукции, выпускаемой предприятием. Мощность по ассортиментным группам продукции может измеряться в натуральном, условно-натуральном и денежном выражении. В однономенклатурном производстве имеет смысл оценивать производственную мощность в натуральных единицах (штуках, комплектах и т.д.). В случае, когда производство многономенклатурное, а изделия технологически однородные, то производственную мощность выражают в условно-натуральных измерителях, то есть в количестве производимых изделий-представителей.

Стоимостная оценка производственной мощности применяется в крайних случаях при изготовлении предприятием разнородной продукции. Денежное выражение производственной мощности имеет недостаток, связанный с ее зависимостью от динамики цен на выпускаемую продукцию. Поэтому для производственной мощности, выраженной в рублях, необхо-

димо оговаривать момент времени, на который она определена, а сравнение выполнять в одинаковых ценах.

Производственная мощность предприятия, отдельных его цехов и участков зависит, с одной стороны, от состава, объемности и производительности имеющегося оборудования, с другой стороны, от технологической сложности и трудоемкости изготавливаемых изделий [4].

В условиях рыночной экономики предприятию необходимо иметь стратегический резерв по мощности, который можно использовать для реализации перспективных планов по изменению ассортимента, внедрению новых технологий и других инноваций, а также для осуществления некоторого маневра в ходе реконструкции и технического перевооружения. Стратегический резерв может охватывать как действующее, так и временно законсервированное оборудование.

Размер стратегического резерва зависит от проводимой стратегии развития предприятия. Он может колебаться в пределах от 3 % до 10 %.

Режимная производственная мощность равна проектной мощности за вычетом стратегического резерва. Она определяется в первую очередь режимом функционирования имущественного комплекса (сменностью работы, продолжительностью рабочей смены, плановыми остановками на обслуживание, переналадку и ремонт, количеством нерабочих дней в плановом периоде).

Расчет режимной производственной мощности ведется по основному технологическому оборудованию, установленному на участках и принятому в эксплуатацию. Режимная производственная мощность операционного имущественного комплекса (цеха или участка) зависит от мощности первичных производственных ячеек, из которых этот комплекс состоит. Под первичной производственной ячейкой понимается группа однотипного оборудования, которая выполняет какую-либо операцию в производственном процессе. Режимная мощность такой производственной ячейки определяется в общем случае как отношение суммарного фонда рабочего времени единиц оборудования, входящих в данную группу, к норме времени изготовления или обработки одного изделия. Следует отметить, что производственная мощность зависит от величины, так называемых, наложенных потерь времени, связанных с действием экзо- и эндогенных факторов [5].

Планируемый объем выпуска продукции устанавливается в пределах оперативно используемой мощности. Оперативно используемая мощность равна режимной производственной мощности за вычетом планового (страхового) резерва. Плановый (страховой) резерв предназначен для того, чтобы защититься от рисков, связанных с отказами оборудования и организационными сбоями в работе. Восстановление работоспособности оборудования и всей производственной системы после произошедшего отказа сопряжено с простоями оборудования и затратами средств. С ростом частоты отказов и сбоев снижается производительность оборудования, и воз-

растают эксплуатационные затраты. Практически плановый (страховой) резерв мощности назначается в виде планового допустимого коэффициента загрузки оборудования во времени [5].

Объем выпуска продукции, обеспечивающий минимально допустимое использование производственной мощности, рассчитывается по формуле:

$$В = k_{исп} \cdot М, \quad (1)$$

где $k_{исп}$ - планируемое значение коэффициента минимально допустимого использования производственной мощности для рассматриваемой ассортиментной группы; $М$ - производственная мощность предприятия для анализируемой ассортиментной группы.

Применение формулы (1) позволяет определить нижнюю границу объема выпуска продукции по каждой ассортиментной группе, который обеспечит наиболее полную загрузку производственного оборудования и более эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов.

Производственная программа предприятия по рассматриваемой продукции варьируется в пределах от минимально до максимально допустимого использования производственной мощности.

Это условие формирования производственной программы можно записать в следующем виде:

$$В \le q_{пл} \le М. \quad (2)$$

Программа, предусматривающая выпуск продукции в объеме меньшем рассчитанного, приведет к тому, что оборудование предприятия будет иметь низкий уровень загрузки, а соответственно коэффициент использования производственной мощности будет меньше запланированного. В противном случае, т.е. при формировании производственной программы выше уровня производственной мощности, на ее выполнение будет оказывать значительное влияние отказы в работе оборудования предприятия, рост эксплуатационных затрат и возникновение организационных сбоев. Таким образом, с позиций производственного потенциала предприятия рациональное значение производственной программы лежит в границах, определяемых выражением (2).

Разработка и реализация критерия рациональности производственной программы предприятия является результатом проведения третьего этапа формирования плана производства. Учитывая основную цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия, можно предположить, что использование критерия должно приводить к достижению возможного размера конечных финансовых результатов.

В условиях рыночной экономики любое предприятие должно стремиться к осуществлению эффективной финансово-хозяйственной деятельности. Существуют различные критерии определения экономической эффективности проводимых мероприятий и осуществляемых работ. Одним

из самых надежных и часто используемых критериев является оценка экономической эффективности путем сравнения величины прибыли предприятия до и после проведения мероприятия.

Учитывая, что прибыль предприятия является основным критерием эффективности осуществляемой хозяйственной деятельности, то будем считать производственную программу сформированной рационально, если размер конечных финансовых результатов в конкретной ситуации достигает своего максимума. Тогда критерий формирования рациональной производственной программы предприятия может быть представлен в виде:

$$П_р^{пл} = \sum_{i=1}^{n}(p_{пл} - c)\cdot q_{пл} \to \max, \qquad (3)$$

где $p_{пл}$ - плановая цена реализации; c - себестоимость продукции; n - количество ассортиментных групп.

Суммирование ведется по всем ассортиментным группам продукции, выпускаемой предприятием. Достаточно высокий уровень замкнутости, обособленности и самостоятельности производственных циклов изготовления продукции приводит к ослаблению взаимосвязи объемов выпуска по различным ассортиментным группам. При этом каждая составляющая критерия формирования рациональной производственной программы вносит свой вклад в максимизацию прибыли предприятия. Планируя по каждой ассортиментной группе такой объем выпуска продукции, при котором достигается наибольший размер прибыли, получим максимальную общую величину конечного финансового результата.

Анализируя предложенный критерий формирования рациональной производственной программы, заметим, что планируемый объем выпуска продукции и цена ее реализации тесно взаимосвязаны. Зависимость между ними характеризуется уравнениями связи доли рынка и цены реализации, которые получены для каждой ассортиментной группы в результате изучения рынка сбыта продукции предприятия. Каждое из этих уравнений, в общем виде, можно записать как:

$$q_{пл} = a_0 - a_1 \cdot p_{пл},$$

где a_0, a_1 - коэффициенты уравнения связи доли рынка и цены реализации.

Тогда плановая цена реализации определяется по формуле:

$$p_{пл} = \frac{a_0}{a_1} - \frac{1}{a_1}\cdot q_{пл}. \qquad (4)$$

Подставляя полученное выражение (4) в критерий (3) формирования рациональной производственной программы предприятия, получим:

$$П_р^{пл} = \sum_{i=1}^{n}\left[\left(\frac{a_0}{a_1} - c\right)\cdot q_{пл} - \frac{1}{a_1}\cdot q_{пл}^2\right] \to \max.$$

Полученное выражение для критерия формирования рациональной производственной программы позволяет учитывать требования рынка сбыта продукции предприятия.

Каждая составляющая общей прибыли от реализации продукции предприятия (каждое слагаемое критерия рациональности) является функцией, описывающей параболу. Учитывая, что коэффициент при величине $q_{пл}^2$ отрицательный, то ветви параболы опущены вниз. Это означает, что по каждой ассортиментной группе существует такой объем выпуска продукции, при котором достигается максимум прибыли от реализации. Для его определения необходимо первую производную каждого слагаемого критерия рациональности производственной программы приравнять к нулю. Тогда получим:

$$\frac{d}{dq_{пл}}\left[\left(\frac{a_0}{a_1}-c\right)\cdot q_{пл}-\frac{1}{a_1}\cdot q_{пл}^2\right]=0, \quad \left(\frac{a_0}{a_1}-c\right)-\frac{2}{a_1}\cdot q_{пл}=0,$$

$$q_{пл}=\frac{a_1}{2}\cdot\left(\frac{a_0}{a_1}-c\right).$$

Полученное соотношение позволяет определить рациональный объем выпуска продукции по каждой ассортиментной группе, при котором достигается максимум прибыли от ее реализации.

На критерий формирования рациональной производственной программы предприятия накладывается ограничение (2), связанное с соблюдением производственных возможностей предприятия.

Таким образом, рациональный объем выпуска продукции по каждой ассортиментной группе должен не только приводить к максимуму прибыли от ее реализации, но и находиться в пределах значений ограничения (2). В случае выхода рациональной производственной программ плана выпуска продукции за эти пределы, ее значение, принимается равной величине (минимальной или максимальной) производственной мощности предприятия.

Заключительным этапом формирования рациональной производственной программы является оценка улучшения финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия. Основными критериями рациональности разработанной производственной программы предприятия могут быть:

- увеличение прибыли от реализации и общей рентабельности продукции;
- рост товарной и реализованной продукции;
- уменьшение остатка готовой продукции на складах предприятия;
- снижение издержек производства и реализации продукции;

- увеличение коэффициента использования производственной мощности;

- расширение рынков сбыта выпускаемой продукции;

- повышение платежеспособности и финансовой стабильности предприятия;

- ряд других экономических и финансовых показателей, производных от вышеперечисленных.

Улучшение хотя бы одного из вышеперечисленных финансово-экономических критериев, без снижения остальных, свидетельствует о рациональности производственной программы, разработанной предприятием. Особого внимания заслуживает ситуация, когда значения одних критериев улучшаются при одновременном ухудшении других. В такой ситуации необходимо пересмотреть критерий рациональности и попытаться переформировать производственную программу.

Список литературы

1. Хлынин Э.В., Сорвина О.В. Разработка модели стратегического управления производственными затратами предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 30. С. 2-13.
2. Хлынин Э.В., Сорвина О.В. Организация эффективной снабженческо-сбытовой деятельности предприятия на основе построения логистической системы // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 4-1. С. 424-431.
3. Хлынин Э.В., Гахраманов М.И.О. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе оптимизации логистических процессов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 2-1. С. 253-260.
4. Хлынин Э.В., Папян Г.Р. Особенности взаимодействия технических резервов и факторов роста производительности труда // Russian Journal of Management. 2016. Т. 4. № 1. С. 65-74.
5. Мельников Г.Н., Вороненко В.П. Проектирование механосборочных цехов. Учебник // Под ред. А.М. Дальского. М.: Машиностроение, 1990. 352 с.

Хлынин Эдуард Валентинович, д-р экон. наук, проф., hklynin@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

CRITERIA AND FACTORS OF FORMATION OF THE RATIONAL PRODUCTION PROGRAM OF THE ENTERPRISE

E.V. Khlynin

The modern approach to formation of the rational production program of the enterprise, based on studying of commodity markets of production and his competitors, and also research of capacity of the enterprise is considered. Criteria to formation of the rational production program of the enterprise are established. The major factors which are taken into account in planning of volumes of output are determined.

Key words: the production program, capacity and a share of the market, the investment, capacity, criterion of rationality.

Khlynin Edward Valentinovich, doctor of economics, professor of chair, hklynin@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.152/.153

ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Э.В. Хлынин

Рассмотрен современный подход к финансированию инвестиционных проектов предприятия, основанный на привлечении различных участников и оптимальном распределении между ними всех рисков, связанных с проектом. Определены основные принципы проектного финансирования, на основе которых осуществляются инвестиции в крупные проекты предприятия, связанные с техническим перевооружением средств труда предприятия.

Ключевые слова: проектное финансирование, финансовая модель, участники проек-та, управление рисками, основной капитал.

За последние годы в России наблюдается бурное развитие нефтегазового и потребительского секторов, строительства, энергетики, металлургии, тяжелого машиностроения. Одной из причин такого экономического роста является развитие рынка банковского кредитования.

В настоящее время практически все крупные предприятия используют возможность привлечения заемного капитала для финансирования операционной и инвестиционной деятельности. Однако в условиях нарастающего экономического кризиса необходим поиск новых форм и методов привлечения заемных средств в качестве инвестиционных ресурсов.

Одним из условий предоставления банковского кредита, кроме финансового состояния заемщика, является наличие обеспечения. Традиционно существуют два основных подхода к обеспечению кредита: собственно поручительство и залоговое обеспечение, которое должно быть ликвидным. Реализовать первый подход к обеспечению кредита, связанного с получени-

ем поручительства других компаний, представляется возможным с помощью компаний, входящих в ту же группу или холдинг, что и заемщик. Второй подход, предусматривающий предоставление залогового обеспечения, многие российские компании использовать не в состоянии.

В качестве основных причин отсутствия залогового обеспечения могут быть следующие. [1] Во-первых, это изношенность активов или недостаточная рыночная, а, следовательно, и залоговая стоимость с точки зрения кредитора. Во-вторых, нередко у компании отсутствует сама возможность легитимного предоставления активов, так как они могут не числиться на балансе предприятия в силу своего не вполне легального происхождения. В-третьих, часть активов может быть уже заложена.

Возможным выходом из создавшейся ситуации, на наш взгляд, является использование проектного финансирования.

Согласно [2], существует два определения проектного финансирование.

В широком смысле, под проектным финансированием понимается совокупность форм и методом финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта. Проектное финансирование рассматривается как способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов, имеющий строго целевой характер использования средств для нужд реализации инвестиционного проекта.

В узком смысле, проектное финансирование определяется как метод финансирования инвестиционных проектов, характеризующий особый способ обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат исключительно денежные доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а также оптимальным распределением всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации.

Проектное финансирование охватывает также все случаи кредитования проектов, масштаб которых достаточно велик по сравнению с деятельностью заемщика, а сумма кредита не может быть обеспечена залоговым имуществом. Под такое определение проектного финансирования попадает большинство случаев жилищного и коммерческого строительства, возведение крупных промышленных объектов и масштабное перепрофилирование или модернизация производства.

Основными принципами проектного финансирования являются:

1. Строго определенная или обособленная экономическая деятельность в рамках проекта.

В таком проекте задействованы как минимум три участника [3] между которыми сложным образом распределяются финансирование, ответственность и риски по инвестированному капиталу, регулируемые набором контрактов и соглашений.

Первый участник – это проектная компания. Она создается специально для проекта, отвечает за его реализацию и обычно не имеет ни финансовой истории, ни имущества для залога. Эту проектную компанию также называют компанией специального назначения или SPV-компанией (от англ. special purpose vehicle). Создание проектной компании позволяет избежать риска влияния на проект обстоятельств, связанных с прошлым компании, например, с налоговыми претензиями по итогам проверки одного из прошедших периодов или с признанием недействительным важного договора, заключенного несколько лет назад. В этом случае проект становится более прозрачным, возникает меньше трудностей при определении и планировании денежных потоков, поскольку отсутствует влияние операций, не связанных с проектом.

Второй участник – инвестор, вкладывающий средства в собственный капитал проектной компании. Учитывая тот факт, что инвестор, с одной стороны, редко ограничивается лишь денежными вкладами и получением прибыли, а с другой стороны, особенно когда инвесторов несколько, их вложения могут заключаться не в финансовых вливаниях, для обозначения этой категории участников принят термин – спонсоры проекта. Спонсоры инициируют проект, создают проектную компанию и в той или иной форме рассчитывают извлекать выгоду из ее успешной деятельности.

Третий участник – кредитор. Помимо того, что проектная компания, получающая кредит, не имеет ни залогов, ни поручителей в традиционном пони-мании этих терминов, доля заемного капитала в проектном финансировании значительно выше, чем в обычных корпоративных кредитах и средняя сумма, предоставляемая кредитором, составляет 70 - 80 % всех капитальных затрат проекта. Это обстоятельство ставит кредитора в сложные условия и требует от него не только поиска альтернативных путей защиты своих капиталов, но и особенно тщательного анализа всех особенностей финансируемого мероприятия.

Возможные участники проектного финансирования представлены в табл. 1 [2]

Таблица 1

Участники проектного финансирования

Участники	Роль в проекте
1	2
Спонсоры проекта	Компании и физические лица, непосредственно заинтересованные в результатах проекта. Они продвигают проект, согласовывают различные вопросы, получают соответствующие разрешения
Поставщики и подрядчики	Компании, имеющие договорные обязательства поставлять товары и услуги, связанные с данным проектом

Окончание табл.1

1	2
Покупатели	Во многих проектах продукция не поступает на открытый рынок. В этом случае проектная компания заранее заключает долгосрочный контракт с отдельным покупателем или группой на покупку определенного количества произведенной продукции
Правительство страны, в которой осуществляется проект	Выдача необходимых разрешительных документов, закупки, участие в качестве акционера, спонсора проекта, предоставление определенных гарантий
Управляющие проектом	Команда менеджеров, отвечающих за осуществление проекта. Ключевое звено сделки по проектному финансированию
Долговые финансисты	Структуры, которые предоставляют проектной компании ресурсы в долг на оговоренный период времени и на заранее согласованных условиях
Консультанты и советники	Специализированные компании и физические лица, компетентные в различных аспектах осуществления проекта

2. Грамотное управление рисками и наличие системы функциональных гарантий участников проекта.

Общие принципы управления проектными рисками сводятся к следующему. Во-первых, детальный анализ рисков, как часть проектного анализа, следует проводить на прединвестиционной стадии проекта. Во-вторых, каждый риск должен быть принят стороной, способной лучше всех им управлять и контролировать его.

Различные виды экономического риска, возникающие при осуществлении проектного финансирования, и способы его снижения представлены в табл.2.

Таблица 2

Вид экономического риска, возникающий при осуществлении проектного финансирования, и способы его снижения

Вид экономического риска	Описание	Вид экономического риска
1	2	3
Коммерческий риск	Риск снижения внереализационного дохода в результате неполучения или недополучения прибыли проектной компанией.	- заключение контрактов на приобретение выпускаемой продукции по взаимовыгодным ценам; - диверсификация потребителей.

Окончание табл.2

1	2	3
	Риск неоплаты или несвоевременной оплаты отгруженной продукции.	- реализация ценовых и неценовых способов стимулирования спроса на продукцию; - заключение контрактов, предусматривающих предоплату; - страхование; - факторинг; - взимание пени и неустойки. - заключение контрактов на поставку материальных ресурсов по взаимовыгодным ценам; - диверсификация поставщиков.
	Риск неоплаты или несвоевременной оплаты материальных ресурсов, предоставленных проектной компании.	- заключение контрактов, предусматривающих предоплату; - страхование; - факторинг; взимание пени и неустойки.
Производственный риск	Риск неполучения продукции, необходимого вида, в требуемом объеме и в установленные сроки	- заключение контрактов на поставку материальных ресурсов по взаимовыгодным ценам; - диверсификация поставщиков.
	Риск снижения спроса на продукцию.	- реализация ценовых и неценовых способов стимулирования спроса на продукцию; - заключение контрактов, предусматривающих предоплату; - страхование; - факторинг; - взимание пени и неустойки. - заключение контрактов на поставку материальных ресурсов по взаимовыгодным ценам; - диверсификация поставщиков.
	Риск неполучения материальных ресурсов, необходимого вида, в требуемом объеме и в установленные сроки.	
Финансовый риск	Риск невыполнения кредитных соглашений, связанный с отсутствием денежных средств для обслуживания долговых обязательств.	- кредитные гарантии, обеспечение, залоги; - страхование и самострахование; повышение процентной ставки.

В традиционном кредитовании все риски, как правило, полностью берет на себя заемщик. При организации же проектного финансирования риски распределяются между спонсорами проекта и кредитором. Так, управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект, например, в качестве его спонсора. Технологические риски можно передать поставщикам оборудования, а рыночные риски – покупателям или связанным с ними сторонам

путем заключения специализированных контрактов. При этом в идеале проектная компания не должна брать на себя какие-либо риски.

Использование функциональных гарантий участников проекта позволяет обеспечить стабильность будущего денежного потока [4]. Примером таких гарантий может быть заключение меморандумов о взаимопонимании, предоставление партнерами «комфортных писем». С покупателями заключаются договора, «привязывающие» их к проектной компании. Возможно также получение гарантий от спонсоров проекта или государства о создании на определенный срок специальных условий, способствующих реализации проекта.

3. Наличие проработанной финансовой модели, являющейся базой для инвестирования и финансирования.

Финансовая модель представляет собой моделирование деятельности проектной компании посредством составления взаимосвязанных прогнозных форм финансовой отчетности. Эти формы должны быть структурированы и интегрированы в расчет прибыли проекта, его денежных потоков, балансового состояния.

Финансовая модель строится на основании проработанных на стадии планирования допущений относительно ключевых факторов, влияющих на бизнес. Для составления финансовой модели необходимо детально понимать взаимосвязи этих факторов и особенности осуществления бизнес-процессов. От правильного моделирования будущей деятельности зависит надежность оценок будущего денежного потока.

Следует отметить, что ввиду повышенного риска проекта для кредитора, последний тщательно и всесторонне исследует и анализирует предоставленную финансовую модель проекта: оценивает традиционные показатели экономической эффективности вложений (NPV, IRR, срок окупаемости инвестиций и др.), проводит анализ безубыточности и чувствительности проекта.

4. Профессиональное управление проектом.

Успех проекта во многом зависит от наличия сильной команды менеджеров, профессиональной организации управления проектом и коммуникации между его участниками. Поэтому ко всем функциональным системам компании (логистика, финансы, маркетинг и др.) предъявляются самые жесткие требования.

Поскольку круг участников проекта достаточно широк, управляющим проекта следует уделять внимание отношениям с партнерами и инвесторами и координации их работы. Это позволит обеспечить прозрачность информационных и финансовых потоков и реализовать основные цели проекта [5].

Для осуществления инвестиционных проектов в мировой практике широко распространено привлечение финансовых советников. Они могут

оказать существенную поддержку в области юридического, финансово-аналитического и организационного сопровождения проекта.

Список литературы

1. Хлынин Э.В., Марканчев С.В. Проектное финансирование как один из способов привлечения капитала // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2009. № 2-2. С. 118-122.
2. Хлынин Э.В., Марканчев С.В. Принципы и особенности классификации различных схем проектного финансирования // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 3. С. 163-166.
3. Хлынин Э.В., Титова Е.Ю. Реализация кластерного подхода при использовании проектного финансирования процесса воспроизводства основного капитала предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 8-14.
4. Хлынин Э.В., Титова Е.Ю. Распределение экономических рисков между участниками проектного финансирования на основе использования кластерного подхода // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 1. С. 132.
5. Хлынин Э.В. Развитие теории и методологии управления процессом инновационного воспроизводства основного капитала предприятий с позиций кластерного подхода // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс. Орел, 2012.

Хлынин Эдуард Валентинович, д-р экон. наук, проф., hklynin@yandex.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

PRINCIPLES OF THE DESIGN FINANCING USED FOR REALIZATION OF LARGE INVESTMENT INVESTMENTS IN THE FIXED CAPITAL OF THE ENTERPRISE

E.V. Khlynin

The modern approach to financing investment projects of the enterprise, based on attraction of various participants and optimum distribution between them of all risks connected to the project is considered. Main principles of design financing on the basis of which investments into the large projects of the enterprise connected to modernisation of means of work of the enterprise are carried out are determined.

Key words: design financing, financial model, participants of the project, management of risks, a fixed capital.

Khlynin Edward Valentinovich, doctor of economics, professor of chair, hklynin@yandex.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 656

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПОСЫЛОК ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

П.Х. Азимов

Представлен обзор подходов авторов к проблематике выделения факторов трансформации транспортно-логистических систем. Выделены основные предпосылки трансформации транспортно-логистических систем. Раскрыты внешние и внутренние предпосылки трансформации транспортно-логистических систем. Представлены экономические, экологические, технологические, политические и правовые предпосылки трансформации транспортно-логистических систем.

Ключевые слова: транспортно-логистические системы, трансформация, факторы, предпосылки.

Транспорт, являясь одной из крупнейших базовых отраслей мировой и национальных экономик, относится к одновременно к важнейшему системообразующему фактору, состояние которого определяет все остальные аспекты развития социальной и производственной инфраструктур. Глобализация мировой экономики всё более явно очерчивает новую подсистему мировой и национальных экономических систем – транспортно-логистическую. Более явная интеграция функций транспортной отрасли с функциями логистических систем происходила последовательно и стала естественным продолжением происходящих процессов ускорения товарных, пассажирских и других материальных и нематериальных потоков, роста их объёмов, усложнения их структуры, изменения политической ситуации и правовой среды, а также многих других причин. В последние годы транспортно-логистическая система (далее ТЛС), изменила свой «международный экономический статус», превратившись в межотраслевую систему, функциями которой является преобразование условий жизнедеятельности и хозяйствования.

Транспортно-логистические системы – на мегауровне (как совокупность национальных и межгосударственных транспортно-логистических систем) и на других уровнях (макро-, мезоуровнях) – продолжают развиваться и динамично меняться под влиянием множества внешних и внутренних предпосылок. Определение будущих контуров развития транспортно-логистических систем требуют глубокого исследования таких предпосылок, понимание и систематизация которых станут условиями дальнейшего прогнозирования характера видоизменения транспортно-логистических систем.

Отметим, что на изменяющуюся роль и содержание транспортно-логистических систем указывали различные исследователи, делая одновременно попытку описания факторов, предопределяющих такие измене-

ния. Среди исследований, посвященных трансформации транспортно-логистических систем можно выделить работы Т.Е. Евтодиевой [1]; Е.Я. Гюнтер, И.Ю. Столбовой и И.П. Маховой [2]; И.С. Кородюк [3]; Н.А. Капусткина [4]; А.В. Силантьева [5,6,7]; О.А. Фрейдман [8]; Г.М. Харисовой [9].; А.Е. Эмировой [10] и др.

Под трансформацией транспортно-логистических систем нами предлагается понимать существенное изменение её качественного состояния, проявляющееся во внешних и внутренних свойствах:

- изменении роли ТЛС в территориальных экономиках;
- изменения или усложнения функций отдельных элементов ТЛС;
- изменения или услужения целей и задач функционирования ТЛС;
- использования новых методов и инструментов управления развитием отдельных элементов ТЛС.

Анализ трудов указанных выше авторов позволят сделать вывод о выделении ими множества разнообразных, внешних и внутренних по отношению к транспортно-логистической системе, предпосылок её трансформации. Подходы авторов к выделению предпосылок трансформации во многом обусловлены исследуемым ими объектом и его характеристиками. Так, трансформация ТЛС может изучаться на мегауровне (межрегиональные и межконтинентальные ТЛС), на макроуровне (национальные и внутрирегиональные ТЛС), на мезоуровне (отраслевые, территориальные ТЛС), на микроуровне (межорганизационные или ТЛС отдельных предприятий).

Т.Е. Евтодиева акцентируя внимание на изменении организационных форм логистических систем, указывает, что основной предпосылкой трансформации ТЛС является глобализация мировой экономики переходное состояние экономических систем [1].

Авторы, исследуя особенности развития региональной транспортно-логистической системы, в числе прочих предпосылок трансформации её роли указывают на «антропогенное воздействие проектов на природную среду и экологическую безопасность» [2].

Исследованию трансформации ТЛС значительное внимание уделяется в публикациях А.В. Силантьева. Так, под трансформацией ТЛС автор понимает «процесс изменения количественных и/или качественных характеристик систем с целью оказания комплекса транспортных услуг, соответствующих требованиям рынка» [5].

А.В. Силантьев в качестве одной из основных предпосылок трансформации территориальных транспортно-логистических систем называет эквифинальность – как одно из внутрисистемных свойств ТЛС. Такое свойство проявляется, по мнению автора, в минимальной зависимости отдельных характеристик ТЛС во времени таких как цели и функции ТЛС (к примеру, цели и функции крупных магистралей, трубопроводных сетей, несмотря на изменение их пропускной способности, со временем остаются

неизменными); а также в факторах эквифинальности: технологическом, человеческом, информационном и организационном [5].

В другой своей публикации, А.В. Силантьев, исследуя влияние цикличности развития внешней среды на трансформацию ТЛС, резюмирует, что основными предпосылками изменения содержания ТЛС являются: признаки в мировой экономике пятой кондратьевсокй волны; начало повышательной стадии, неизбежно ведущей к трансформациям мировой экономики [6].

О.А. Фрейдман в качестве «генеральной» предпосылки трансформации ТЛС называет «смену целевых ориентиров управления территориальной системой» [8].

О влиянии эволюции экономического пространства, изменении подходов к организации управления развитием территориальными экономиками как предпосылки трансформации ТЛС указывает Г.М. Харисова в своей диссертации «Трансформация регионального экономического пространства на основе развития инфраструктурного комплекса» [9].

Резюмируя, всю совокупность предпосылок трансформации ТЛС целесообразно разделить на следующие группы:

а) по источнику проявления:

1. Внешние по отношению к транспортно-логистическим системам – то есть факторы и предпосылки, имеющие экзогенное происхождение.

2. Внутренние по отношению к транспортно-логистическим системам – факторы и предпосылки, имеющие эндогенное происхождение по отношению к ТЛС.

б) по характеру и содержанию проявления на:

1) экономические факторы;

2) политические и правовые факторы;

3) технологические факторы;

4) экологические факторы.

в) по уровню функционирования транспортно-логистических систем:

1) трансформации на мегауровне – то есть уровне функционирования межконтинентальных, межрегиональных, межгосударственных транспортно-логистических систем.

2) трансформации на макроуровне – то есть на уровне функционирования транспортно-логистических систем отдельных стран и экономик, включающих несколько территориальных транспортно-логистических систем.

3) трансформации на мезоуровне, проявляющиеся в изменениях отраслевых и территориальных (локальных) ТЛС.

Классификация предпосылок трансформации транспортно-логистических систем

Признак классификации предпосылок		Характер и содержание проявления предпосылки			
		Экономические	Политические и правовые	Технологические	Экологические
1		2	3	4	5
Источник проявления предпосылки	Внешние	1. Рост объемов международной торговли, увеличение экспортно-импортных операций. 2. Изменение продуктовой структуры экспорта и импорта. 3. Изменение территориальной структуры потребления. 4. Увеличение мирового национального продукта, его отраслевой и территориальной структуры. 5. Изменение конкурентных отношений. 6. Изменение международной тарифной политики на транспорте. 7. Глобализация экономики. 8. Усиление экономических интеграционных процессов.	1. Изменения в международном таможенном законодательстве. 2. Изменения в международном транспортном законодательстве. 3. Ужесточение экологической политики и экологического законодательства в отношении транспорта. 4. Активизация политических интеграций.	1. Переход к новой парадигме развития большинства развитых стран мира, основанной на информационном обществе и инновационных технологиях. 2. Широкое распространение инноваций на транспорте и их критическая роль в обеспечении его экономической эффективности. 3. Совершенствование технологий производства транспортных средств и выпуск экономически эффективного вида транспорта. 4. Повышение эффективности использования объектов инфраструктуры транспорта.	1. Переход транспортно-логистических компаний к новым стандартам функционирования на основе ужесточающегося экологического законодательства. 2. Адаптация производителей транспортных средств к новым экологическим требованиям. 3. Межгосударственные соглашения в сфере обеспечения безопасности окружающей среды на транспорте.

Окончание табл.

1	2	3	4	5	1
Источник проявления предпосылки	Внутренние	1. Изменения в долгосрочных программах развития на национальном уровне и локальном уровнях, оказывающих влияние на сферу транспорта. 2. Изменения налоговой политики стран в сфере транспорта. 3. Изменения тарифной политики ввиду интеграционных процессов в целях повышения конкурентоспособности национальных экономик. 4. Осуществление крупных инвестиций в развитие транспорта со стороны государств. 5. Привлечение частного сектора в развитие объектов транспортной инфраструктуры.	1. Изменения политических векторов стран в отношении транспортной отрасли. 2. Развитие правовой базы для использования инструментов государственно-частного партнерства на транспорте. 3. Совершенствование национальных систем права в транспортной отрасли. 4. Внедрение новых институтов контроля и регулирования транспортно-логистической деятельности на национальном уровне.	1. Разработка и внедрение инновационных решений в организацию управления национальными и территориальными транспортно-логистическими системами. 2. Целенаправленное стимулирование инновационной активности государств в сфере транспорта. 3. Появление качественно новых технологий транспортировки продукции. 4. Изменение значимости «твердой» и «мягкой» транспортно-логистических инфраструктур.	1. Ужесточение экологических требований на уровне национальных правительств. 2. Переход частных транспортно-логистических организаций к новым стандартам предоставления услуг на основе ужесточившихся требований. 3. Повышение экологической составляющей в затратах на транспортировку.

Источник: составлено автором

4) трансформации на микроуровне, проявляющиеся в качественных изменениях межорганизационных ТЛС или ТЛС отдельных хозяйствующих субъектов.

В таблице представлена классификация предпосылок и их частных проявлений в соответствии с предложенными признаками. Как видно из данных таблицы, трансформация ТЛС в последние годы происходит под влиянием множества разнородных предпосылок и тенденций. В числе множества предпосылок трансформации ТЛС стоит особо выделить предпосылку усиления интеграционных процессов в мировой экономике. Данная предпосылка существенно меняет качество устройства ТЛС:

- создаются межгосударственные и межконтинентальные ТЛС;
- хозяйствующие субъекты начинают использовать качественно новые способы осуществления транспортно-логистических операций;
- национальные правительства развивают объекты транспортно-логистической инфраструктуры путём инвестирования в них значительных ресурсов.

Об усилении интеграционных процессов в мировой экономике свидетельствуют данные Всемирной торговой организации о числе региональных торговых соглашений в последние годы (рис. 1).

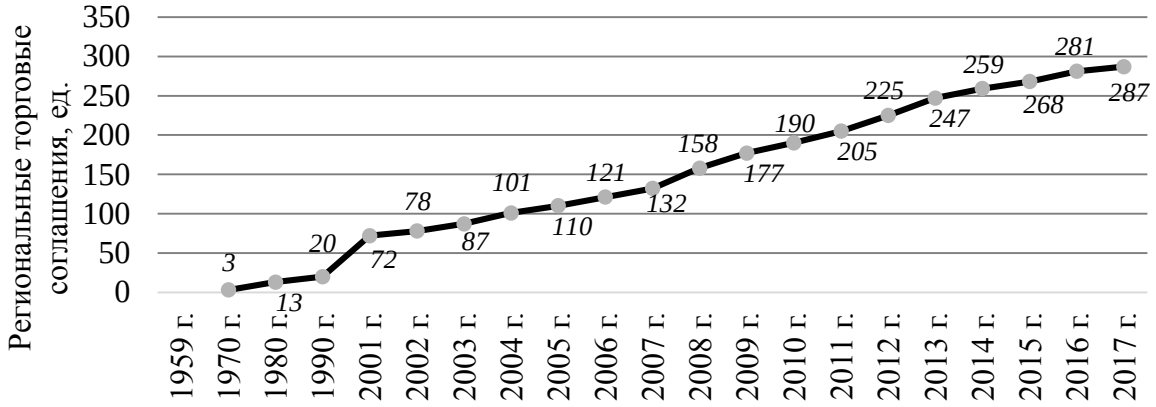


Рис. 1. Изменение количества региональных торговых соглашений в мире (число действующих региональных торговых соглашений), 1959 – 2017 г. [11]

Кроме того, интеграционные процессы проявляются не только на межгосударственном уровне, но и на уровне хозяйствующих субъектов – об этом свидетельствуют данные по объему сделок слияния и поглощения в транспортной отрасли (рис. 2).

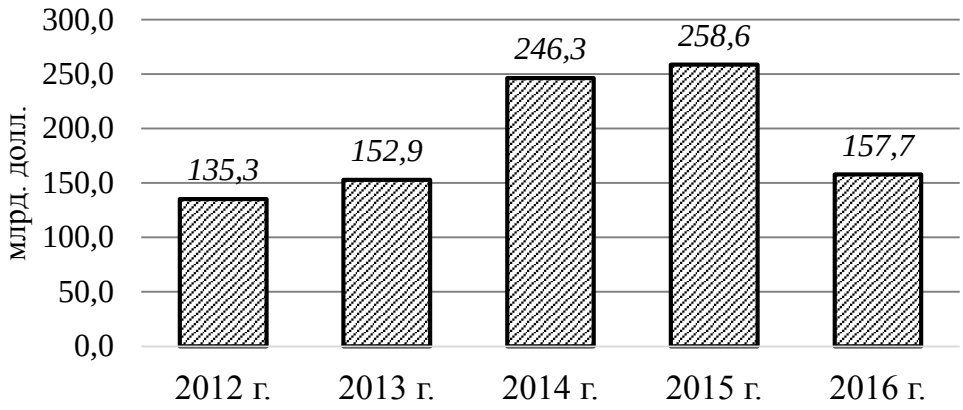


Рис. 2. Изменение стоимостного объема сделок по слиянию и поглощению в сфере транспорта в мире, 2012 – 2016 гг, млрд. долл. [12]

Таким образом, в условиях трансформации транспортно-логистических систем, влияния множества предпосылок на данный процесс, возникает необходимость нового научного поиска, предполагающего решение следующих крупных задач:

- оценки перспектив и изменения структуры транспортно-логистических операций и развития транспортно-логистических систем;
- оценки экономической роли ТЛС в национальных экономиках, а также перспектив изменения этой роли;
- разработки новых механизмов управления эффективным развитием ТЛС в условиях интеграционных процессов.

Список литературы

1. Евтодиева Т.Е. Развитие форм организации логистики: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Евтодиева Татьяна Евгеньевна. Самара, 2012. 404 с.

2. Гюнтнер Е.Я., Столбова И.Ю., Махова И.П. Геоэкологические условия трансформации транспортно-логистической системы петербургского региона // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2012.№ 153-2. С. 52-57.

3. Кородюк И.С., Кархова С.А. Региональные транспортно-логистические системы: вопросы теории и практики. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. 335 с.

4. Капусткин Н.А. Трансформация системы транспортной логистики Вьетнама в условиях перехода к рыночной экономике : дис.... канд. экон.наук : 08.00.14 / Капусткин Николай Алексеевич. Москва, 2013. 159 с.

5. Силантьев А.В. Влияние цикличности развития внешней среды на трансформации транспортно-логистических систем // Трансформации логистических систем в современных условиях: материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 108-114.

6. Силантьев А.В. Теоретические подходы к оценке влияния эквифинальности на трансформацию транспортно-логистических систем // Baikal Research Journal. 2014. № 1. С. 14.; Силантьев А.В. К вопросу о понятии и классификации трансформации транспортно-логистических систем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 2 (35). С. 90-96.

7. Силантьев А.В. К вопросу о понятии и классификации трансформации транспортно-логистических систем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 2 (35). С. 90-96.

8. Фрейдман О.А. Трансформация транспортно-логистической системы как условие устойчивого развития региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2016. Т. 26, № 4. С. 557–565

9. Харисова Г.М. Трансформация регионального экономического пространства на основе развития инфраструктурного комплекса : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Харисова Гузяль Мансуровна. Казань, 2012. 323 с.

10. Эмирова А.Е. Трансформация транспортных систем в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс]// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», № 2, 2014. URL - http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/11160.pdf (дата обращения 22.03.2017).

11. RTA Database [Электронный ресурс] / World Trade Organization. URL - http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx (дата обращения 14.03.2017).

12. M&A Review Global Full year 2016 [Электронный ресурс] / Bureau van Dijk. URL - http://www.bvdinfo.com/bvd/media/reports/global-fy-2016.pdf (дата обращения 14.03.2017)

13. M&A Review Global Report 2014 [Электронный ресурс] / Bureau van Dijk. URL - http://bvdinfo.com/BvD/media/General/Global-FY-2014-report.pdf (дата обращения 14.03.2017)

Азимов Пулод Хакимович, канд. экон. наук, доцент, pulaz@mail.ru, Республика Таджикистан, г. Душанбе, Таджикский технический университет имени академика М.С. Осими

CLASSIFICATION OF PRECONDITIONS OF THE TRANSFORMATION OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEMS

P.H. Azimov

The article presents an overview of the approaches of the authors to the problem of allocating the factors of the transformation of transport and logistics systems. The basic premise of the transformation of transport and logistics systems. Internal and external premises of the transformation of transport and logistics systems. Presents the economic, environmental, technological, political and legal background for the transformation of transport and logistics systems.

Keywords: transport-logistic system, rollover, factors, conditions.

Azimov Pulod Hakimovich, candidate of economic sciences, docent, pulaz@mail.ru, Republic of Tajikistan, Dushanbe, Tajik Technical University named after academician M.S. Osimi

УДК 334.02,332.02,336.02

НОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.К. Крутиков, Е.С. Щербакова, В. Гворыс

Раскрывается двойственный эффект современной глобализации. Развитые страны пользуются плодами глобализации, а другие страны оказываются на периферии мирового развития. Наблюдаются негативные моменты, связанные с ослаблением роли государства, что приводит к социальной напряженности. Возникает необходимость в проведении структурных реформ, в результате которых будут реализованы новые проекты по содействию широкому международному взаимодействию. В условиях экономического управления глобализацией нового типа, немаловажны действия как России, так и ее субъектов, которые активно вступают в международные отношения.

Ключевые слова: глобализация; экономическое сотрудничество; управление финансами; структурная реформа; китайское развитие; российские перспективы.

В современных условиях исследователи отмечают, что глобализация в настоящее время переживает переломный момент и характеризуется двойственностью.

С одной стороны, свободное перемещение персонала рассматривалось ранее, как важное достижение глобализации. С другой стороны, кризисные явления, связанные с массовым переселением беженцев, вызывают глубокую озабоченность, особенно у представителей стран Европейского союза.

Безусловно, процесс глобализации получил достаточно сильное развитие. Но одновременно сформировались следующие характерные черты процесса.

Навязывание рядом стран своей модели экономического, а зачастую, политического развития.

Стимулирование «производства», а не «распределение», что приводит к усилению социально-экономического неравенства разных стран.

Во главу угла глобализации поставлены чрезмерные рыночные подходы, что приводит к ослаблению роли государства и понижению эффективности управления. [1,2.].

В ходе обсуждения на саммите определены основные понятия глобализации нового типа.

Все страны мира обязаны осуществлять структурную реформу, которая заключается в следующем: формирование эффективного рынки и действующего правительства; осуществление поиска новых движущих сил долгосрочного экономического роста.

Новая глобализация уделяет большее внимание политике распределения. Реализация указанной политики, призвана повышать значимость развития в глобальном управлении; делает экономическое развитие инклюзивным; позволяет пользоваться плодами глобализации.

Необходимо обеспечить противодействие глобальным вызовам, влияющим на устойчивое развитие, в частности улучшить народное благосостояние[1, 4-5.].

Понятия должны быть положены в фундамент продвижения международного порядка в направлении более справедливого, рационального, устойчивого развития инновационной, динамичной, взаимосвязанной мировой экономики.

Все эти положения, в полной мере относятся и к России, которая в условиях, когда сохраняется слабый рост экономики, продолжается тенденция стагнации, прежде всего, должна позаботиться о своей собственной экономической ситуации, обеспечив ее новыми источниками финансирования.

Представители финансово-экономического блока Правительства РФ и ведущие отечественные эксперты, считают, что в основу перехода к экономическому росту и оптимальной макроэкономической политике должно быть положено снижение дефицита бюджета, для чего предпринимается ряд мер.

Выход на внешний рынок за заимствованиями, которые связаны с фиксацией высокого спроса на российские ценные бумаги со стороны иностранных инвесторов.

Привлечение средств населения в государственные облигации, при выполнении условия превышения доходности облигаций над процентами по банковским депозитам.

Формирование прогнозного плана приватизации с рассмотрением вопросов приватизации крупных активов, в том числе РЖД, ВТБ и «Почты России», и перспектив по иным крупным активам.

Определяя подходы к построению национальной финансовой стратегии, и представители правительства, и эксперты, отмечают большую зависимость экономики России от процессов, происходящих в глобальной экономике. [6.].

Так, например, отмечается, что китайско-российские отношения переживают один из самых позитивных периодов в истории своего развития.

Безусловно, но при этом, с октября 2016 года, китайская валюта официально вошла в международный перечень специальных прав заимствования (СПЗ). Что означает, что юань признан свободно конвертируемой валютой.Валюта, обладающая СПЗ, выступает в роли международного резервного средства и расчетной единицы. Китай, занимающий первое место в мире по объему валютных резервов, и второе место в мире по величине экономики, оказывает все более мощное влияние на систему глобального экономического и финансового управления.

Результаты объективного анализа, существующих китайско-российских отношений, демонстрируют несбалансированность двухстороннего торгово-экономического развития и сдерживание финансового сотрудничества.

В 2015 году объем торговли между Китаем и Россией уменьшился, по сравнению с 2014 годом, на 28%. Все последние годы объем взаимных инвестиций между странами остается невеликим, и не демонстрирует положительной динамики (китайская сторона использовала российские прямые инвестиции всего на сумму, около десяти млн. долларов).

Можно выделить следующие основные причины низкой активности финансовых учреждений в сотрудничестве.

Финансовая система России остается недостаточно развитой и слабой, так как активы кредитно-банковской системы сосредоточены в небольшом числе крупных банков, ощущаются региональная ограниченность, и низкая способность противостоять рискам.

Рубль остается в числе валют, которые отличаются высоким уровнем рыночных рисков, подвержены девальвации, обладают высокой базовой процентной ставкой, что осложняет сделки между партнёрами.

Экономический спад, наблюдающийся в России, колебания цен на основные товары, снижает способность российский предприятий к обеспечению выполнения договорных обязательств, повышает кредитные риски по финансовым операциям с партнерами.

Отрицательно влияет на ускорение финансового сотрудничества неэффективное использование структурно-институционального фактора, что проявляется в следующем: отсутствует система гарантий, защищающих банки от негативных последствий рисков в процессе финансового сотрудничества; не разработаны эффективные инструменты, позволяющие избежать рыночных рисков; недостаточно развита система каналов оплаты и расчетов (использование в расчетах американского доллара сталкивается с множеством препятствий, а в китайскую систему внутренних платежей рубль не включен).

Китай продолжает наращивать свое влияние на систему глобального экономического и финансового управления, обеспечивая международную финансовую стабильность и рост мировой экономики.

Российским финансовым учреждениям следует сделать правильные выводы и использовать возможности, предоставляемые стратегическим взаимодействием с Китаем, для расширения сферы деятельности, совершенствования инструментария партнерства, разработки и реализации инновационных видов финансовых продуктов в процессе осуществления китайско-российского перспективного финансового сотрудничества. [7.].

Выделяются следующие составляющие процесса международного сотрудничества.

Во всех странах мира осуществляются структурные реформы, происходит смена экономической модели, или, так называемая, «четвертая индустриальная революция».

Приоритеты в экономическом и бюджетном процессе отдаются инвестициям в человеческий капитал.

Государственная политика нацелена на стимулирование не отдельных отраслей, а конкретных предпринимательских инициатив.

Одним из главных тормозов российского экономического роста определен уровень инфляции, который в настоящее время затрудняет возможность обеспечения долгосрочными инвестициями предпринимательских инициатив

В тоже время, в современной глобальнойкредитно-финансовой системе ключом к успеху становиться не размер капитала, а объем информационных данных о клиентах, позволяющий предложить наиболее оптимальное, персонализированное решение для клиента.

Подобный уровень банковской деятельности достижим только при условии внедрения новейших технологий в финансовой сфере, позволяющих систематически обновлять предоставляемые услуги и банковские продукты. Требуется активизация деятельности по внедрению информационных технологий и автоматизации процессов управления финансами.

В России, на современном этапе, лидером применения прорывных цифровых технологий в финансовой сфере выступает федеральная налоговая служба. Прогресс, при внедрении прорывных технологий, связан с поддержкой международной организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В налоговое администрирование внедрена технология «больших данных», интернета вещей, портальных решений и пр.

Новым источником доходов стало расширение налоговой базы за счет новых налогоплательщиков и эффективной работы с ними. Так осуществлена корректировка кадастровой стоимости и конкретизация установления вида использования недвижимости (торговое, промышленное, социальное). Только по Москве, благодаря принятым мерам, налоговые платежи с крупных ресторанов увеличились в десять раз. При этом не возникают проблемы чрезмерного налогового бремени, так как только восемь процентом предпринимательских структур прекратили деятельность по указанной причине, остальные девяносто две структуры не имели претензий к налоговой системе.

По данным представителей финансово-экономического блока, до десяти миллионов человек в стране получают месячную заработную плату меньше, чем 7,5 тыс. рублей. Официально считаются нищими свыше двадцати миллиона человек. У половины населения страны среднедушевые доходы составляют сумму менее двадцати тысяч рублей.

Государству, не обеспечившему достойную оплату их труда, сложно решать с ним проблемы налогового и иного плана.

Граждане вынуждены участвовать в теневых экономических процессах в качестве потребителей, либо работников. В подобных, теневых процессах задействовано 64,4% всего населения России. Создается социальная напряженность, и атмосфера недоверия населения к экономической политике правительства. [6,8.]

С позициймеждународного экономического сотрудничества и направлений становления глобального экономического управления, показателен пример развития Калужской области, которая в последние годы проявляла активность в реализации политики встраивания в глобальную экономическую действительность в качестве самостоятельного субъекта международных отношений.

Реализуемая стратегия субъекта федерации отличалась несбалансированностью между преференциями, предоставляемыми иностранным инвесторам и выполнением социальных обязательств перед населением.

В результате, в 2015 году индекс промышленного производства в области за год сократился на 9,1%, а объём реального объёма валового регионального продукта снизился на 6,5%. Производство автомобилей за год уменьшилось на 28,4%, автомобильных компонентов - на 12,3%, железнодорожной техники – на30%, телевизоров – на 47%. [9-11.]

По рейтингу открытости бюджетных данных субъектов федерации Калужская область в 2016 году показала самый худший показатель в Центральном федеральном округе. Оценка показателей публичности сведений о деятельности госучреждений и общественном участии в формировании бюджета отбрасывает область в число аутсайдеров по стране. [12-15.]

Происходящие глобальные мировые процессы, состояние экономики России, сформировали современную позицию руководства страны и ведущих экспертов финансово-экономического блока российской власти.

Она заключается в том, что устаревшая система управления экономикой страны не позволяет осуществить структурные реформы. Нужны радикальные изменения в исполнительной вертикали власти, и координация стратегических параметров социально-экономического развития страны. Ситуация на столько серьезна, что ряд экспертов внесли предложения по увеличению сроков выполнения майских указов Президента, в том числе в части повышения заработной платы бюджетникам. [16-19.]

Наша страна, также, стоит перед необходимостью проведения структурных реформ. В России не сформулирована долгосрочная стратегия развития, отмечается усиление внешних и внутренних вызовов социально-экономическому развитию.

Целесообразно изучить положительный опыт ряда стран, в первую очередь Китая, который выступает сегодня в качестве важнейшего партнера Российской Федерации, и с учетом российских особенностей, экономических, ментальных, территориальных, и других, использовать подходы, наработки, компоненты китайской элиты для выработки собственного долгосрочного курса развития.

Долгосрочной целью России должно стать повышение качества государственного управления финансово-экономическим блоком для создания механизма самоподдерживающего роста экономики страны, совершенствования технологий и методов хозяйствования, развития человеческого капитала.

В финансовой сфере требуется разработка долгосрочного плана сотрудничества с Китаем с использованием эффективных механизмов сотрудничества. Система взаимоотношений должна включать в себя следующие меры: укреплению платежной системы с использованием национальных валют; совершенствование их обменного курса; формирование благоприятных условий для финансирования и капиталовложений; расширение трансграничных финансовых услуг;развитие новых видов услуг в области ценных бумаг, страхования и так далее.

Следует учитывать то обстоятельство, что рядом стран проводится политика по ограничению доступа России к технологиям и ресурсам и рынкам. Требуется, даже в условиях наличия внешних вызовов, вести подготовку к дальнейшей интеграции экономики страны в мировую экономику, с учетом особенностей новой глобализации.

Одним из внутренних вызовов в стране выступает недостаточность внутреннего спроса, который вызван низким уровнем жизни значительной части россиян, что в свою очередь вызвано высоким уровнем неравенства.

Стратегии встраивания субъектов Федерации в глобальную экономическую действительность в качестве самостоятельных субъектов международных отношений, должны быть скоординированы с реализуемой национальной политикой и решением социально-экономических проблем конкретных территорий.

Долгосрочные перспективы страны неразрывно связаны с построением гармоничных социально-экономических отношений, которые выступают важнейшим условием экономической динамики в современных процессах новой глобализации.

Список литературы

1. ЧжаоМинхао Глобализация нового типа// Китай. №10(132). Октябрь 2016. С.5.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
3. Ши Цзянь-Сюнь БРИКС предлагает миру новые проекты//Китай.№11(133). Ноябрь 2016.С.5.
4. ЧжуТаотао. Огромный потенциал для углубления кооперации//Китай № 10. 2016 г.
5. ЧжуТаотао. Опыт Китая в ВТО: уроки для России//Китай №10(84). 2012. С.31
6. Материалы Московского финансового форума «Финансовая стратегия России: курс на рост» 23.09.2016.//Финансы. №10. 2016. С. 3-13.
7. ГоЧживэнь Финансовое сотрудничество: шансы и вызовы//Китай. №1(135). Январь 2017. С. 41-43.
8. Малис Н.И. Налоговые льгота, преференции и доходы бюджета// Финансы. 2016. №8.

9. Политика сбалансированного пространственного развития региона / Ю.В. Зайцев, В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, Д. Худы-Хыски. Калуга. Издательство: «Эйдос». 2015.

10. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Огай Г. Р. Возникновение внутренних угроз: неразрывная связь экономической и социально-психологической безопасности//Журнал «Национальные интересы: приоритеты и безопасность». 2014. №37.

11. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.admoblkaluga.ru/main/.

12. Сайт Счетной Палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: http://audit.gov.ru/activities/bulleten/.

13. Сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/.

14. Белоусов Ю.В., Тимофеева О.И. О методике и результатах исследования уровня открытости бюджетных данных субъектов РФ// Финансы 2015. № 3.

15. Белоусов Ю.В., Голованова Н.В., Тимофеева О.И. Мониторинг открытости региональных бюджетов РФ в 2013-2015 годах// Финансы. 2016. №10.

16. Греф указал на опасность серьезных реформ в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.ru/news/289867-gref-ukazal-na-opasnost-sereznykh-reform-v-rossii.

17. Дмитрий Медведев предложил Владимиру Путину измениться. Для реформы государственного управления требуется создать комиссию, считает премьер. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/ 2016/04/22/638724-dmitrii-medvedev-predlozhil-vladimiru-putinu-izmenitsya

18. Иноземцев В. НИУ «Высшая школа экономики». Когда начнут борьбу с бедностью? [Электронный ресурс]. URL: http://www.aif.ru/money/opinion/ kogda_nachnut_borbu_s_bednostyu.

19. Экономика России будет стагнировать в ближайшие три года. [Электронный ресурс]. URL: https://openrussia.org/post/view/17773/.

Крутиков Валерий Константинович, д-р экон. наук, проф., академик МАН ВШ, Россия, Калуга, Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,

Щербакова Елена Сергеевна, ст. преподаватель, Россия, Тула, Тульский институт управления и бизнеса им. Н.Д.Демидова,

Гворыс Веслав, Академия управления и администрации в г. Ополе, Польша

NEW ASPECTS OF CONTEMPORARY GLOBALIZATION

V.K. Krutikov, Y.S. Shcherbakova, W. Gworys

The article reveals the dual effect of modern globalization. Developed countries enjoy the benefits of globalization, while other countries find themselves on the periphery of world development. There are negative aspects associated with the weakening of the role of the state, which leads to social tension. There is a need for structural reforms, as a result of which new projects will be implemented to promote broad international cooperation. In the context of the economic management of a new type of globalization, the actions of both Russia and its actors that actively participate in international relations are important.

Key words: globalization; Economic cooperation; financial management; Structural reform; Chinese development; Russian prospects

Krutikov Valeriy Konstantinovich, doctor of economics, prof., Academic-MAS Moscow School of Economics, Russia, Kaluga, Kaluga State University. K.E. Tsiolkovsky,

Shcherbakova Elena Sergeevna, art. Teacher, Russia, Tula, Tula Institute of Management and Business. ND Demidova,

Gvorys Veslaw, Academy of Management and Administration in Opole, Poland

УДК 330

РОЛЬ И МЕСТО ТЭК В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ЕГО РАЗВИТИЯ

В.И. Воробьева

Предлагается топливно-энергетический комплекс как важнейшая структурная составляющая экономики России, современное состояние топливно-энергетического комплекса и проблемы энергетической безопасности России, структура и динамика развития ТЭК. Представлен фактор успешного развития всей экономической системы территории РФ и повышения ее экономической безопасности.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергетическая безопасность, энергетическая статистика, нефтепродукты, месторождения, инвестиции, уровень добычи.

ТЭК – важнейшая структурная составляющая экономики России, один из ключевых факторов роста производительности труда, обеспечения функционирования производительных сил и жизнедеятельности социума. Основные фонды ТЭК составляют треть производственных фондов страны.

Топливно-энергетический комплекс, как двигатель экономики России требует огромных инвестиций. В свою очередь, этот кластер напрямую связан с благосостоянием граждан России, в частности помогает отчасти решить проблемы безработицы и инфляции, т.к. в сфере ТЭК задействовано более 2 млн человек.

По данным Росстата, более 20 % ВВП России формируется за счет топливно-энергетического комплекса, составляет 50 % экспорта и более

40% бюджета страны складывается от реализации топливно-энергетических ресурсов. Россия, поставляя эти ресурсы в страны СНГ, в свою очередь экспортирует энергооборудование из Украины, Азербайджана и др. стран. Поэтому, на наш взгляд, становится необходимым увеличивать потенциал российского нефтедобывающего и другого оборудования, т.к. состояние последнего, к сожалению, становится критическим: исчерпаны проектные ресурсы 30% газоперекачивающих агрегатов, более половины оборудования угольной промышленности, также более 50% износа имеет большая часть оборудования в проекции нефтедобыче и более 1/3, к сожалению, - в проекции газовой промышленности. Для того, чтобы ТЭК стал для России действительно локомотивом, необходимо продолжать работы по организации отечественного лицензионного производства продукции, с амбициозными целями в достижении к 2035 году доли импортных машин в объеме закупаемого оборудования всего 3-5%. Благодаря реализации такого расклада, отечественная промышленность будет осваивать до 95 – 98% номенклатуры изделий для ТЭК России. Несомненно, этот уровень может быть достигнут только за счет поддержки государства.

Отметим, что энергия в различных ее видах традиционно является важнейшим источником развития всех отраслей экономики, и в данной связи устойчивое функционирование ТЭК представляет собой важный фактор успешного развития всей экономической системы территории и повышения ее экономической безопасности.

Лидером ТЭК России является нефтедобывающая промышленность, в которой сосредоточены нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие заводы, а также предприятия по транспортировке и сбыту нефтепродуктов.

Крупнейшим представителем топливного комплекса России является ОАО «Газпром нефть», вертикально-интегрированная компания, в составе которой функционируют свыше 70 промышленных объектов нефтедобычи, нефтепереработки, сбыта. По объему переработки нефти корпорация входит в тройку самых крупных компаний Российской Федерации, а по объему добычи нефти занимает четвертое место.

Внедрение инноваций и расширение границ бизнеса ОАО «Газпром нефть» - это базовые принципы развития данного комплекса. Важно отметить, что, несмотря на сложность прогнозирования факторов внешней среды, мало зависящей от конкретного предприятия, стратегической целью группы остается диверсификация производства на региональном и международном уровнях по всей цепочке создания стоимости. В качестве приоритетных для расширения бизнеса территорий можно выделить Ближний Восток, Западную Африку, балканские государства, Латинскую Америку и Северную Африку.

Еще до введения западных экономических санкций российская корпорация ОАО «Газпром нефть» приобрела 20% в уставном капитале ООО «Национальный нефтяной консорциум», созданного крупными российскими нефтяными компаниями для реализации перспективных нефтедобы-

вающих проектов в Венесуэле (2009 год). ННК и Corporacion Venezolana del Petroleo (CVP), дочернее подразделение Государственной нефтяной компании Венесуэлы (PDVSA), зарегистрировали совместное предприятие PetroMiranda для разведки и последующей разработки месторождения тяжелой нефти «Хунин-6», расположенного в бассейне реки Ориноко в Венесуэле (2010 год, доля ННК в совместном предприятии - 40%). Прогнозные извлекаемые запасы блока «Хунин-6» составляют 10,96 млрд баррелей нефти. Площадь блока - 447,85 кв.км.

ОАО «Газпром нефть» принимает участие в разработке иракского месторождения Barda (производственные запасы примерно 3 млрд. баррелей нефти). Крупнейшим европейским активом корпорации является многопрофильная компания Naftna industrija Srbije (NIS, «Нефтяная индустрия Сербии»), которая осуществляет добычу и геологоразведку месторождений углеводородного сырья на территории Сербии, Анголы, Боснии и Герцеговины, Венгрии и Румынии.

Следует особо подчеркнуть, что промышленная интеграция компаний на транснациональном уровне способна вносить инновационный вклад в глобальные мероприятия по борьбе с изменением климата, реформу финансовой системы, здравоохранение, развитие сельского хозяйства, добычу нетрадиционных углеводородов, водородную энергетику, струйную энергетику, продвижение современных информационных технологий. Важную роль в формировании интеграционных процессов играют государственные структуры, неправительственные, общественные, научно-исследовательские центры.

Рассматривая запасы нефти в России, отметим постепенное истощение запасов нефти в традиционных регионах добычи (Западная Сибирь, Средняя Волга), которое без соответствующих геологоразведочных работ может привести к падению добычи нефти после 2020 года. При этом освоение новых территорий Восточной Сибири, новые месторождения Ямало-Ненецкого автономного округа, шельфа Сахалина и Каспия и других позволят существенно увеличить объемы добычи нефти.

Таким образом, объем добычи нефти составит 530-600 млн тонн, что обеспечит увеличение поставок нефти на внутренний рынок и ее переработку для использования нефтепродуктов на территории России.

Согласно данным Энергетической Стратегии развития России на период до 2035 года растущий внутренний спрос на продукты переработки нефти, а также изменения в структуре экспортных поставок предопределят развитие нефтепереработки, прогнозный рост ее объемов в России к 2030 году составит 275-335 млн тонн.

По добыче природного газа Россия занимает первое место в мире. Основным газоносным районом России признана Западная Сибирь. По состоянию на 01 января 2014 года, добыча природного и попутного нефтяного газа осуществляется 258 добывающими предприятиями, в том числе 97

из них находятся в структуре нефтяных ВИНК, 16 составляют предприятия Газпром, 2 - НОВАТЭК, 140 представляют независимые добывающие компании и 3 предприятия – это операторы СРП.

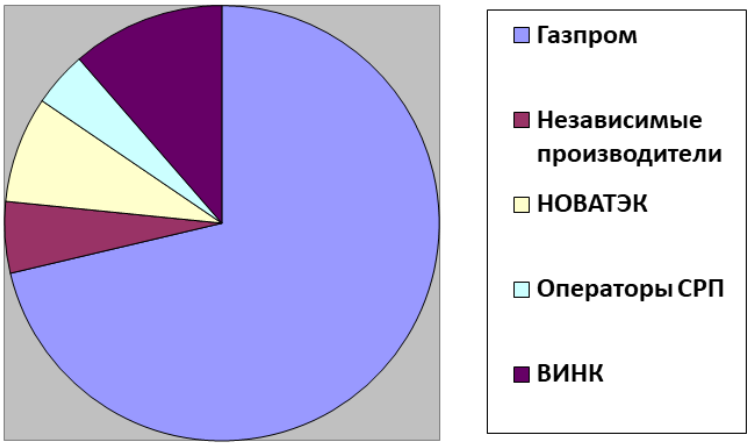


Рис.1. Структура добычи газа по группам компаний в 2016 году

Отметим, что последние два десятилетия показывают устойчивое сокращение доли России в мировой добыче газа, что указывает на более медленное развитие российской газовой отрасли, чем в других газодобывающих странах. Поэтому необходимо согласно приоритетным направлениям развития газового комплекса России, развивать газовую промышленность в тех районах нашей страны, где довольно большие запасы этого ресурса, утилизируя при этом низконапорный газ; организовывать новые центры НГК, модернизировать существующие газотранспортные системы, проводить дальнейшую газификацию, расширять мощности по газопереработке и газохимии, воспроизводить минерально-сырьевую базу газа.

Реализация этих направлений при наличии внутреннего и внешнего платежеспособного спроса позволит довести добычу газа в стране до 685 – 920 млрд м3 в 2020 г. и до 875 – 1076 млрд м3 в 2030 г.

Прошедший год характеризовался низкими ценами на нефть; цена нефти марки Brent в 2016 году в среднем составила 52,3 долл./барр. В январе 2016 г. она вновь снизилась, колебалась в рамках 30–40 долл./барр. и даже достигала 28 долл./барр. При этом ожидания также неблагоприятны для России: например, в своем краткосрочном энергетическом прогнозе от января 2016 г. АЭИ США ожидает, что среднегодовая цена на нефть в 2016 году не превысит 40 долл./барр.

На этом фоне международные агентства прогнозируют рост объема отложенных инвестиций в разработку перспективных нефтяных проектов в мире. В начале 2016 года компания Wood Mackenzie обновила свой отчет полугодовой давности, сообщив, что отложено уже 68 проектов с совокупным объемом инвестиций в 380 млрд долл. (в отчете от июля 2016 г. сообщалось о приостановке 46 проектов). Большая часть отложенных проектов приходится

на Канаду, Анголу, Казахстан, Нигерию, Норвегию и США (на эти страны приходится около 90% отложенных проектов — по запасам нефти). Россия в данном перечне не упоминается. Как и в предыдущем отчете, ожидается, что отложены будут в основном сложные проекты; при этом сейчас по данным отчета наиболее часто замораживаются проекты на глубоководном шельфе. Отдельные данные о сокращении разведочного бурения также приводятся по Азербайджану: SOCAR (Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики) сократила работы по разведочному бурению в 2016 году по сравнению с 2015 годом более чем на 60%.

В этих достаточно неблагоприятных условиях в России по итогам 2016 года был поставлен новый рекорд по объемам добычи нефти — 534 млн т, что на 1,4% превышает аналогичный показатель 2015 года. При этом добыча в основном увеличивалась не за счет ВИНК, которые показали относительно сдержанные результаты: добыча «Роснефти» и «Лукойла» сократилась приблизительно на 1%, «Сургутнефтегаз» увеличил свою добычу на 0,3%; более значительные темпы роста показали «Башнефть», «Татнефть» и «Газпром нефть» — добыча компаний выросла на 11,9%, 2,7% и 2,1% соответственно. Рост добычи в целом по стране был обеспечен преимущественно за счет малых и средних нефтяных компаний, добыча которых выросла примерно на 5 млн т. Это можно объяснить инвестициями предыдущих периодов и выходом ряда месторождений на пиковый уровень добычи.

Таблица 1

Ключевая энергетическая статистика по России

Показатель	**Единица измер.**	**Июль 2016**	**Авг. 2016**	**Сент. 2016**	**Окт. 2016**	**Нояб. 2016**	**Дек. 2016**	**Изменение*, %**	
								К соотв. месяцу пр. года	**Накоп. 2016/ 2015**
		Нефть							
Добыча	**Млн т.**	44,9	45,1	44,0	45,3	44,0	45,7	1,3	1,3
Экспорт	**Млн т.**	19,8	20,0	20,1	21,6	20,1	20,2	23,9	9,0
Переработка	**Млн т.**	25,2	25,2	22,8	22,3	23,8	25,2	-0,5	-1,6
		Природный газ							
Добыча	**Млрд куб. м.**	44,9	44,5	48,0	61,4	60,7	63,4	1,3	-1,0
Экспорт (без СПГ)	**Млрд куб. м.**	14,5	13,8	14,0	19,0	16,7	нд	32,6	5,1
		Уголь							
Добыча	**Млн т.**	29,2	29,9	32,5	34,4	34,2	35,5	-1,0	4,0
Экспорт	**Млн т.**	13,2	13,3	13,0	13,2	12,7	12,8	7,8	-0,4
		Электроэнергия (ЭЭ) и тепло							
Выработка ЭЭ	**Млрд кВт·ч**	78,3	78,7	79,2	91,1	94,9	100,3	-3,7	0,3
Произ-во тепла	**Млн Гкал**	41,5	42,9	53,5	109,9	141,9	162	-5,9	-3,1

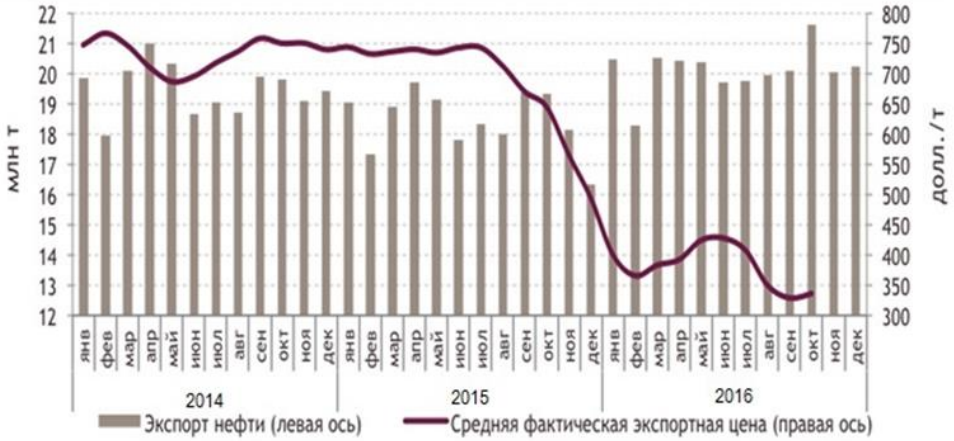


Рис.2. Экспорт нефти из России

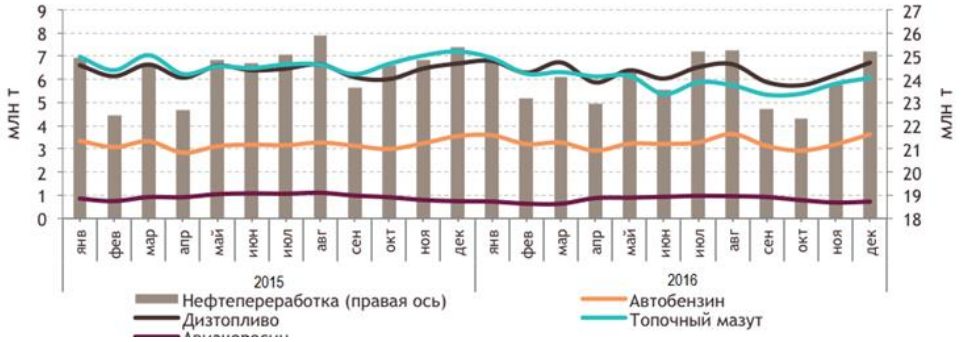


Рис.3. Производство нефтепродуктов в России

В декабре 2016 г. добыча и экспорт нефти выросли по сравнению с декабрем 2015 г. на 1,3% и 23,9% соответственно, в то время как нефтепереработка упала на 0,5%. В декабре сильно упало производство мазута — на 19,3% по отношению к декабрю прошлого года. Добыча газа в декабре выросла незначительно — на 1,3% по сравнению с декабрем 2015 года, а по итогам 12 месяцев добыча упала на 1%. Рост экспорта природного газа в ноябре составил 32,6% по отношению к ноябрю 2015 г.

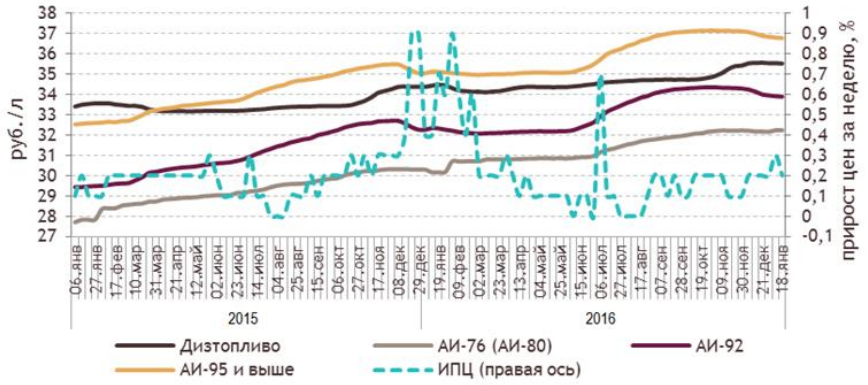


Рис.4. Средние розничные цены на нефтепродукты в России и индекс потребительских цен (ИПЦ) за неделю

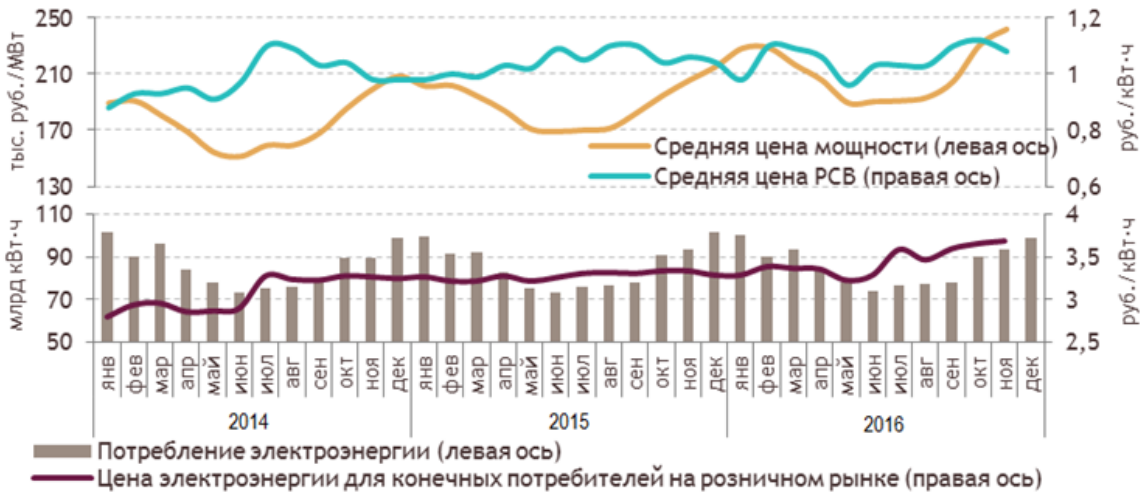


Рис.5. Потребление и цена электроэнергии в России

Таблица 2

Цены на нефтепродукты на 18 января 2016 г. и их изменение за 28 дней, руб./л.

Регион/нефтепродукт	АИ-80		АИ-92		АИ-95		ДТ	
	Цена	Изм.	Цена	Изм.	Цена	Изм.	Цена	Изм.
Российская Федерация	32,23	0,06	33,89	-0,11	36,78	-0,11	35,52	-0,04
Москва	нд	нд	34,33	-0,15	37,09	-0,11	35,30	-0,03
Московская область	31,77	0,16	33,49	-0,20	36,65	-0,17	34,69	-0,04
Санкт-Петербург	нд	нд	34,34	0,10	37,72	0,00	35,35	0,07
Ленинградская область	2,44	0,39	33,74	0,08	36,89	0,20	34,99	0,14
Новосибирск	27,34	0,03	32,33	-0,05	35,39	0,03	36,64	-0,15
Екатеринбург	нд	нд	33,42	0,00	35,76	0,00	36,34	0,06
Казань	31,30	0,00	32,15	-0,46	35,12	-0,71	34,03	-0,19
Владивосток	нд	нд	37,82	-0,13	39,58	-0,07	38,63	0,10

За период 21 ноября — 18 января упали цены на бензины АИ-92 (–11 коп.) и АИ-95 (–11 коп.), а также на дизтопливо (–4 коп.). Производство электроэнергии в России в декабре 2016 г. упало на 3,7%, а по итогам 2016 года выросло на 0,3% по сравнению с 2016 годом. Потребление электроэнергии, по данным СО ЕЭС, в декабре 2016 г. снизилось на 2,8% по сравнению с декабрем 2015 г.; а по итогам года упало на 0,4%.

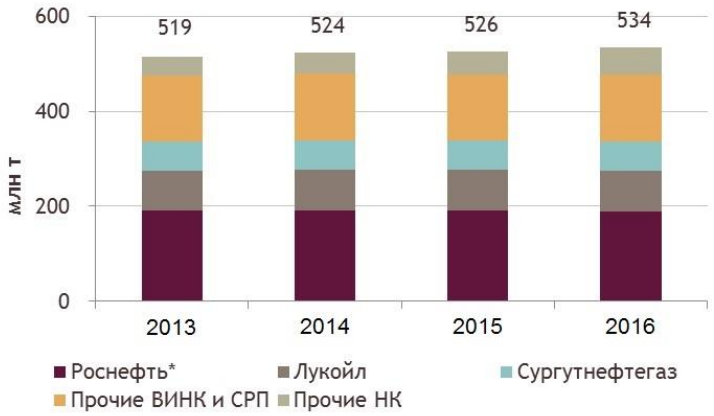


Рис.6. Добыча нефти и газового конденсата в России и ее структура по компаниям, 2013-2016 годы

Рост добычи в 2016 году наблюдался не только в России, но также в США и некоторых странах ОПЕК. При этом крупнейшие экспортеры из числа стран ОПЕК не планируют сдавать своих позиций по добыче в 2016 году даже при ценах в 30 долл./барр., не желая уступать долю рынка конкурентам. С учетом неблагоприятных прогнозов по мировым ценам на нефть и возможного усиления конкурентного давления, а также сокращения валютной выручки целесообразно рассмотреть ожидания российских нефтяных компаний относительно объемов их будущей добычи.

На фоне роста физических объемов добычи и экспорта в России за 11 месяцев 2016 года совокупная экспортная выручка от продажи нефти и нефтепродуктов в России снизилась на 42% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Несмотря на такое сокращение валютной выручки, падение цен на нефть в 2016 году для российских нефтяных компаний было в значительной мере компенсировано девальвацией рубля и изменением налогового законодательства. Это позволило компаниям сохранить рублевые доходы примерно на прежнем уровне. Как результат, по доступным данным финансовой отчетности российских нефтяных компаний за 9 месяцев 2016 года, их инвестиции в разведку и добычу в целом в рублях не сократились.

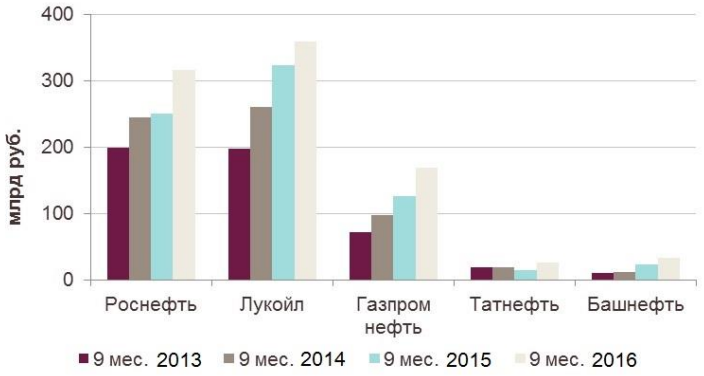


Рис.7. Инвестиции в разведку и добычу российских нефтяных компаний (в России и за рубежом), за 9 месяцев 2013-2016 годов, млрд. руб.

Однако в 2016 году инвестиции направлялись в основном в разработку действующих месторождений.

Так, согласно отчету MD&A «Роснефти» за три квартала 2016 года рост капитальных затрат в разведку был обеспечен за счет увеличения вложений в эксплуатационное бурение, а не разведочное. При этом операционные расходы в разведочное бурение за рассматриваемый период в «Роснефти» также сокращались.

Доступные данные за 10 месяцев 2016 года в целом по нефтяной отрасли подтверждают подобные тенденции — проходка в эксплуатационном бурении за 10 месяцев 2016 года по данным ЦДУ ТЭК выросла на 9,5%, а в разведочном — сократилась почти на 14%.

Риски сокращения издержек в разведку подтверждает министр природных ресурсов и экологии С.Донской, который в декабре 2016 г. озвучил оценки снижения инвестиций в геологоразведку: крупные нефтяные компании по итогам 2016 года сократили их на 12% (до 325 млрд. руб.).

Также на 20% сократилось финансирование из федерального бюджета (до 28 млрд. руб.). Министр ожидает, что в дальнейшем при низких ценах на нефть расходы на геологоразведку будут сокращаться в первую очередь. Примерно такой же позиции придерживается и министр энергетики России А.Новак, который сообщил, что нефтяные компании не планируют сокращать расходы на эксплуатационное бурение, но при сохранении низких цен на нефть могут сократить расходы на разведку.

Таблица 3

Возможная реакция нефтегазовых компаний России на снижение цен на нефть

Компания	**Стресс-тесты и планирование инвестиций**
Роснефть	Стресс-сценарий для цены на нефть в 30 долл./барр. Стратегия поведения — продолжение реализации всех проектов, включая проекты на шельфе
Лукойл	Стресс-сценарий для цены на нефть в 30 долл./барр. Стратегия поведения — сокращение инвестиционной программы на 1,5–2 млрд долл. за счет разведки и добычи
Газпром нефть	Компания может вести деятельность при ценах на нефть в 18–20 долл./барр.
Татнефть	Основная стратегия компании в кризис — сокращение издержек; происходит сокращение финансирования отдельных инвестиционных проектов (с отдаленными перспективами развития)
Башнефть	Рассмотрены сценарии для различных значений цен на нефть. Значительного сокращения инвестиций не предполагается
Независимые нефтяные компании	Стресс-сценарий для цены на нефть в 30 долл./барр. Стратегия поведения — оптимизация эксплуатационных затрат, включая затраты на геологоразведку и бурение. Отсрочка инвестиционных проектов по разработке и разведке новых месторождений

Сейчас компании проводят стресс-тесты, определяя, при каких уровнях цен они начнут сокращать инвестиции. Предварительные оценки показывают неоднородность планов компаний, но многие при ценах 30 долл./барр. планируют сокращать инвестиции в разведку и добычу.

Таким образом, пока нефтяные компании не предпринимают каких-либо критических шагов в своей инвестиционной политике, перенося сроки только по отдельным проектам и на небольшой период. Например, в настоящее время перенесено выполнение некоторых лицензионных обязательств, включая отдельные проекты «Роснефти» (например, Юрубчено-Тохомское месторождение), «Славнефти» — Куюмбинское месторождение (перенос на 1 год).

Подводя итог, отметим, ТЭК – важнейшая структурная составляющая экономики России, один из ключевых факторов роста производительности труда, обеспечения функционирования производительных сил и жизнедеятельности социума. Основные фонды ТЭК составляют треть производственных фондов страны.

Лидером ТЭК России является нефтедобывающая промышленность, в которой сосредоточены нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие заводы, а также предприятия по транспортировке и сбыту нефтепродуктов.

Список литературы

1. Гуреева М.А. Современные тенденции развития топливно-энергетического комплекса и экономическая безопасность России. Сборник научных работ по материалам VШ Международной научно-практической конференции; Белгород, 2015. С.32-38.

2. Давиденко Л.М. Инновационное развитие интегрированных структур топливно-энергетического комплекса // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: сборник научных трудов: материалы Всероссийской научно - практ. конференции с международным участием. Тюмень: ТюмГНГУ. 2014. С.106 - 110. 0,4 п.

3. Минэнерго России, Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/

4. НП «Совет рынка», СО ЕЭС.

6. Отчеты компаний (МСФО).

7. Решетько Н.И. Автоматизация управления ТЭК как фактор повышения энергетической безопасности и конкурентоспособности России, 2014. №35. С.103-109.

8. Шумило П.С. Энергетический диалог России и Евросоюза – основа Европейской энергетической безопасности // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 4. С.67-73.

Воробьева Виктория Игоревна, помощник кафедры, 8 (915) 1057299, Россия, Москва, Российский университет дружбы народов

THE ROLE AND PLACE OF ENERGY SECTOR IN THE RUSSIAN ECONOMY. STRUCTURE AND DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT

V.V. Vorobyova

The article offers the fuel and energy complex as a major structural component of the Russian economy, the modern state of fuel and energy complex and energy security problems of Russia, the structure and dynamics of the development of the sector. Presents factor in the successful development of the entire economic system of the territory of the Russian Federation and enhance its economic security.

Key words: fuel and energy complex, energy security, energy statistics.

Vorobyova Victoria Igorevna, Master, 8 (4872) 33-24-10, Russia, Moscow, Peoples' Friendship University of Russia

УДК 330.322

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНЕ

Ж.Б. Воробьева

Предлагается использование сценарного метода в управлении инвестиционной деятельностью в регионе и его модель, разработка сценариев инвестиционной деятельности. Представлены этапы процесса построения сценария.

Ключевые слова: сценарный подход, сценарий, инвестиционная деятельность, регион, инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, сценарное планирование.

Разработка и реализация инвестиционной стратегии региона связаны с многовариантным рассмотрением решений этой проблемы для выбора из них оптимального. Использование сценарного подхода в системе управления инвестиционной деятельностью в регионе обусловлено тем, что в условиях высокой неопределенности и быстрых изменений окружающей среды разрабатывать стратегию инвестирования в регионе с опорой на единственный вероятностный прогноз является слишком рискованным делом. В современных условиях нестабильного функционирования экономики страны и регионов часто возникают внезапные перемены, события, которые вызывают множество возможных вариантов будущего. Использо-

вание сценарного подхода в планировании инвестиций предполагает конструирование, создание различных и одинаково правдоподобных вариантов развитие будущего, которые являются хорошо структурированными и логичными.

Сценарий – это система предположений о поведении ряда неопределенностей и их сочетании в будущем. Таким образом, сценарное исследование носит условный характер и предполагает определение возможных последствий проявления тех или иных не определенных в настоящий момент факторов, событий и пр.

Основные различия между традиционным прогнозированием (стратегическим планированием) и сценарным подходом представлены в нижеприведенной табл.

Различие базовых предпосылок сценарного подхода и традиционного прогнозирования

Традиционное прогнозирование	Сценарный подход
1. Будущее может быть предсказано путем экстраполяции теперешних тенденций, экспертных оценок, профессиональных прогнозов и т.д.	На будущее влияют различные движущиеся силы, и оно всегда является неопределенным
2. Прогноз создается на конкретные временные рамки и закрепляется для разработки стратегических планов, которые являются руководством к действию	Необходимо построить сценарии возможных вариантов развития событий в будущем, на базе чего сформулировать и впоследствии выбрать стратегические альтернативы, работоспособные в каждом сценарии, что явится базой для интегрированной стратегии
3. Существуют наилучшие решения	В ситуациях с большой неопределенностью наиболее рискованных и ответственные решения могут откладываться до получения большей информации об окружающей среде
4. После создания плана начинается его внедрение или реализация	Планирование перестанет быть единовременной акцией, а превращается в непрерывный процесс выработки и принятие решений

Механизм разработки вероятных сценариев стратегии инвестирования региона предусматривает использование метода сценариев, который позволяет с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, взаимосвязи между действующими факторами, опре-

делить возможные ситуации, складывающиеся под влиянием тех или иных угроз.

Метод сценариев предполагает создание технологий разработки сценариев, обеспечивающих более высокую вероятность выработки эффективного решения в тех ситуациях, когда это возможно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежен. Метод сценариев зачастую является практически единственным методом прогнозирования (если не считать качественных) при изучении сложных, многофакторных явлений, к которым относится разработка стратегии инвестирования в регионе.

Разработка вероятных сценариев инвестиционной деятельности основывается на использовании различных методов разработки сценариев.

Последние позволяют с определенным уровнем достоверности определить возможные тенденции инвестиционного развития региона, описать возможные состояния, к которым может привести ситуация под влиянием соответствующих управляющих воздействий.

В общем виде процесс построения сценариев состоит из трех этапов: предмодельного, модельного и постмодельного.

Целью предмодельного этапа является определение всей необходимой для построения сценариев информации, включая содержательное и формальное исследование системы и подготовку теоретической и информационно-аналитической базы сценарного исследования. Модельный этап предполагает создание работоспособной модели вариантов развития процессов-сценариев. Следовательно, модельной этап включает и собственную разработку, и отладку модели, планирование сценарных экспериментов и прогнозирование сценариев.

Постмодельный этап завершает сценарное исследование и призван дать содержательную интерпретацию полученных сценариев, что обеспечит выработку надлежащих управленческих решений по инвестиционной деятельности в регионе.

Наибольшую сложность представляет модельный этап, причем его сложность существенно возрастает с усложнением системы и ухудшением структурированности проблемы.

Рассмотрим более подробно задачи каждого этапа процесса построения сценария.

На предмодельном этапе решаются задачи:

- оценка текущего состояния инвестиционной деятельности в регионе;
- определение и уточнение цели исследования;
- выявлением в соответствии с целью исследования изучаемой экономической системы ее элементов, среды и каналов управления ею;
- анализ теоретической базы исследования;
- анализ информационно-статистической базы исследования;

-разработка на содержательно-теоретическом уровне альтернатов развития системы;

- первоначальное определение количества сценарных вариантов.

На модельном этапе решаются следующие задачи:

- построение блок-схемы сценарной модели;

- анализ основных переменных модели, шкалы их измерения, их частной динамики и диапазона их изменения;

- выбор инструментария моделирования и построение математической модели системы;

- выбор процедуры идентификации и идентификации параметров модели;

- разработка для неоднозначно определенных элементов модели критериев выделения сценарных областей;

- построение сценарных областей и образов;

- построение сценарных вариантов с помощью модельного анализа сценарных образов.

Полученные сценарные варианты являются результатом модельного этапа исследования.

На послемодельном этапе сценарного исследования решаются такие задачи, как:

- содержательная интерпретация полученных на предыдущем этапе результатов;

- наполнение сценарных вариантов экспертной, информализуемой информацией;

- оформление результатов исследования в удобном и понятном для заказчика виде.

Реализация предмодельного этапа сценарного исследования должна базироваться на результатах, представленных рассмотренными механизмами оценки и анализа состояния исследуемого объекта. Рассмотрим направления оценки текущего состояния уровня инвестиционной привлекательности на примере муниципального образования региона. В расчетах целесообразно использовать следующие группы показателей:

1. Показатели производственно-финансового потенциала:

- объем продукции промышленного производства на душу населения;

- объем продукции сельского хозяйства на душу населения;

- доля занятых в малом бизнесе в общей численности активного населения;

- доля убыточных предприятий;

- объем розничного товарооборота на душу населения;

- налоговый потенциал района.

2. Показатели социального потенциала:

- общая площадь жилья на душу населения;

- обеспеченность населения медицинским обслуживанием;

- обеспеченность территории автомобильными дорогами с твердым покрытием;

- объем платны услуг на душу населения;

- индекс человеческого потенциала (индексы ожидаемой продолжительности жизни, достигнутого уровня образования, уровня жизни).

3. Показатели, определяющие уровень социально-политической и экологической безопасности для инвесторов:

- доля малоимущего населения (с доходами ниже прожиточного минимума;

- уровень безработицы;

- уровень преступности;

- уровень экологической загрязненности и дискомфортности в рассматриваемом районе;

- уровень политической стабильности в районе.

При рассмотрении в качестве объекта, например, промышленного предприятия региона, его текущее состояние можно оценить по следующим группам показателей:

- бизнес, т.е. конкурентоспособность продукции предприятия и самого предприятия в целом;

- технология, включающая в себя анализ применяемых технологий, их прогрессивности, применяемого оборудования, структуры производственного капитала;

- персонал, с точки зрения дееспособности менеджмента, организационной структуры и системы коммуникаций предприятия;

- затраты - структура текущих и инвестиционных затрат, формирование оборотного капитала;

- внешняя среда - структура собственности, политическое и законодательное окружение.

Такая оценка осуществляется в рамках механизма ранней диагностики состояния хозяйствующего субъекта.

Определение и уточнение цели исследования и критериев ее достижения. Целевой принцип является исходным принципом экономико-математических исследований. В соответствие с задачей целью выделяется изучаемая система, определяются ее элементы и структура. Цель исследования определяет также степень адекватности математических моделей и получаемых результатов изучаемой реальности. Поэтому четкое определение цели исследования является исходным принципом процесса построения сценариев.

Можно выделить три основные целевые направления сценарного подхода: построение сценариев в исследовательских целях, разработка прогнозных сценариев и построение сценариев для процесса «принятия решений»; возможны также различные «смешанные» постановки целей

исследования. Область применения сценарных вариантов определяет процесс их построения и само понятие сценария.

С точки зрения управления инвестиционной деятельностью в регионе цель сценарного исследования носит смешанный характер. Сценарное исследование используется и для разработки прогнозных сценариев социально-экономического развития региона или его хозяйствующих субъектов, и для совершенствования процесса принятия решений, так как позволяет выработать рекомендации по управлению развитием инвестирования в регионе. Построение сценариев в исследовательских целях в данном случае, скорее всего, нецелесообразно, так как влияние внешних и внутренних факторов на инвестиционную деятельность зависят от типа исследуемого объекта.

Определение критериев достижения цели включает:

- требование или ограничения внешней по отношению к анализируемому административному или хозяйственному субъекту среды, которые могут включать в себя как требования окружающей среду, характеризующиеся большой неопределенностью или предопределенностью, так и прогнозируемые ситуации;

- целевые ориентиры, задаваемые пользователями прогноза (руководство, собственники), учитывающие их ожидания и выраженные в определенных критериях достижения цели;

- выявлением и учет системы переменных, анализа и управления, а именно: системы показателей, характеризующих финансово-экономическое положение рассматриваемого объекта; критических точек, которые можно назвать проблемными точками и точками роста (новых возможностей). Эти переменные выявляются в процессе диагностики рассматриваемого хозяйствующего субъекта региона.

На этапе установления целей должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- каков оптимальный для анализируемого объекта временной горизонт сценариев;

- для каких подразделений или продуктов разрабатывается проект;

- каковы временные границы применимости будущего плана.

Данные вопросы могут быть решены только для конкретного анализируемого объекта.

Критерии достижения цели в рассматриваемом сценарии должны включать: формальные критерии соответствия имитационной модели сценария реальным статистическим данным исследуемого объекта; возможность факторов и явлений, отражающихся на инвестиционной деятельности; возможность анализа динамики основных показателей финансово-экономического и социального состояния субъектов региона в различных сценариях.

На постмодельном этапе необходимо сопоставить с качественными целями развития объекта исследования количественные показатели. В свою очередь, количественные результаты анализа должны подвергаться качественной интерпретации.

Выделение изучаемой системы, ее элементов, среды и каналов управления ею. В рамках второй задачи предмодельного этапа выделяется система как совокупность элементов, их свойств и связей между ними, в рамках которой возможно решение постановленной задачи. Одновременно определяется другие атрибуты системы: ее подсистемы, среда, каналы взаимодействия со средой, каналы управления системой. На содержательно-кибернетическом уровне проводится анализ возникающих видов неопределенности. Результаты этого анализа определяют основу для модельного отражения неопределенности на последующих этапах сценарного исследования.

В рамках данной задачи выделяются те наиболее важные факторы и тенденции, которые будут оказывать влияние на инвестиционную деятельность рассматриваемого объекта, отделяются предопределенные элементы от неопределенных факторов и устанавливаются взаимоотношения между двумя группами этих критических факторов.

Анализируя факторы негативного развития инвестиционной деятельности, необходимо учитывать их взаимосвязь: изменения в одном неизбежно влекут изменения в прочих. Важно также установить в какой степени отдельные негативные явления усиливают друг друга: действуют независимо или мешают друг другу; в каком виде проявляется каждое усилие, независимость или противоречие.

Задача анализа теоретической базы исследования предусматривает изучение накопленного в рассматриваемой области опыта, выделение различных точек зрения на внутреннее устройство системы и перспективы ее развития. Критическая оценка существующих теоретических концепций необходима для выделения конструктивных различий между ними. Эти различия могут послужить основой для формирования на содержательно-теоретическом уровне альтернатив развития системы.

Анализ информационно-статистической базы является неотъемлемым элементом любого прикладного экономико-математического исследования. Однако в сценарных исследованиях этот шаг имеет особо важное значение, так как он необходим для построения специфического вида неопределенности - неопределенность (недостаточность) информации об изучаемой системе и ее среде.

Совокупность информационно-статистических данных в сценарном исследовании можно разделить на две части: «базовые» данные, описывающие предысторию развития системы и служащие основанием для обнаружения закономерностей и тенденций ее развития, и «опережающие»

данные, позволяющие судить о будущем строении и возможных направлениях развития системы.

«Базовые» данные, если они обладают необходимым качеством, позволяют выделить такие связи и процессы в системе, которые определяют ее динамику и вариантный анализ которых позволяет получить набор сценарных вариантов ее развития в будущем.

Для оценки будущего инвестиционной деятельности субъектов региональной экономики при условии, что все остается «как есть сейчас», необходимо оценить тенденции изменения факторов, осуществить прогнозированные тенденции с учетом риска или вероятностей событий.

Так как сценарное исследование призвано представить возможное будущее состояние и поведение системы, оно должно по возможности учитывать «опережающую» информацию, которая позволяет судить о еще не сформировавшихся, но важных в будущем элементах и связях. Источниками подобной информации могут быть служить данные об опережающих событиях (критерии опережения определяются целями и теоретическими установками исследования), результаты хозяйственных, экономических и социальных экспериментов, принятые долгосрочные программы и постановления, межрегиональные сопоставления, экспертные оценки.

Определение временного горизонта исследования совершается на основе анализа неопределенности условий функционирования хозяйствующего субъекта региона и его подсистем. С кибернетической точки зрения временной горизонт исследования должен охватывать период разработки стратегии инвестиционного развития хозяйствующего субъекта. Конкретные временные рамки устанавливаются индивидуально на основе программно-целевого развития региона, которое содержит информацию о его инвестиционной политике, продолжительности реализуемых инвестиционных программ. На наш взгляд, этот период не должен превышать пятилетний срок, так как надежность прогнозов в противном случае будет низкой.

Разработка на содержательно-теоретическом уровне альтернатив инвестиционного развития объекта определяет последующий процесс построения сценариев. Здесь основной проблемой является то, что далеко не всегда можно сформулировать задачу так, чтобы исследуемому содержательному варианту будущего инвестиционного развития экономической системы был противопоставлен в такой же степени содержательный альтернативный вариант.

Поиск новых возможностей приводит к генерированию множества сценариев, поэтому необходимо ограничивать число сценариев, рассматриваемых одновременно, используя сито критериев, как основных критериев достижения цели, так и более детальных.

Одним из самых удобных способов построения прогнозов и выбора сценариев можно считать методы имитационного моделирования. Для разработки альтернатив можно использовать различные формальные методы: аппарат математической логики, средства морфологического анализа.

Набор содержательных альтернатив позволяет предварительно оценить число сценарных вариантов. В сценарном подходе не существует каких-либо формальных правил определения количества сценарных вариантов, однако считается, что оно должно быть не очень большим. Имеется даже своеобразный критерий, согласно которому полезность сценариев обратно пропорционально их числу. Принимая во внимание нормы управляемости, широко используемые в менеджменте, можно утверждать, что не следует делать больше семи0девяти сценарных вариантов. Это обусловлено тем, что объем информации, которую эксперт или руководитель может получить, переработать и запомнить, ограничен его способностью различать альтернативы («объемом абсолютной оценки») и возможностью одновременно оперировать несколькими вариантами («объемом оперативной памяти»).

Существует несколько методов создания базовой логики сценариев (их скелетов), которые можно разделить на индуктивные и дедуктивные. Индуктивные методы наиболее известны как «знаковые» события и модификация официального будущего. К дедуктивным методам относится методы построения сценарных матриц.

Метод «знаковых» событий предполагает поиск ответов на следующие вопросы:

- какие наиболее важные события могут повлиять на развитие инвестиционной деятельности;
- к чему могут привести такие события;
- какая вероятная цепочка обстоятельств может привести к таким событиям.

Ответы на эти вопросы позволяют построить схемы, карты, описание будущего, которые определят стратегическое решение настоящего.

Техника модификации «официального будущего» основана на выделении наиболее важных компонентов и официальных планов и программ инвестиционной деятельности регионов, аналитических материалов и прогнозов. Из них выделяется официальная трактовка движущих сил и неопределенностей. После этого проводится «мозговой штурм», в котором рассматриваются другие версии, отмечающиеся от «официальных материалов» о будущем.

Построение сценарных матриц может осуществляться в разных вариантах, где наиболее простыми и популярными являются методы GBU и BEAR.

В первом методе сценарии фокусируются вокруг наиболее желательных (good), нежелательных (bad) и опасных (dangerous) вариантов раз-

вития событий. BEAR – метод концентрируется на уровнях изменений: низким, среднем и высоком.

Следует заметить, что подход модификации «официального будущего» может быть использован при наличии исходной предпосылки – планов и программ инвестирования наличия региона и его хозяйствующих субъектов имеет место кризисное явление, отражающееся на бюджетной и инвестиционной деятельности в стране, регионах и их хозяйствующих субъектах. В условиях непрерывного действия кризисной ситуации это событие из «знакового» превращается в свойство внешней и внутренней среды хозяйствования.

Поэтому для построения сценариев инвестиционного развития в неблагоприятных, кризисных финансовых ситуациях целесообразно использовать комбинацию методов GBU и BEAR.

Среди наиболее важных эвристических методов построения сценариев, которое могут также использоваться для прогнозирования кризисных явлений в инвестировании, можно выделить следующие:

- построение рассказов;
- «кризисов и вызовов»;
- «эволюционные изменения»;
- «тектонические сдвиги»;
- «экономические и политические циклы».

Метод «построения рассказов» по своей сути близок к методу «знаковых» событий и является его логическим продолжением и расширением. Суть методов состоит в поиске ответов на вопросы: какая стартовая точка разворачивания событий по тому или иному сценарию; какая последовательность событий, влияющих на инвестиционную деятельность субъекта хозяйствования; что произойдет в случае наступления того или иного сценария; как будут взаимодействовать изменяющиеся структурные элементы хозяйствующего субъекта и его внешней среды; как будут комбинироваться элементы базовой логики в каждом из вариантов; какими будут окончательные последствия реализации сценария.

Метод «кризисов и вызовов» расширяет возможности метода «знаковых» событий и заключается в прогнозировании событий, с одной стороны, создающих самые серьезные угрозы для развития инвестиционной деятельности, а с другой – открывающих новые возможности ее развития.

«Эволюционные изменения» предполагает наполнение сценариев такими переменными, как стадии развития отрасли, предприятий, производств, продукции, потребностей рынка, инновационное и социально-экономическое развитие регионов и их хозяйствующих субъектов.

Сценарии «революционных изменений» в наибольшей мере применимы к анализу моделей политического и экономического устройства, выравнивания жизненного уровня населения регионов, а также при исследо-

вании научно-технического прогресса в различных отраслях экономики, в частности внедрения инноваций.

Под «тектоническими сдвигами» понимается моделирование последствий масштабных событий, связанных с реорганизацией макроэкономических и глобальных систем.

«Экономические и политические циклы» являются очень важными, но плохо предсказуемыми факторами развития инвестиционной деятельности, особенно на уровне предприятия. Однако их также необходимо учитывать в политике инвестирования, исходя из общепринятых видов цикличности кризисов в экономике.

Следует отметить, что в сценарном планировании одинаково важным является как процесс создания новых ментальных моделей, так и организация коммуникативных процессов и различных форм взаимодействия заказчиков и исполнителей, обеспечивающих их выработку. Адаптацию и дальнейшее воплощение.

Таким образом, сценарным планированием завершается предмодельный этап сценарного исследования, результатом которого является информация, необходимая для формально-математической части исследования.

На модельном этапе сценарного исследования последовательно анализируются основные элементы структуры исследуемой системы, строится математическая и имитационная модель и формируются сценарии. Остановимся на рассмотрении этой модели.

Как уже отмечалось, использование эконометрического моделирования ограничено из-за отсутствия достаточного статистического материала и все возрастающей нелинейности экономических и инвестиционных процессов. Поэтому более перспективным для исследования этих процессов является имитационное моделирование, которое как метод исследования не признается точным, однако позволяет более детально выявить причинно-следственные связи в системе и провести многовариантное параметрическое исследование сценариев. Прогнозирование и анализ систем высокой степени сложности, к которым относятся и экономические, должны осуществляться с использованием метода имитационного моделирования. Его сущность состоит в математическом описании динамических процессов, воспроизводящем функционирование изучаемой системы.

Данный метод позволяет анализировать сложные динамические системы (регионы, отрасли экономики, предприятия и т.д.). Его использование предполагает построение комплекса динамических имитационных моделей и выполнение аналитических и прогнозных расчетов.

Каждый сценарий реализуется в рамках этой модели изменением экзогенно задаваемых параметров и/или управляющих переменных модели.

Применение в сценарном подходе имитационного моделирования позволяет эффективно решать задачи, связанные с инвестиционной деятельностью в регионе и его хозяйствующих субъектах. К ним относятся:

- прогнозирование и анализ последствий управленческих решений по инвестированию;
- исследование эффективности инвестиционных мероприятий;
- выбор либо построения оптимального решения по стратегии инвестирования.

Расчет комплекса моделей в каждой точке прогнозного периода производится последовательно. Причем, результаты расчета каждой модели либо оказывают непосредственное влияние на внутренние показатели других моделей, либо учитывается при построении значений показателей на следующих временных интервалах. Такой комплекс моделей позволяет получать адекватное представление об эффективности инвестирования региона или его хозяйствующих субъектов.

При разработке имитационной модели инвестирования хозяйствующего субъекта, региона следует выделять основные блоки. Так, например, модель стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия включает следующие блоки:

1. Анализ внешней и внутренней среды инвестирования.
2. Формирование миссии инвестирования и его целей.
3. Составление научно-обоснованных прогнозов.
4. Выработка стратегических альтернатив и выбор стратегии инвестирования.
5. Реализация стратегии инвестирования.
6. Оценка эффективности и контроль выполнения стратегии инвестирования.

На рис. приведена взаимосвязь блоков имитационной модели инвестиционной политики региона. Она включает в себя семь блоков: руководство региона; целевые ориентиры инвестиционной деятельности; инструменты прямого и косвенного воздействия на инвестирование; инвестиционный потенциал; направления инвестиционных потоков; управление инвестиционным процессом; оценка эффективности инвестиций.

Заметим, что важнейшим блоком является управление инвестиционным процессом, который обеспечивает высокую информированность. Он должен содержать сформированный перечень аналитических показателей, необходимых для характеристики региона, таких как:

- объем валового регионального продукта (ВРП) и структура его использования;
- доля накопления основного капитала в валовых сбережениях;
- объем и структура реальных инвестиций;
- доля инвестиций в основной капитал в ВРП;

- структуры реальных инвестиций по отраслям и видом экономической деятельности в регионе;

- структуры реальных инвестиций в социальной сфере региона;

- структуры реальных инвестиций в охрану окружающей среды;

Модель инвестиционной политики региона

- соотношение реальных инвестиций в производственную и непроизводственную среду;

- индекс инвестиций в основной капитал;

- удельный вес государственных инвестиций, в общем их объеме;

- объем иностранных инвестиций, в т.ч. по отраслям экономики;

- финансирование реальных инвестиций по формам собственности;

- распределение капитальных вложений по источникам финансирования;

- структуры внебюджетных источников финансирования инвестиций.

Совокупность динамических моделей всех блоков позволяет смоделировать необходимые инвестиционные потоки для достижения поставленных целей. При располагаемых объемах инвестиций ставится задача их оптимального распределения для достижения первоочередных целей. В

связи с тем, что стратегия и политика инвестирования региона разрабатывается не несколько лет (3-5 лет), то необходимо проводить исследование инвестиционной деятельности в динамике, т.е. рассматривать совокупность динамических моделей всех блоков и их взаимосвязь их показателей. Оценка результативности инвестиций должна проводиться с учетом инвестиционного лага.

Послемодельный этап сценарного исследования предусматривает выполнение следующих работ.

Содержательная интерпретация полученных результатов. Разработанные на этапе формально-математического анализа сценарные варианты получают прежде всего свою интерпретацию. Эта процедура заключается в проверке соответствия результатов исследования лежащих в их основании содержательно-теоретическим и формально-математическим гипотезам с целью выработки логически сбалансированных вариантов. В ряде случаев эта процедура носит итеративный характер согласования принимаемых исходных предпосылок и получаемых результатов.

На этом же этапе сценарного исследования происходит наполнение сценарных вариантов экспертной, не формализуемой информацией. В литературе по прогнозированию для сценариев предложен принцип «информационной полноты», который требует увеличения количества заключающейся в них полезной информации. Полученные на модельном этапе исследования результаты дополняются, во-первых, описанием общего контекста исследования и, во-вторых, расширенным описанием условий и последствий осуществления каждого из сценарных вариантов.

Таким образом, механизм разработки сценариев, дополняется организационными инструментами, позволяющими эффективно использовать результаты сценарного исследования в практике инвестиционной деятельности экономических систем всех уровней.

Список литературы

1. Данников В. Применение сценариев в нефнегазовом бизнесе // Экономические стратегии. 2004. №4-5. С.86-89.

2. Головина Л.А. Экономическое развитие региона и особенности формирования эффективной региональной инвестиционной политики. М.: МГИУ, 2001. 152с.

3. Капелюшников Р. Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий// Вопросы экономики. № 2. 2005. С. 53-68.

4. Региональное управление. Методология и моделирование / под ред. В.А. Забродского. Х.: «Основа», 1996. 96с.

5. Шибалкин О.Ю. Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития. М.: Наука,1992. 164с.

Воробьева Жанна Борисовна, соискатель, (4872) 33-24-10, Россия, Тула, Тульский государственный университет

SCENARIO APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES IN THE REGION

Zh.B. Vorobeva

The article proposes the use of scenario method in the management of investment activities in the region and model, development of scenarios and investment activities. The stages of the build process the script.

Key words: scenario approach, script, investment, region, investment strategy, strategic planning, scenario planning.

Vorobeva Zhanna Borisovna, Applicant, 8 (4872) 33-24-10, Russia, Tula, Tula State University

УДК 330.322

НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Ж.Б. Воробьева, В.И. Воробьева

Предлагаются направления и меры, направленные на повышение эффективности инвестиционных процессов в регионах, эффективность, организационно-экономический механизм стимулирования, повышение эффективности инвестиционной деятельности, обеспечение конкурсного отбора инвестиционных проектов и использования современных принципов оценки их эффективности. Выделены направления повышения эффективности использования региональных инвестиций.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, организационно-экономический механизм, регион, ресурсы, проекты.

Повышение эффективности региональных инвестиций – весьма актуальная проблема. Изменяющиеся экономические условия хозяйствования требуют применения новых, соответствующих им технологий управления процессами инвестиционного развития регионов. Проблема повышения эффективности региональных инвестиций связана не только с дефицитом в регионах инвестиционных ресурсов, как и в целом в государстве, но и необходимостью обеспечения социально-экономического развития регионов. Об этом пишут известные экономисты страны. Так, Е.Г. Ясин называет эту проблему основной и подчеркивает, что «… получае-

мые от экспорта доходы лишь отчасти усваиваются российской экономикой, остальные вывозятся за рубеж. Из прироста инвестиций половина вложена в нефтяную и газовую отрасли, которые сами получают эти доходы. Другим достаются крохи. Налицо разрыв между колоссальными потребностями страны в инвестициях для экономического роста и ее способностью использовать полученные доходы, трансформировать их в эффективные инвестиции. Такова главная из новых проблем, точнее не столько новая, сколько ставшая наиболее актуальной».

Проблема регионального инвестиционного развития состоит из двух частей: проблемы повышения эффективности привлечения инвестиций в регион и проблемы эффективности их использования. Первая проблема не является объектом нашего исследования. Это проблема маркетинга территории. Вторая проблема – относительно новая. Ее выделение обусловлено связано с большой ролью результативности инвестиций в формировании инвестиционного климата и рейтинга инвестиционной привлекательности региона. Именно фактическая результативность инвестиций определяет общую эффективность процесса инвестиционного развития региона. В этой связи мы находимся в «инвестиционной ловушке», когда при острейшей нужде в капиталовложениях и наличии свободных финансовых ресурсов нет условий для их прибыльного использования, так как реальный сектор слабо воспринимает инвестиции. Бизнесменам, готовым инвестировать реальный бизнес, предприятия часто не могут предложить проекты, доведенные до уровня серьезных программ и бизнес-планов развития. Оргструктура многих предприятий и качество их менеджмента не позволяют им эффективно принимать и использовать инвестиции. Действительно, многие регионы и их предприятия не способны использовать эффективные инвестиции из-за отсутствия перспективных проектов их инвестиционного развития и недостаточной квалификации персонала.

Отметим, что в современных условиях, как считает большинство экономистов, в основе решения проблемы повышения эффективности использования региональных инвестиций лежит обеспечение баланса интересов и эффективного взаимодействия бизнеса и власти в процессе проектирования и реализации региональных инвестиций. Интеграция региональных и местных властей с крупным бизнесом приводит к тому, что субъект России и муниципалитет постепенно обретают новые черты. Они все чаще выступают:

- гарантом прав собственности и заключения договоров, в том числе в отношении иностранного капитала;
- проводниками региональной политики как инициаторы соискателей инвестиционных программ;
- проводниками социальной политики в качестве разработчиков и руководителей социальных программ.

Эффективная система взаимодействия власти и крупного бизнеса предполагает стремление сторон найти приемлемый компромисс в уровне защищенности своих интересов и совместно работать в рамках установленных приоритетов, задействуя согласованную систему взаимных стимулов и ограничений.

Прогрессивные региональные лидеры не могут игнорировать задачу формирования и реализации в соответствующих ареалах промышленной политики, учитывающей как общерыночные реальности, так и интересы выживания и развития территорий. Такие руководители понимают, что ставка на чисто административное регулирование внутрирегиональных хозяйственных связей бесперспективна, что предстоит средствами региональной экономической политики создавать благоприятные условия для концентрации ресурсов на общерегиональных приоритетах. При этом ставку надо делать на концентрацию инвестиционных ресурсов в производствах, где регион обладает конкурентными преимуществами. Эти программы задачи должны подкрепляться нормами областного законодательства.

Важным фактором решения проблемы инвестирования является то, что региональные власти выстраивают взаимовыгодные взаимоотношения с крупными корпорациями, не подконтрольными им в имущественном отношении, но расположенными на их территориях. Эти корпорации, обладающие большим финансовым потенциалом, способны радикально помочь в решении проблемы регионального инвестиционного развития. Накопленный опыт регионов свидетельствует о том, что их администрациям иногда удается заключать перспективные соглашения о сотрудничестве с корпоративными структурами.

Однако, до сих пор не отработаны методически вопросы гармонизации экономических интересов компаний и регионов в должной мере. Лидерами продвижения к такой гармонизации являются регионы, которые в концепциях и программах своего развития предусматривают: регламентацию приоритетных направлений и проблем региональной политики; создание благоприятных организационно-экономических условий для концентрации ресурсов на решение приоритетных региональных проблем; развитие всех видов кооперации хозяйствующих субъектов в целях развития региона.

Эффективный организационно-экономический механизм стимулирования включения крупного бизнеса в региональное развитие должен основываться на выделении приоритетных проблем региона, анализе функционирующих промышленного и финансовых потенциалов, на целевом проектировании управляемости и мер государственной поддержки региональных корпораций.

Нельзя сказать, что необходимость согласования интересов и скоординированных действий федерального центра, субъектов страны и бизнеса (откупных корпораций) не рассматривалась властью государства. Так,

например, в Программе записано, что экономическое развитие сдерживается недоверием бизнеса и общества к государству, его способностям гарантировать права собственности и задавать стабильные и предсказуемые правила рыночного поведения. Органы государственной власти и местного самоуправления не ориентированы на потребности экономики. Диапазон управленческих воздействий крайне узок, а сам их механизм неэффективен.

Несмотря на развитие рыночных отношений в стране, до сих пор принципы принятия решений, механизм и структура исполнительной власти не претерпели серьезных изменений. Требуется дальнейшее проведение административной реформы, охватив большую часть федеральных структур и спроецировав важнейшие механизмы на региональный уровень. Формирование практически работающего правового, политического и хозяйственного механизма ответственности власти и основных субъектов экономики за достижение согласованных параметров уровня жизни позволит направить деятельность федерального центра, субъектов РФ, органов местного самоуправления, бизнеса и домохозяйств на повышение благосостояния и решение социальных задач, а также наладить постоянный диалог главных участников экономических процессов в самых разнообразных формах.

Подчеркнем, что несмотря на важность обеспечения гармоничного согласования интересов бизнеса и власти в повышении эффективности инвестиционной деятельности регионов, требуется решение и ряда других задач. Это касается, прежде всего, обеспечения конкурсного отбора инвестиционных проектов и использования современных принципов оценки их эффективности.

Остановимся на рассмотрении этих задач.

Разработка и реализация комплексных проектов регионального развития при ограниченных финансовых ресурсах связана с актуальной проблемой выбора и обоснования приоритетных направлений государственной и муниципальной поддержки регионального развития. Одним из инструментов ее решения является система конкурсного отбора инвестиционных проектов. Первыми нормативными документами системы конкурсного отбора и оценки эффективности инвестиционных проектов были: постановление Правительства Российской Федерации «О государственной инвестиционной программе на 1993 год», постановление Правительства Российской Федерации «О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе». Этим постановлением было впервые предписано «осуществлять, начиная с 1995 года размещение централизованных инвестиционных ресурсов, выделяемых из федерального бюджета по вновь начинаемым в целях реализации федеральных целевых программ стройкам и объектам производственного назначения независимо от их сметной стоимости на конкурсной основе».

Следующим шагом стал Указ Президента Российской Федерации «О частных инвестициях в Российской Федерации». В нем устанавливалось,

что «право на участие в конкурсах на получение государственной поддержки имеют коммерческие высокоэффективные инвестиционные проекты, связанные в первую очередь с развитием «точек роста» экономики».

Во исполнение названного Указа Президента Российской Федерации постановление Правительства Российской определило механизм предоставления государственной поддержки, ввело классификацию инвестиционных проектов по четырем категориям и рекомендовано органам исполнительной власти субъектов страны «самостоятельно осуществлять отбор инвестиционных проектов с целью мобилизации и использования внутренних инвестиционных ресурсов регионов».

Дальнейшим развитием системы конкурсного отбора и оценки эффективности инвестиционных проектов стало принятие Федерального закона, в котором определены формы инвестиционной деятельности органами местного самоуправления, в числе которых условия финансирования из бюджета региональных целевых программ и их инвестиционных проектов, проведение экспертизы проектов.

Использование методов целевого программного управления для регионального инвестиционного развития осуществляется тремя путями: формирования инвестиционных программ, разработки комплексных много проектных целевых программ, разработки специальных одно проектных целевых программ. Заметим, что разработка специальных целевых программ для крупных инвестиционных проектов, охватывающих все их стадии, является в настоящее время одним из важных направлений обеспечения эффективности и результативности региональных инвестиций.

Важными направлениями повышения эффективности использования региональных инвестиций являются: целевые программы с конкурсным отбором исполнителей; усиление внимания к контролю за использованием ресурсов; создание информационной базы и реестров инвестиционных проектов, например, на информационных сайтах губернатора и правительства региона.

Одной из важных среди множества проблем формирования региональной инвестиционной политики является разработка подхода, позволяющего сформировать инвестиционную стратегию развития региона. Таким образом, проведение эффективной экономической политики на региональном уровне позволит получить оптимальное решение при выборе научно-обоснованного варианта инвестиционного проекта из совокупности альтернативных и на этой основе сформировать комплекс инвестиционных проектов, реализация которых обеспечит достижение целей стратегического развития с учетом существующих ресурсах, институционально-правовых и других ограничений.

Воздействие на эффективность инвестиционной деятельности целесообразно осуществлять через формирование рациональной структуры инвестиций и качественное изменение ресурсоемкости производства или

скорости оборачиваемости инвестиционных ресурсов. Как отмечает автор работы, здесь применимы факторы расширения мощности и снижения издержек за счет: увеличения капитального запаса хозяйствующего субъекта; обновления используемого капитала и реорганизации его структуры.

В условиях неустойчивости реализации инвестиционных процессов, образования диссипативных структур происходит реструктуризация капитал потоков. Поэтому возникают отклонения текущей траектории развития инвестиционной деятельности от оптимальной. Реструктуризация обусловлена тремя причинами: изменением ценовых пропорций в хозяйственной системе; изменением экологических интересов хозяйственных агентов; формирование и различных институтов рыночного типа.

Образование диссипативных структур усиливает территориальные диспропорции. Из-за дезориентировки хозяйственных агентов преобладающая доля капитальных вложений вынуждена финансироваться за счет собственных средств хозяйствующих субъектов. Это приводит к ухудшению их экономического положения, к ограничению возможности использования внешнего финансирования.

В целях преодоления инвестиционного кризиса возрастает роль выбора инвестиционных приоритетов на всех уровнях создания необходимых условий для привлечения отечественного и иностранного капитала. Это должно сочетаться с обоснованием комплекса точечных направлений реализации капитальных вложений.

Из рассматриваемого видно, что потенциальные возможности социально-экономического развития региона, его стабилизации и роста взаимообусловлены с обоснованием концепции эффективного регулирования инвестиционных процессов и построения региональной системы принятия инвестиционных решений. При этом важно учитывать условия развития региона и необходимость оптимального сочетания государственного, рыночного и корпоративного регулирования инвестиционных процессов.

Так, например, в депрессивном Орловском регионе из-за отсутствия необходимого объема инвестиционных ресурсов разрабатываются и реализуются мелкие программы и проекты, как это видно из Приложения Г. Их реализация оказывает слабое влияние на решение проблем развития региона.

Отметим, что достижение главной цели программы управления инвестиционной деятельностью предполагает постановку общей конечной цели инвестирования и обеспечивается созданием иерархической совокупности подцелей путем построения «дерева целей». Основой является главная цель программы, а низший уровень представляют конкретные мероприятия, реализация которых есть необходимое и достаточное условие для достижения главной цели. Практическим выходом разработки структурной схемы целевой программы является обоснованный комплекс мероприятий, отвечающий ее целям и задачам, а также представление результатов обоснований в виде конкретных заданий исполнителям.

По степени важности проводится ранжирование элементов программы: главная цель – нулевой ранг; направления (подцель) – первый ранг; задачи – второй ранг; задания – третий ранг; мероприятия – четвертый ранг. Таким образом, главная цель разворачивается в структуру «дерево целей до уровня мероприятий».

Эффективность целевых программ непосредственно связана с определением приоритетности их направлений и задач. Приоритетный ряд программных целей строится исходя из оценки их влияния на достижение главной цели. Ранг элемента программы в ряду приоритетности – основное условие распределения ресурсов, выделяемых на программу. Для определения приоритетов используем коэффициенты относительной важности (КОВ). Для их определения используем метод экспертных оценок. Его применение обусловлено отсутствие необходимых статистических данных по выявленным направлениям и заданиям целевой комплексной программы (ЦКП) на начальных этапах ее разработки. В дальнейшем при достаточно качественном и полном объеме информации возможно использование более совершенных методов количественной оценки влияния отдельных факторов на заданную цель.

Коэффициенты относительной важности «дерева целей» ЦКП могут быть рассчитаны на основании анкетирования группы специалистов предприятия, проектных институтов, НИИ и т.д.

Для оценки относительной важности направлений и задач ЦКП можно использовать метод парных сравнений, а для мероприятий – метод балльной оценки.

Уровень 1 и 2 рангов «дерева целей» представим в виде анкет матричной формы, по срокам и столбцам которой в одинаковом порядке запишем оцениваемые элементы (табл.1).

Величины коэффициентов относительной важности, проставляемые экспертами, обозначены в матрице Q_{ij}.

Q_{ij}=1, если элемент i менее важен, чем элемент j;

Q_{ij}=2, если элемент i и j равнозначны;

Q_{ij}=3, если элемент j менее важен, чем i.

Таблица 1

Общий вид анкеты экспертного опроса

N / n	1	2	…j	N	∑	Коэффициент относительной важности
1		Q_{12}	Q_{1j}	Q	S_1	K_1
2	Q_{21}		Q_{2j}	Q_{2n}	S_2	K_2
…i	Q_{i1}	Q_{i2}		Q_{in}	S_i	K_i
n					S_n	K_n
	Итого				L	1

Суммарный КОВ (S_i) по каждому направлению i получается путем суммирования всех баллов по строке:

$$S_i=\sum_{j=1}^{n} Q_{ij} \quad (1)$$

Коэффициент относительной важности i-го направления K_i определяется как отношение суммарного КОВ данного направления S_i к их общей сумме L по всем направлениям n:

$$K_i=\frac{S_i}{L}, \text{ где } L=\sum_{i=1}^{n} S_i, \quad (2)$$

Оценки, полученные в результате опроса экспертов, усредняются. В результате получаются обобщенные КОВ для каждого направления и задачи.

Для программных мероприятий, связанных с решением поставленной задачи, оценка проводится в баллах. На наш взгляд, наиболее предпочтительно использование десятибалльной системы оценок, представленной в табл.2.

Таблица 2

Балльная система оценок мероприятий ЦКП

Значение оценки, баллы	Элементы шкалы оценок
10-9	Наиболее важное мероприятие, без которой проблема не может быть решена
8-7	Мероприятие, вносящее существенный вклад в решение проблемы
6-5	Мероприятие, оказывающее положительное воздействие на решение проблемы
4-3	Мероприятие, которое полезно для решения проблемы
2-1	Мероприятие, не оказывающее воздействия, по мнению эксперта, на решение проблемы

В результате заполнения анкеты получается абсолютное значение оценки относительной важности каждого р-го мероприятия A_{pl}, проставленное экспертом 1. Затем оценки усредняем

$$\overline{A_p}=\frac{\sum_{i=0}^{n} A_{pl}}{R}, \quad (3)$$

где $\overline{A_{pl}}$ – усредненное абсолютное значение оценки важности р-го мероприятия; A_{pl} - оценка р-го мероприятия, данная 1-м экспертом; R - число экспертов.

В анкете оценки мероприятий совмещаются их КОВ, ожидаемые затраты на их проведение, ожидаемая годовая экономия и наиболее вероятные сроки реализации.

Результаты экспертного опроса при определении КОВ элементов «дерева целей» обрабатываются в несколько этапов, по рангам.

Оценка элементов 1-го ранга производится на основе усредненного значения КОВ i–го направления

$$\overline{K_i}=\frac{\sum_{i=1}^{R} K_i}{R}, \quad (4)$$

где $\overline{K_i}$ - усредненное значение КОВ i–го направления.

Сумма КОВ всех направлений ЦКП составляет единицу, т.е.:

$$\sum_{i=1}^{n} \overline{K_i}_p = 1.$$

Оценка элементов 2-го ранга идентична оценке элементов 1-го ранга, причем, ведется отдельно для каждой группы задач i-ого направления.

Оценка программных мероприятий осуществляется по выражению

$$Z_p=\frac{\overline{A_p}}{B}, \quad (5)$$

где Z_p - коэффицент относительной важности р-го мероприятия;

В – общая сумма усредненных оценок, которая равна:

$$B=\sum_{p=1}^{t} \overline{A_p}\ , \quad (6)$$

где, $\overline{A_p}$ - усредненная оценка р-го мероприятия по всей группе экспертов.

Общая сумма КОВ мероприятий по задаче составит

$$\sum_{p=1}^{t} Z_p = 1 \quad (7)$$

Рассчитанные КОВ элементов «дерево целей» программы снижения материалоемкости продукции используют при распределении ресурсов по направлениям и задачам ЦКП, при установлении оптимальных сроков и очередности реализации программных мероприятий и при определении их значимости в достижении конечных результатов. Затем, необходимо распределить имеющиеся ресурсы, выделенные на реализацию программы по ее направлениям и задачам. При достаточном размере ресурсов трудности в их распределении внутри программы не возникает, так как можно считать, что образуется система ресурсов, обеспечивающая иерархически построенную систему целей (рис.). Однако, при дефиците какого-либо ресурсов следует при его распределении учитывать приоритетность программных элементов.

В первую очередь обеспечиваются ресурсами наиболее важные для реализации ЦКП направления и задачи. В этом случае рекомендуем использовать матричную схему распределения ресурсов (табл.3). порядковый номер задачи целевой программы, отраженный в матрице, возрастает по мере убывания их коэффициентов относительной важности, то есть на первом месте стоят наиболее важные задачи.

В таблице приняты следующие обозначения:

m - виды ресурсов;

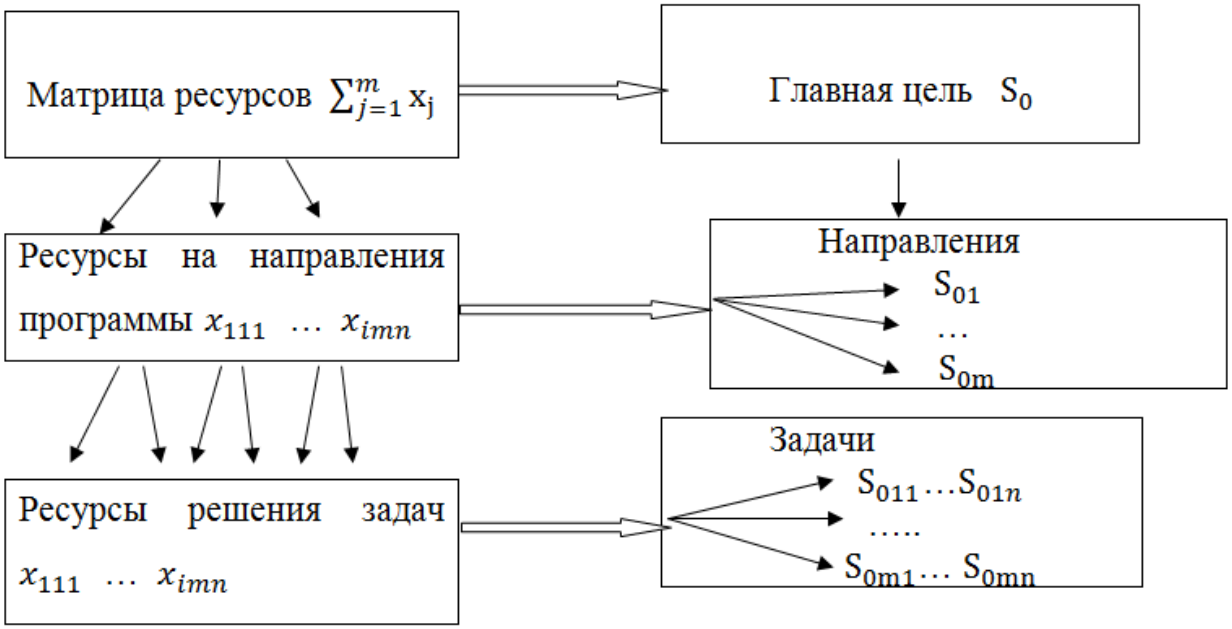
x_{ij}- количество j-го ресурса, необходимое для реализации i-ой задачи;

i=1, n – номера решаемых в ЦКП задач;

x_1^0 - количество выделяемого вида ресурсов.

Сумма элементов x_{ij} образует матрицу ресурсов с ограничением:

$$\sum_{j=1}^{m} \mathrm{x_{ij}} \leq x_j^0, \quad (8)$$



Взаимосвязь системы целей и ресурсов

Таблица 3

Матрица распределения ресурсов по задачам ЦКП

Виды ресурсов / Задачи ЦКП	Финансовые	Трудовые	Материальные	Сырьевые	… …	m
Задача №1	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{1j}	x_{1m}
Задача №2	x_{21}	x_{22}	x_{23}	x_{24}	x_{2j}	x_{2m}
Задача №3	x_{31}	x_{32}	x_{33}	x_{34}	x_{3j}	x_{3m}
……	x_{i1}	x_{i2}	x_{i3}	x_{i4}	x_{ij}	x_{im}
Задача №n	x_{n1}	x_{n2}	x_{n3}	x_{n4}	x_{nj}	x_{nm}
x^0	x_1^0	x_2^0	x_3^0	x_4^0	x_j^0	x_m^0

Решать данную матрицу можно при помощи известных способов, при соблюдении условий, что если $\sum_{j=1}^{m} x_{ij} > x_j^0$, тогда в первую очередь должны удовлетворяться потребности в ресурсах на задачи, имеющие наименьшие порядковые номера в матрице.

Заметим, целесообразно в рамках программы организовать ресурсный фонд ее реализации, в котором следует предусматривать наличие определенного резерва для оперативной корректировки ресурсного обеспечения программы, в том числе, выделение дополнительных ресурсов по мероприятиям, объем работ и затраты по которым оказались выше предусмотренных, а также для реализации дополнительных мероприятий, необходимость в которых возникает в ходе осуществления ЦКП.

Подчеркнем, что в случае возможности получения необходимых статистических данных, которые используются при разработке и реализации инвестиционных программ и проектов, необходимо проводить количественное обоснование распределения ресурсов. При этом следует учитывать различные этапы вложений капиталов в проекты. Так, в работе рекомендуется различать три типа задач по распределению ресурсов: 1) полное вложение капитала в новые проекты, завершаемые за период вложения ресурсов; 2) частичное вложение капитала, когда требуется начать и следить за выполнением нескольких проектов; 3) распределение капитала в уже выполняемые проекты.

В первом случае следует произвести расчет эффективности (вектора приоритетности выгод) и стоимости (вектора приоритетов издержек) и распределить ресурсы в порядке убывания отношений приоритетов выгод и издержек $V_{\text{выг}}/V_{\text{изд}}$ для альтернативных одновременно выполняемых инвестиционных проектов.

Во втором случае, когда распределение ресурсов производится в течение отдельных периодов времени, решается задача оптимизации по критерию:

$$\text{S}\ (V_{\text{выг}}/V_{\text{изд}})\ x_i \rightarrow \max \qquad (9)$$

при условиях

$$\sum x_i = \text{x},\ R_i/\text{x} \geq 0, \qquad (10)$$

где x_i - количество ресурса на i-й проект; x – потребное количество ресурса на i-й вид деятельности.

В соответствии с приведенными выше выражениями не следует поддерживать проект, в результате реализации которого можно получить меньше, чем сравнительное значение стоимости по отношению к общему располагаемому ресурсу.

Разновидностью является рациональное распределение ресурсов между альтернативами в случае комбинации проектов, максимизирующей общие выгоды при ограничениях на издержки. При этом могут рассматриваться различные целевые функции и ограничения. Целевой функцией может быть приоритет эффективности – нормированная величина отношения выгод к затратам рассматриваемой комбинации альтернативных проектов или эффективность на единицу потребного ресурса для этой комбинации:

$$\sum (V_{\text{выг}}/V_{\text{изд}})\ \text{i} \rightarrow \max; \qquad (11)$$

$$\sum (V_{\text{выг}}/V_{\text{изд}})\ \text{i} \ / \sum R_i \ \rightarrow \max. \qquad (12)$$

При этом в качестве условий могут выступать: минимизации остаточного ресурса (разности между имеющимся и потребным ресурсом; не превышение этой разности порогового значения ресурса; ограничение на ресурс, а именно величина потребных ресурсов не должна превышать величину имеющихся.

Сравнение следует производить по всем комбинациям альтернатив.

В третьем случае – для проектов, которые уже выполняются, распределение ресурса следует производить пропорционально отношению остававшегося приоритета к издержкам.

Подводя итог изложенного в данном разделе, можно констатировать, что имеются разнообразные направления решения актуальной проблемы повышения эффективности инвестиций в регионах, которые могут быть успешно использованы на практике.

Список литературы

1. Агарков С.А. Формирование региональной системы оптимизации инвестиционных решений: автореф. дис. … канд. экон. наук. М.:РАГС,1999.

2. Андрейчиков А.В., Андрейчива О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2001. 363с.

3. Винслав Ю. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подход к решению ключевых проблем//РЭЖ. 2001. №2. С.15-28.

4. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. 2001. №10. С.3-26.

5. Мухетдинова Н. Инвестиции и государственная инвестиционная политика // Российский экономический журнал. 2002. №8. С.50-60.

6. Постановление Правительства Российской Федерации «О дополнительном стимулировании частных инвестиций в Российской Федерации» от 01.05.96г. №534.

7. Постановление Правительства Российской Федерации «О государственной инвестиционной программе на 1993 год» от 15.07.1993г., №683.

8. Постановление Правительства Российской Федерации «О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе» от 22.06.94г., №744.

9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий.-М.: Радио и связь,1993.-320с.

10. Указ Президента Российской Федерации «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17.09.94г., №1928.

11. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ. СЗ РФ. 1999. № 9. Ст. 1096.

12. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство // Вопросы экономики.2001. №11. С.7.

Воробьева Виктория Игоревна, помощник кафедры, 8 (915) 1057299, Россия, Москва, Российский университет дружбы народов,

Воробьева Жанна Борисовна, соискатель, (4872) 33-24-10, Россия, Тула, Тульский государственный университет

THE DIRECTION OF INCREASE OF EFFICIENCY OF REGIONAL INVESTMENTS

Zh.B. Vorobeva, V.V. Vorobyova

The article offers directions and measures aimed at improving the efficiency of investment processes in the regions, the effectiveness of the organizational and economic mechanism of stimulating and increasing the effectiveness of investment activities, provision of competitive selection of investment projects and the use of modern principles of evaluating their effectiveness. Selected directions of increase of efficiency of regional investment.

Key words: efficiency, investment, organizational and economic mechanism, region, resources, projects.

Vorobyova Victoria Igorevna, Master, 8 (4872) 33-24-10, Russia, Moscow, Peoples' Friendship University of Russia,

Vorobeva Zhanna Borisovna, Applicant, 8 (4872) 33-24-10, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.7

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

О.В. Сорвина

Показана роль современных логистических информационных систем в оперативном управлении производством.

Ключевые слова: планирование производства, информационные системы, логистические информационные системы, интеграция.

Развитие логистики прошло несколько этапов. До 70 - х годов, задачи, которые возникали на производственном предприятии, решались в равной мере, как с помощью службы маркетинга, так и с помощью логистики.

Однако после их развития произошли изменения. Изначально логистика считалась встроенной в маркетинг, а на сегодняшний день задачи оптимизации потоковых процессов решаются отдельно.

На рис.1 отображена модель отношений между маркетингом и логистикой в управлении всей хозяйственной деятельностью фирмы. Первые

две маркетинговые задачи могут решаться без участия логистики, а третья и четвёртая задачи должны решаться совместно.

Рис.1. Маркетинговые задачи, решаемые с помощью логистики

Логистику по праву называют именно инструментом реализации маркетинговой стратегии.

Современное промышленное производство во многом зависит от успешного сочетания логистики и планирования производства. Управляя материальными потоками в процессе реализации и имея исчерпывающую информацию о рынках сбыта, служба логистики приносит большую пользу в планировании. Поскольку государство в роли дирижёра на этой сцене сегодня не выступает, слабая взаимосвязь производства с логистикой приводит к увеличению запасов на разных участках, созданию дополнительной нагрузки на производство [3].

На рис.2 представлены функции, в выполнении которых задействованы логистика и планирование.

Особый интерес к финансовой логистике в наши дни проявляют банкиры, финансисты, предприниматели, поскольку управление материальными потоками, связанными с большими расходами, является неотъемлемой частью деятельности на предприятии.

Исходя из реальных возможностей предприятия, служба логистики определяет оптимальные объёмы запасов, взаимодействует со службой финансов. Помимо этого, совместно осуществляется закупка оборудования, управление и контроль складскими, а также транспортными затратами. Именно благодаря взаимодополняющему функционированию данных служб, происходит стабилизация деятельности на предприятии.

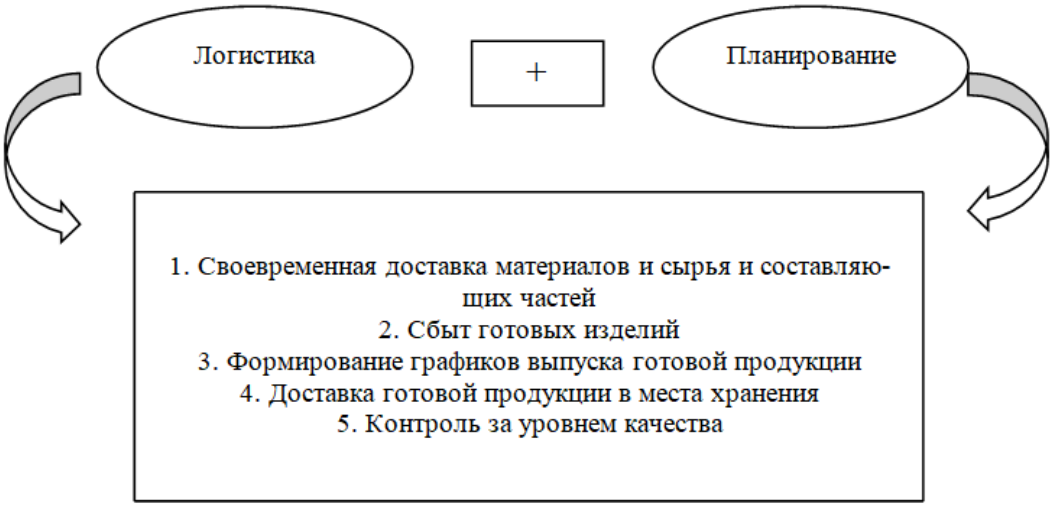


Рис.2. Задачи, решаемые логистикой и планированием промышленного производства

Во множестве работ по логистике в качестве главной категории называют именно материальный поток, потому что он является объектом логистики. В отличие от традиционного управления материальными потоком, при котором показатели на выходе складываются случайно, при логистическом подходе конечные показатели являются контролируемыми и спроектированными. Кроме этого, управление материальным потоком осуществляется в несколько этапов, каждый из которых является необходимым для успешного функционирования и имеет специфические черты [4].

При этом цель логистической деятельности считается достигнутой, если «нужный товар необходимого качества в необходимом количестве доставлен в нужное время в нужное место с минимальными затратами»[3].

Очень сильное влияние на современную логистику оказывают процессы глобализации и интернационализации. И, в свою очередь, именно развитие и совершенствование логистики делает возможным расширение процессов глобализации.

Внедрение во все сферы бизнеса информационно - компьютерных технологий определяет современное состояние логистики. Осуществление большинства логистических концепций невозможно без использования быстродействующих компьютеров. В течение последних лет бурно развиваются новые логистические технологии, центральное положение в которых занимают информационные системы [2].

Планирование, управление и контроль за материальным потоком реализуется с помощью информационного потока, который на сегодняшний день привлекает довольно серьёзное внимание, поскольку его совершенствование довольно часто приносит колоссальный эффект.

Информационная система состоит из двух основных составляющих: ИТ-инфраструктуры и ИТ-сервисов.

С помощью интегрированной системы возникает единая среда, которая используется для оперативного управления вычислительными комплексами предприятий, СУБД, технологическим, периферийным, сетевым и телекоммуникационным оборудованием, устройствами хранения данных, а также персональными и мобильными компьютерами пользователей.

Логистические информационные системы делятся на три группы:

1) плановые;

2) диспетчерские (диспозитивные);

3) оперативные (исполнительные).

В разные группы входят логистические системы, отличающиеся функциональными и обеспечивающимися подсистемами.

Плановыми называются логистические информационные системы, которые создаются на административном уровне управления и характеризуются пакетной обработкой задач.

Диспетчерские или диспозитивные логистические информационные системы – системы для принятия решений на среднесрочную и краткосрочную перспективу. Например, обеспечение управления внутризаводским транспортом, запасами готовой продукции, обеспечение материалами и подрядными поставками, запуск заказов в производство.

Некоторые задачи могут быть обработаны в пакетном режиме, другие требуют интерактивной обработки (on - line) из - за необходимости использовать как можно более актуальные данные.

Оперативные (исполнительные) системы – системы, которые возникают на уровне административного или оперативного управления и особое внимание обращают на скорость обработки и актуальность всех данных, поэтому они в большинстве случаев работают в режиме on-line.

Обратим внимание на характерные особенности программного обеспечения плановых, диспозитивных и исполнительных информационных систем.

В области разработки программного обеспечения, которое, с одной стороны, должно обеспечить многофункциональность системы, а с другой – высокую степень ее интеграции существуют значительные затраты, которые, в свою очередь, являются причиной создания многоуровневых автоматизированных систем управления материальными потоками.

В связи с этим в сфере логистики при создании автоматизированных систем управления должна рассматриваться возможность использования недорогого стандартного программного обеспечения, с возможностью адаптации к местным условиям.

В наши дни практикуется создание довольно совершенных пакетов программ. Однако их применение зависит от уровня стандартизации задач, которые решаются при управлении материальными потоками [1].

Адаптировать стандартное программное обеспечение при решении задач в плановых информационных системах с минимальными трудностя-

ми позволяет самый высокий уровень стандартизации. Значительно ниже возможность приспособить стандартный пакет программ в диспозитивных информационных системах из - за того, что:

1) на предприятиях производственный процесс, сложившийся исторически, практически не поддаётся изменениям во время стандартизации;

2) у разных пользователей структура обрабатываемых данных разная.

Интеграция информационных систем коммерческого характера и систем управления автоматикой является необходимой при управлении процессом и оборудованием.

Разделение интеграции на вертикальную и горизонтальную обусловлено тем, что логистические информационные системы должны обеспечить требуемую эффективность логистических процессов.

Вертикальная интеграция логистических информационных процессов выражается в связи диспозитивных, плановых и исполнительных систем, горизонтальная интеграция – в связи отдельных комплексов задач в исполнительных и диспозитивных системах.

Примечательно, что именно диспозитивные системы играют главную роль во всей архитектуре логистических систем, поскольку они определяют требования к советующим исполнительным системам.

Полностью автоматические логистические системы применяются в отдельных звеньях логистической цепочки для управления и контроля сложными техническими процессами. В области экономического контроля и анализа, наоборот, человек оставляет за собой прерогативу принятия решений, а компьютер лишь предоставляет ему нужную информацию.

Обмен информацией в режиме on-line, позволяющий минимизировать время реакции на возникшую ситуацию, по праву считается важным для управления и контроля оперативными логистическими процессами. Для экономического контроля часто достаточно периодически обрабатывать данные. Для некоторых данных о логистических процессах допускается автономная обработка на месте, которая позволяет значительно сократить объём передачи данных и время реакции на результаты обработки.

Такая возможность принятия решений на месте при информационной связанности всех децентрализованных подразделений признаётся принципиальной основой для создания децентрализованных баз логистических данных [1].

Согласно оценкам специалистов, 10 - 20 % всех логистических издержек приходится именно на логистические информационные системы. Важно отметить, что цены аппаратного оборудования в мире стремительно понижаются, при этом заметен рост отношения производительности компьютеров к цене. Увеличение масштаба и сложности информационных систем, удешевление аппаратного оборудования являются причиной роста отношения стоимости программного обеспечения к аппаратному оборудованию.

На сегодняшний день на рынке логистических услуг ни для кого не является секретом, что будущее этой сферы – в интеграции и партнёрстве. В то время, как некоторые компании делили рынок и искали пути взаимодействия с клиентами и конкурентами, информационная логистика из ряда новых, непонятных и даже сомнительных направлений «доросла» до уровня повседневного, обязательного сервиса. И теперь плоды этого роста активно пожинают транспортно - экспедиторские компании, многие из которых в новых условиях смогут достичь новых высот.

Логистика, являясь достаточно молодым направлением, прошла большой путь в своем развитии. Активнее всего это развитие происходило в быстро меняющиеся времена – техническая революция, финансовые кризисы, информатизация, глобализация и компьютеризация. Логистика не только вносит свой вклад в различные сферы жизни, но и формирует их новые векторы развития. При этом она гармонично интегрирует в свои инструменты исследования все новые технологии и разработки.

Логистика предлагает решение задач во многих отраслях – закупки, продажи, производство, обслуживание, экология, финансы, транспорт, сервис, информатизация, складирование, городская логистика и обслуживание. Все это еще раз показывает неоспоримые преимущества от введения логистики в различные сферы жизни.

Список литературы

1. Аникин Б.А. Высший менеджмент для руководителей. М.: ИД ИНФРА-М, 2014. 562 с.
2. Николайчук В.Е. Заготовительная и производственная логистика. СПб: Питер, 2014. 458 с.
3. Сорвина О.В. Хлынин Э.В. Организация эффективной снабженческо-сбытовой деятельности предприятия на основе построения логистической системы // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. № 1-4. Тула: Изд-во ТулГУ, 2015, С.424 – 432.
4. Сорвина О.В. Стратегическое управление производственными затратами на основе совершенствования процесса обеспечения предприятия материальными ресурсами// Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 4. Ч. 1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2014. С. 354-363
5. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1986.

Сорвина Ольга Владимировна, д-р экон. наук, проф., fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

MODERN TRENDS IN THE MANAGEMENT OF LOGISTIC SYSTEMS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

O.V. Sorvina

The paper shows the role of modern logistics information systems in the operational management of production.

Key words: production planning, information systems, logistics information systems integration.

Sorvina Olga Vladimirovna, doctor of economics, professor, Russia, Tula, Tula State University

СОДЕРЖАНИЕ

Мельник Т.Е.
Проблемы перехода к инновационной экономике в России……..3

Бабанов В.Н.
Ресурсы производительной
деятельности промышленных предприятий……9

Коршунова Г.В.
Обоснование финансовых решений в условиях риска их реализации….16

Выонг Т.Т.З.
Анализ финансовых рисков
при реализации инвестиционных проектов в России……22

Бахтина С.С.
Проектная деятельность как эффективный фактор
управления инновационным развитием реального сектора экономики…..30

Белолипецкая А.В., Калинин К.Н.
Параметры легкости ведения бизнеса в Тульском регионе……..36

Бабанов В.Н., Белолипецкая А.В.
Парадоксы «догоняющего развития» в регионах Российской Федерации..46

Мансуров Р.Е.
Оценка продовольственной самообеспеченности региона на примере
деятельности агропромышленного комплекса Тульской области……55

Морозова О.И., Семенихина А.В.
Использование принципов теории планирования и двойственной
теории систем в деятельности промышленного предприятия……..64

Цветкова Г.С., Канюгин О.И., Мосунова М.А.
Стратегия и тактика российских компаний
в условиях «сжатия» внешних рынков……70

Муравьева М.А.
Развитие инновационных процессов в экономике региона……77

Пиньковецкая Ю.С.
Анализ инвестиций в основной капитал
субъектов малого и среднего предпринимательства……87

Чувелева Е.А.
Разработка критерия оценки финансово-экономической
устойчивости экономической системы макроуровня……96

Шалаев И.А., Авдеева Д.А., Кирсанова А.О.
Малые инновационные предприятия
в научно-образовательных учреждениях: интеграция науки и бизнеса……105

Романова Л.Е.
Формирование инструментария поведенческих финансов……117

Шинкарёва Л.И., Петрова Л.А.
Оптимизация финансовых потоков при замыкании цикла
«научно–исследовательские и опытно–конструкторские
разработки – производство» в отраслях промышленности……122

Ростовцев С.А.
Содержание этапов жизненного цикла
продукции и ее стоимостные характеристики……127

Басалаев Д.Э.
Инновационная деятельность предприятий машиностроительного
комплекса России в современных экономических условиях……133

Поляков В.А., Фомичева И.В.
Неопределенности некоторых аспектов маркетинга……137

Чуканов А.И.
Возможности использования
зарубежного опыта в развитии ипотечного кредитования России……145

Юдина О.В.
Маркетинг технологий
как актуальная концепция развития современной экономики……..155

Коровкина Н.И.
Построение модели взаимодействия стратегического и тактического
управления основными средствами промышленного предприятия…….160

Измалкова С.А.
Управление стратегическим развитием экономики
региона в условиях ресурсных и технологических изменений……165

Сабинина А.Л.
Функциональная модель управления проектной деятельностью
в системе стратегического развития региональной экономики……172

Бабанов В.Н., Хомяков В.Н., Шульмин С.А.
Факторы и резервы повышения производительного
потенциала промышленных предприятий……178

Журавлева Т.А., Семенова Е.М., Павлов К.В.
Экономический рост и проблемы экологии в России……188

Устинова Т.Е.
Особенности определения налоговой нагрузки
предприятия для выявления налоговых рисков…….196

Чуканов А.И., Гучек Н.Е.
Ипотечное кредитование: современный подход……201

Суханов В.А., Левачева Д.А.
К вопросу сохранения жизнедеятельности
налогоплательщиков в условиях дефицита финансовых средств…… 212

Сабинина А.Л.
Об эффективности мер государственной поддержки
малого и среднего предпринимательства в Тульском регионе…….218

Сычева И.В.
Социально ориентированная экономика:
содержание, характеристики, основные модели…… 222

Хлынин Э.В.
Критерии и факторы формирования
рациональной производственной программы предприятия……..233

Хлынин Э.В.
Принципы проектного финансирования,
используемого для реализации крупных
инвестиционных вложений в основной капитал предприятия……242

Азимов П.Х.
Классификация предпосылок
трансформации транспортно-логистических систем…….249

Крутиков В.К., Щербакова Е.С., Гворыс В.
Новые аспекты современной глобализации…….. 257

Воробьева В.И.
Роль и место ТЭК в экономике России.
Структура и динамика его развития……264

Воробьева Ж.Б.
Сценарный подход к управлению
инвестиционной деятельностью в регионе……274

Воробьева Ж.Б., Воробьева В.И.
Направление повышения
эффективности регионального инвестирования…… 288

Сорвина О.В.
Современные тенденции управления
логистическими системами на промышленном предприятии……300

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ИЗВЕСТИЯ
ТУЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Выпуск 2

Часть I

Редактор Е.Д. Хоменко

Учредитель:
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет»

Изд.лиц. ЛР № 020300 от 12.02.97.
Подписано в печать 23.06.17. Дата выхода в свет 28.06.17.
Формат бумаги 70х100 1/16. Бумага офсетная.
Усл.печ.л. 17,5. Уч.-изд.л. 15,0.
Тираж 500 экз. Заказ .
Цена свободная

Тульский государственный университет.
300012, г. Тула, просп. Ленина, 92

Адрес редакции:
300012, г. Тула, просп. Ленина, 95

Отпечатано в Издательстве ТулГУ.
300012, г. Тула, просп. Ленина, 95